

INTRODUCTION

A la demande du Ministre de l'Education nationale et de la Culture de l'époque, l'Observatoire des mouvements internationaux d'oeuvres d'art a, au cours du deuxième semestre de l'année 1992, analysé la situation, les atouts et les faiblesses du marché français de l'art dans la perspective de l'ouverture des frontières intra-européennes. Il a également proposé les réformes structurelles tarifaires et fiscales qui permettraient d'en améliorer la compétitivité. Cette étude a fait l'objet d'un premier rapport qui a été publié par la Documentation française sous le titre « *Les conditions du développement du marché de l'art en France* ».

Au moment où ce document a été publié, le marché international de l'art qui, à la fin des années 1980 avait enregistré, dans certains secteurs d'activité - la peinture moderne et contemporaine notamment - des hausses de prix considérables à caractère spéculatif, traversait une crise dont il commence enfin à sortir. Comment mettre les professionnels du marché français de l'art à même de profiter, à égalité avec leurs principaux concurrents, de la reprise espérée ?

Les caractéristiques du marché, telles qu'elles résultaient de notre analyse de 1992, n'ont pas varié. Certaines même, se sont accentuées à notre détriment :

- le marché de l'art est, pour les objets d'un montant supérieur à 500.000 FF, un marché à caractère international très mouvant, la clientèle recherchant les meilleurs lieux de valorisation. Pour ces objets, l'espérance d'un meilleur prix ou un différentiel de charge, fut-il de faible pourcentage, peut être facteur de délocalisation ;
- le marché des ventes publiques est un marché de vendeurs où les opérateurs doivent s'efforcer de découvrir, d'attirer et de faire valoir la meilleure marchandise. D'où la nécessité de la présence active de ces opérateurs, à la fois sur le terrain même où cette marchandise se trouve, sur les lieux où se situent les acheteurs potentiels (ventes aux enchères de prestige, foires et salons), la prospérité d'un marché étant en elle-même attractive;
- un marché national prospère est celui dont la croissance s'accompagne du développement de sa capacité à attirer les objets. Car à n'exploiter que son propre gisement, on court le risque de le tarir ;
- l'importance des moyens financiers qu'exige la présence des opérateurs sur un marché de l'art aux dimensions mondiales pousse à la concentration. On constate chez les galeristes et antiquaires, et plus encore chez les professionnels des ventes publiques, où deux d'entre eux, Sotheby's et Christie's, présents dans le monde entier et disposant de nombreux centres de vente, dominent très largement le marché, dont les deux pôles essentiels sont devenus New York et Londres ;

- le marché français des ventes publiques qui, jusque dans les années cinquante, détenait la première place, est désormais loin derrière ses deux principaux concurrents ainsi que le montre le total publié des ventes 1997 qui s'élève pour Christie's à 12,2 milliards de FF; pour Sotheby's à 11 milliards de FF ; pour la France entière à 8,5 milliards de FF (dont 3,8 milliards de FF pour Drouot). Certes, depuis un an environ, nos affaires reprennent, plus d'ailleurs en vente publique (+ 8,7 % en France, + 14 % à Drouot), et chez les négociants en antiquités qui avaient été moins touchés par la crise, que chez les galeristes. Le chiffre d'affaires déclaré par ceux-ci à la Sécurité sociale des artistes est d'environ 2 milliards de FF. Celui des antiquaires est inconnu, en raison de l'insuffisante sélectivité de nos statistiques fiscales.
- Depuis un an, nos exportations sont en croissance modérée, mais régulière. Mais depuis plusieurs années nos importations stagnent de manière inquiétante. Cela est d'autant plus préoccupant que la création artistique, où nous occupions naguère encore le premier rang, s'est déplacée vers New York. Nous vivons sur l'acquis - la peinture impressionniste, celle de l'entre-deux guerres, le mobilier français du 18ème siècle - mais pour combien de temps encore ?

Pourtant, nous disposons d'atouts non négligeables : le prestige de Paris, un riche patrimoine, un important réseau de professionnels des ventes publiques, couvrant tout le territoire, un grand nombre de galeries, quinze mille antiquaires légalement inscrits, une place importante et reconnue dans la restauration du mobilier (plus de 20.000 artisans), des services d'emballage et de transport de niveau comparable sinon supérieur à ceux dont disposent nos principaux concurrents...

Comment permettre aux opérateurs de notre marché de mieux valoriser ces atouts et faciliter leur adaptation, qui n'a que trop tardé, aux nouvelles conditions du marché mondial ? C'est à cette exigence que notre étude de 1992 s'était efforcée de répondre, en proposant principalement trois ordres de mesures, visant à :

- 1°) - permettre aux professionnels des ventes publiques de se doter des moyens nécessaires pour affronter leurs principaux concurrents ;
- 2°) - réduire le différentiel de charges fiscales et prélèvements divers qui pénalisent le marché français ;
- 3°) - renforcer la fiabilité de notre marché.

Parmi les propositions de mesures concrètes dont était assorti notre rapport, certaines dépendaient directement de la France ; d'autres relevaient de la compétence de l'Union Européenne et devaient donc être négociées avec nos partenaires. Certaines ont déjà été prises, d'autre n'ont que trop tardé. Le présent rapport a pour objet d'en dresser le bilan, d'apprécier, à la lumière de l'expérience, la pertinence des décisions déjà intervenues, et de préciser celles qu'il conviendrait maintenant de mettre en oeuvre.

**I) PERMETTRE AUX PROFESSIONNELS
DES VENTES PUBLIQUES DE SE Doter
DES MOYENS NECESSAIRES POUR
AFFRONTER LEURS PRINCIPAUX CONCURRENTS.**

I

Permettre aux professionnels des ventes publiques de se doter des moyens nécessaires pour affronter leurs principaux concurrents.

