



MARCHÉ DE L'ART

Gros œuvre pour la RC

Dématérialisation, internationalisation, demande de traçabilité... Les évolutions du marché de l'art impactent les contours de la responsabilité civile de ses acteurs. Face à une judiciarisation et des enjeux financiers croissants, les assureurs sont appelés à s'adapter à une profession en mutation.

Par Sarah Hugouenq

Le bras de fer judiciaire du marchand d'art Yves Bouvier, accusé par le propriétaire russe de l'AS Monaco de l'avoir escroqué d'un milliard d'euros, la condamnation à six ans de prison du faussaire Wolfgang Beltracchi, la mise à l'ombre de l'expert Bill Pallot pour avoir vendu des faux meubles XVIII^e siècle au château de Versailles... Les scandales de faux ou de malversation sur fond de spéculation sont légion ces dernières années dans le marché de l'art. Cantonné aux colonnes des faits divers, ce chahut pose pourtant avec acuité le problème de la responsabilité civile des acteurs du marché, pour lesquels le Code du commerce instaurait en 2011 une obligation d'assurance dans le cadre des ventes publiques. Celle-ci peut être engagée pour de multiples raisons : à réception de l'objet (bris, perte, vol, identité et légalité du propriétaire), sur l'étude de l'objet (identification, détermination de l'authenticité, estimation), sur sa mise en vente (erreur de catalogue, oubli d'un prix de réserve, entrave aux enchères), mais aussi suite à la vente (risque lors de l'expédition, défaillance de paiement...).

Face à ces risques multiples, il convient de rappeler que les opérateurs sont responsables à la fois de manière contractuelle à l'égard du vendeur, et de manière délictuelle à l'égard de l'acheteur, lesquels doivent alors démontrer la faute du professionnel et prouver que celle-ci a engendré un préjudice. Par nature exposée, la profession assiste à la multiplication des affaires mettant en cause sa responsabilité, particulièrement concernant l'authentification. L'envolée des prix du marché notamment moderne et asiatique, et la raréfaction de l'art ancien, poussent vendeurs et acheteurs à défendre ardemment leurs biens, jusqu'aux tribunaux, en cas de mise en doute de leur authenticité. « La difficulté de ce secteur est l'importance du contentieux. Dès qu'un dossier est déclaré, il est très difficile de trouver des solutions amiables. Les intérêts financiers de plus en plus prégnants justifient le montage de dossiers contentieux. La crainte est qu'avec cette forte judiciarisation et la pression des vendeurs, les professionnels aient de plus en plus peur de se positionner. D'où l'intérêt d'une bonne couverture en responsabilité civile pour permettre à l'expert d'art d'exercer son activité de façon sereine », constate Éric Devic, directeur technique responsabilité civile chez Albingia. Pis, à la judiciarisation s'ajoute

L'AVIS D'EXPERT

XAVIER PRES,
avocat spécialiste des assurances

<< L'obligation de la victime de ne pas laisser courir son dommage modifiera l'assurance du marché de l'art >>



Xavier Pres revient sur le projet de réforme du droit de la responsabilité civile présenté par le garde des Sceaux, le 13 mars 2017, à l'Académie des sciences morales et politiques suite à la consultation publique lancée le 29 avril 2016 : « Le domaine des assurances sera impacté indirectement et non de manière substantielle par la réforme de la responsabilité civile – si celle-ci aboutit. Pour l'essentiel, le texte codifie la jurisprudence antérieure sur la responsabilité. Si certaines innovations ne concernent pas la RC des professionnels du marché de l'art, comme ce qui concerne les dommages corporels, en revanche l'obligation de la victime de ne pas laisser courir son dommage pourra avoir des conséquences. Cet élément peut certainement être de nature à modifier les primes d'assurance. L'assurance ne sera plus la même à partir du moment où le législateur considère que la victime est elle-même responsable de son dommage, et qu'elle doit prendre des mesures pour ne pas qu'il s'aggrave. En ce sens, les polices d'assurance pourront s'engouffrer dans la brèche sur la responsabilité des victimes pour éviter l'indemnisation. La situation ne sera pas étrangère au marché de l'art où les valeurs spéculatives peuvent pousser certaines victimes à faire jouer le temps pour une meilleure indemnisation. »

la sévérité des juges envers la profession faisant peser le risque sur les assureurs. « Les tribunaux ne se prononcent généralement pas en faveur des acteurs du marché de l'art. La question est de savoir si c'est de la sévérité ou la théorie du « deep pocket » qui correspond à un phénomène général où l'on va dans le sens du consommateur, ne serait-ce que parce que les juges savent que derrière le professionnel il y a un assureur pour prendre en charge les dommages », estime Thibaut de Lagarde, souscripteur RC pro chez MMA.

OBLIGATION DE MOYEN RENFORCÉE

Cette rigueur s'est accrue depuis l'obligation d'assurance pour les commissaires-priseurs et experts remarque l'avocat Xavier Pres : « Concernant l'authenticité, la loi a conduit à reconnaître à la charge du professionnel une obligation de moyen renforcée, que certains ont assimilée à une obligation de résultat (qui implique que la simple constatation de l'absence de résultat permet d'engager la responsabilité de la personne). L'obligation de moyen renforcé est une position intermédiaire : on ne condamne plus la bonne ou mauvaise attribution mais la façon dont la mission a été exercée (documentation, entretiens...). En revanche, en matière d'estimation des prix, la jurisprudence est plus compréhensible, car elle

considère que le prix est soumis à plus d'aléa que l'attribution d'une œuvre, même si cela ne se vérifie pas toujours. »

Cette forte exposition au risque s'accroît du fait des mutations du marché de l'art confronté à des transactions toujours plus mondialisées, à l'essor du numérique, à l'apparition de nouvelles responsabilités pour partie imprescriptibles et à des acteurs aux statuts et responsabilités divers. Alors qu'aujourd'hui le marché de l'art se jauge à l'échelle de la planète, et que les clients chinois achètent à New York dans des galeries françaises, le contraste entre l'engagement de la responsabilité des experts en France et dans le monde anglo-saxon complexifie la donne. « La rédaction des catalogues de ventes n'engage pas la responsabilité dans le monde anglo-saxon. Les œuvres sont donc toujours attribuées à un artiste spécifique, alors qu'en France nous devons être prudents et n'écrire un nom qu'en cas de certitude absolue. Les clients sont mieux protégés chez nous, mais d'un point de vue commercial on préférera une appellation Rembrandt à une « École hollandaise », estime David Kahn, commissaire-priseur chez Kahn et associés. « Si chaque pays a sa propre réglementation, des difficultés vont forcément naître pour nous dans un marché toujours plus mondialisé », >>



DR

« La difficulté de ce secteur est l'importance du contentieux. Dès qu'un dossier est déclaré, il est très difficile de trouver des solutions amiables. »

ÉRIC DEVIC
Albingia

» admet Nadine Veroni, responsable souscription professions du chiffre et du droit chez MMA. D'ores et déjà, les assureurs se sont adaptés en chargeant la franchise, qui permet d'intégrer à la garantie les frais de défense exorbitants aux États-Unis. La distorsion juridique ne se limite pas à l'internationalisation du marché. La loi française ne couvre pas de la même manière les acteurs du marché et les assurances ne semblent pas pallier ces lacunes. L'obligation d'assurance des commissaires-priseurs a été étendue aux experts qui interviennent en ventes publiques, tandis que les autres experts auprès de marchands n'ont pas d'obligation légale autre que celles qu'imposent par voie statutaire certains groupements, type syndicats. Or, nombreux sont les experts à œuvrer sans couverture ou avec une police inadaptée. « Nous, experts galeristes, avons plus de responsabilité que les maisons de vente, dénonce Georges-Philippe Vallois, président du Comité professionnel des galeries d'art. Nous sommes seuls à nous engager et transmettons cette responsabilité à nos héritiers. Des cas de refus d'héritage ont été rapportés. Il y a une distorsion en termes de concurrence que l'assurance ne vient pas compenser. »

Côté assureurs, la spécificité de la profession est pointée du doigt. « Il est difficile d'évaluer le risque, tant la profession des experts est segmentée, constate Éric Devic. Il nous faut des dossiers fournis avec les antécédents pour déterminer les garanties à mettre en place. Chez Albingia, nous assurons tous les types d'experts et nous savons que certains secteurs sont plus délicats, comme les arts asiatiques où la sinistralité est plus importante du fait d'un marché dynamique, fluctuant et envahi par les faux. Il y a donc naturellement une tarification en rapport avec le risque. »

NOUVEAU CHAMP DE COMPÉTENCE

Spécificité des commissaires-priseurs, la récente loi Macron a modifié le périmètre d'exercice de la profession, instaurant la possibilité de se voir confier des mandats de justice. L'ouverture de ce nouveau champ de compétence pose la question de savoir si les opérateurs peuvent bénéficier d'une extension de garantie ou doivent contracter une police *ad hoc*. Il semblerait que la seconde configuration s'impose, sans que les professionnels n'en aient encore conscience. Mais derrière ces différences, le marché repose aussi grandement sur un faisceau d'acteurs non professionnels : comité d'artistes, ayants droit ou historiens de l'art mais dont l'assurance en matière de RC est quasi inexistante (lire encadré ci-dessous). La dématérialisation du marché de l'art, par l'essor des ventes sur Internet et de l'expertise à distance, promet d'impacter par ricochet les assurances. « C'est une nouvelle problématique qui sera cer-

tainement une source de sinistre, même si pour l'heure nous n'avons pas eu de cas en l'espèce. La dématérialisation sera l'enjeu de demain : quelle sera la valeur de l'expertise d'un objet sur photo ? Comment évaluer les risques de piratage informatique ? Aujourd'hui, les ventes online sont garanties par le même contrat que les ventes traditionnelles : la responsabilité sur les mentions portées aux catalogues de vente ou au site internet est par exemple identique », prévient Nadine Veroni chez MMA. Les litiges sont démultipliés dans les ventes online : pression sur la description de l'objet, problèmes informatiques, risque lors de l'expédition des biens... Or, les clauses d'exclusion de la RC pour les ventes sur Internet n'ont désormais plus cours, multipliant l'engagement de l'assureur. « Le problème est surtout l'apparition de sites internet qui utilisent les enchères comme moyen de vente mais ne sont pas des sociétés d'enchère. Ce ne sont que des plates-formes de courtage qui n'engagent pas leur responsabilité car elles ne sont pas soumises à la même réglementation, mais elles créent une confusion. Si pour l'heure l'assurance couvre bien les enchères, nous n'avons pas assez de recul sur l'évolution informatique pour savoir si le produit est adapté », confie David Kahn.

Dernière problématique récente, la multiplication des faux, œuvres volées, pillées ou spoliées sur le marché, a conduit les acheteurs à une exigence accrue sur la provenance et la légalité des biens. Dans le même temps, la généralisation d'Internet ouvre un accès sans précédent à l'information, faisant

ZOOM SUR

Quelle assurance pour les comités d'authentification ?

Comités d'artistes, ayants droit ou auteurs de catalogues raisonnés, ces organes non professionnels mais dont l'avis a une incidence directe sur la valeur artistique et économique des œuvres d'art, les « certificateurs », sont *de facto* écartés de la responsabilité civile professionnelle. Certes, la jurisprudence est plus souple à leur égard et se refuse à engager leur responsabilité au nom de la liberté d'expression, comme le confirme encore la décision de la cour d'appel de Paris d'octobre 2017. Toutefois, ce sont les frais de défense qui plombent leurs finances déjà fragiles puisque ce sont des organes bénévoles. Ces instances ferment les unes après les autres : la succession Jean-Michel Basquiat en 2012 après dix-huit ans d'activité, ou la même année la Fondation Warhol établie depuis seize ans. Son président, Joel Wachs, expliquait alors : « Je ne veux pas dépenser 7 M\$ par an en frais d'avocats. » Pour Catherine Grenier, présidente de la fondation Giacometti : « On prend un grand risque. C'est pour ça que beaucoup s'arrêtent. C'est une problématique de niche : personne ne veut assurer des erreurs à 100 M€ ! Nos frais d'avocat peuvent atteindre 200 000 € par an, jamais pris en charge par les assurances. Je crains que le montant d'une prime en adéquation avec notre activité coûte aussi cher que l'indemnisation. » Comme l'explique l'avocate Hélène Dupin : « Il faut protéger cette cheville importante du marché qui participe à l'assainir. Il y a un besoin urgent de trouver un statut protecteur par le biais d'une assurance adaptée à ces comités. » Une piste de réflexion à engager de toute urgence pour ne pas voir ces acteurs disparaître définitivement.

ressurgir des données mettant en cause des ventes vieilles de plusieurs décennies. « Des problèmes peuvent rejaillir sur nous dans des dossiers où la vente remonte à plusieurs années. La problématique des prescriptions repose surtout sur son point de départ : est-ce le moment de la vente ou celui de la découverte de l'erreur ? La jurisprudence s'attache plutôt à cette dernière hypothèse, mais les choses ne sont pas évidentes », explique MMA.

DÉLIT IMPRESCRIPTIBLE

De plus, le réveil de la problématique des œuvres spoliées durant l'Occupation pose la question du délai de prescription. Car si le larcin est vieux de plus de sept décennies, faisant voler en éclat la prescription de cinq ans des polices en RC (dans la limite de vingt ans après l'adjudication ou dix ans après résiliation du contrat), le délit est aux yeux de la loi française imprescriptible. L'assureur tomberait-il aussi sous le coup de cette imprescriptibilité ? La décision de la cour d'appel de Paris en janvier sur l'ordonnance de la restitution à l'État par un marchand du jubé de la cathédrale de Chartres au motif qu'il appartient au domaine public croise également cette problématique de l'imprescriptibilité, en même temps que ce dispositif spécifique au Code du patrimoine paralyse la clause de délaissement de la police d'assurance. Face à des enjeux nouveaux et multiples, les assureurs se félicitent toutefois d'une sinistralité clémente. Doit-on y voir une inadéquation entre la couverture d'assurance et les besoins des assurés ? C'est en tout cas l'avis de nombreux professionnels. « L'évolution du marché de l'art depuis cinquante ans n'a pas poussé les compagnies d'assurance à nous couvrir », regrettaient lors d'un colloque sur le sujet à la Sorbonne en décembre Michel Maket, président du Syndicat français des experts professionnels en œuvres d'art et objets de collection (SFEP), qui a changé 14 fois d'assureur et 6 fois de courtier en cinquante ans. La distorsion entre des niveaux de primes relativement bas et la responsabilité encourue sur des œuvres de plusieurs milliers d'euros ne pousse pas l'assurance à s'engouffrer sur ce segment. Le contrat du SFEP échelonne des primes entre 300 € et 1 500 € par an pour un plafond de 2 à 5 M€ par sinistre et par adhérent, à quoi s'ajoutent les frais judiciaires.

En écho, Jean-Pierre Ossenat, commissaire-priseur, indiquait que sa « préoccupation est de régler les choses avant d'aller au tribunal. Je paie 60 000 € d'assurance par an. Mais pourquoi ? » Si le geste commercial prédo-



« La crainte est qu'avec une forte judiciarisation et la pression des vendeurs, les professionnels aient de plus en plus peur de se positionner. D'où l'intérêt d'une bonne couverture en RC pour permettre à l'expert d'art d'exercer son activité de façon sereine », constate Éric Devic, directeur technique RC chez Albingia.

mine chez le professionnel plus à même de privilégier une résolution à l'amiable, les assureurs se défendent de préférer la confrontation pour avoir gain de cause. « Même dans le cas d'une assignation sans réclamation à l'amiable, nous demandons toujours à l'avocat comment transiger le plus rapidement possible pour que chacun y trouve son compte, note Nadine Veroni. L'attitude commerciale est importante et implique aussi que certains de nos assurés essaient de régler le litige seul avant de nous avertir, ce qui peut être dangereux. Le courtier doit être appelé en premier lieu pour un conseil. Nous essayons de sensibiliser les professionnels sur ce plan. » Thibaut de Lagarde fait le même constat : « Face à ses clients, le professionnel entame parfois des démarches seul sans en référer à son assureur, ce qui complique notre tâche et le règlement du dossier. Dans la mesure où il y a des reconnaissances de responsabilité par le commissaire-priseur alors qu'il n'avait pas forcément à les faire, cela peut nous priver de certains arguments de défense et rendre plus difficile le règlement du dossier. » Si le réflexe de ne pas faire marcher l'assurance se retrouve à la Fondation Giacometti, qui authentifie les œuvres du sculpteur, l'explication se niche dans l'insatisfaction de la police contractée. « Nous avons souscrit un contrat pour la fondation et pour chacun des experts du comité d'authentification, mais cela ne répond pas à nos attentes car

nous ne sommes couverts qu'en cas d'erreur de notre part. Or, nous sommes attaqués sur des fondements détournés. De plus, en ayant recours à l'assureur, nous avons peur de perdre la main sur le procès, sur le choix de l'avocat, sur la stratégie procédurale. Nous préférons aussi réduire les frais d'avocat, plutôt que de se les faire indemniser. Finalement, l'absence de contrat reviendrait peut-être au même », explique Émilie Le Mappian, chargée des affaires juridiques de la Fondation Giacometti. Face à une situation qui ressemble à un dialogue de sourds, Jean-Pierre Ossenat émet le souhait d'un changement de posture de l'assurance : « Je voudrais que les compagnies aient un avocat qui réponde tout de suite aux réclamations des clients et que les choses s'arrangent à l'amiable. Malheureusement, les assurances ne voient pas les choses ainsi, ils savent que les plaignants abandonnent dans une procédure trop longue. La relation avec l'assureur doit être un partenariat plus qu'un recours. Le rôle de l'assureur doit changer. » Mais alors, pour développer « l'accompagnement juridique, cela nécessite que l'expert assuré puisse endosser ce rôle de défense et qu'il nous transmette les éléments recueillis au moment du marché, malgré une certaine culture du secret qui a cours dans la profession, pour pouvoir instruire le dossier », conclut un assureur. Dans un secteur aux fortes attentes, l'assurance a tout à gagner à jouer la carte de la pédagogie. ■