Pour parvenir à cette fin, nous proposons deux ordres de mesures qui sont devenues particulièrement urgentes depuis la demande des deux principales compagnies anglo-saxonnes d'opérer des ventes publiques sur notre territoire :

- 1°) - la modification du tarif applicable aux ventes publiques ;
- 2°) - le renforcement des capacités d'investissement des opérateurs de ventes publiques par la réforme du statut des commissaires-priseurs.

A) La modification du tarif applicable aux ventes publiques

Le tarif dégressif applicable à l'acheteur en vente publique ne donnait pas aux commissaires-priseurs les ressources suffisantes pour réduire les frais mis à la charge des vendeurs, comme le font leurs concurrents dont le tarif (présentement 15% jusqu'à 300.000 FF et 10 % au delà - librement modulable entre acheteur et vendeur) leur permet d'attirer les grandes oeuvres ou les grandes collections et de mener une politique très agressive vers l'extérieur : communication, publicité, bureaux à l'étranger, etc... . Le tarif dégressif a été heureusement modifié, ainsi que nous l'avions souhaité, par le décret du 24 mars 1993 qui a institué un tarif linéaire de 9 % sur l'acheteur.

A brève échéance, la libération attendue de l'activité des ventes volontaires aux enchères publiques va avoir pour conséquence de soustraire ces ventes au champ d'application du décret susvisé qui ne sera plus désormais applicable qu'aux ventes judiciaires. Les professionnels français de ventes aux enchères publiques volontaires vont donc pouvoir désormais fixer librement leurs tarifs et sur ce point lutter, à armes égales avec leurs principaux concurrents.

B) La réforme du statut des commissaires-priseurs :

Cette réforme a malheureusement beaucoup trop tardé. Une première commission de travail (la commission Aicardi) a corroboré et complété nos propres propositions. Une seconde (la commission Léonnet) a élaboré un projet de loi. Une troisième vient d'en modifier l'aspect indemnitaire. Plus de cinq années se sont ainsi écoulées qui auraient pu être utilement employées par les professionnels français les plus dynamiques à se préparer à affronter la concurrence des ventes que les deux grandes maisons anglo-saxonnes vont être autorisées à opérer sur notre sol, ce que l'on savait inévitable.

Voici, extraites de notre rapport de 1992, quelles étaient nos propositions à ce sujet :

« Pour permettre aux commissaires-priseurs les plus dynamiques de faire face à la concurrence des grandes sociétés anglo-saxonnes, sociétés de capitaux dont certaines sont cotées en bourse, il faut autoriser les commissaires-priseurs à faire plus largement appel à des capitaux extérieurs. C'est seulement par ce moyen qu'ils pourront consacrer aux ventes internationales des sommes importantes, investir à l'étranger et lutter à armes égales avec leurs concurrents. Mais cette ouverture doit préserver leur déontologie, qui est une des originalités et des atouts des marchés français ».

Nous suggérions en conséquence de permettre aux commissaires-priseurs d'entrer, fût-ce en qualité d'actionnaires minoritaires, dans des sociétés de ventes publiques, lesdites sociétés ne pouvant exercer la profession constituant leur objet social que par l'intermédiaire obligatoire d'un commissaire-priseur.

« La responsabilité personnelle de celui-ci serait maintenue, la société étant elle-même responsable sur son patrimoine. La société serait placée sous le contrôle de la Chambre de discipline professionnelle et, pour ses décisions essentielles, sous la tutelle du Ministère de la Justice. Ainsi, s'il advenait que le dirigeant de la société désigné par les actionnaires majoritaires ne soit pas commissaire-priseur, sa nomination devrait être agréée par le ministère de la justice ... ».

« Les commissaires-priseurs [devant] évidemment [rester] libres de continuer d'exercer leur profession dans le cadre traditionnel, de s'insérer dans celui constitué par la loi du 31.12.1990 sur les sociétés d'exercice libéral, ou d'utiliser cette formule nouvelle visant à leur donner les moyens d'attirer des capitaux extérieurs fussent-ils majoritaires, tout en leur laissant la responsabilité des ventes publiques ».

Le projet de loi déposé en avril 1997 par le gouvernement d'alors reprenait en grande partie ces propositions : ventes volontaires de meubles aux enchères publiques par des sociétés de forme commerciale, celles-ci devant présenter des garanties suffisantes de moyens, d'honorabilité et d'expérience de leurs dirigeants et, par conséquent, soumises à l'agrément d'un « Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques » également compétent pour sanctionner les manquements à leurs obligations : obligation pour ces sociétés, de ne procéder aux ventes que par la personne d'un titulaire du diplôme de commissaire-priseur ou d'un officier public ou ministériel habilité à procéder aux ventes, ou du titulaire d'un diplôme reconnu équivalent, que cette personne soit un de leurs dirigeants, associés ou salariés. Il en différait cependant en ceci qu'il séparait l'exercice des ventes volontaires, désormais exclusivement réservé à des sociétés commerciales, des ventes judiciaires, qui continueraient à relever de la compétence exclusive des officiers publics ou ministériels habilités (commissaires-priseurs, huissiers, notaires et agréés), ces officiers publics ou ministériels pouvant toutefois exercer les activités de ventes volontaires aux enchères publiques au sein des sociétés commerciales habilitées.

Le groupe de travail récemment désigné pour examiner les conséquences indemnitaires du projet de loi a très justement observé, dans son rapport de janvier 1998 à Madame la ministre de la Justice :

« dès lors que l'activité des ventes volontaires est ouverte et peut être exercée par des sociétés, y compris des sociétés de capitaux, rien ne conduit, semble-t-il, à interdire aux professionnels en place de continuer à réaliser des ventes volontaires dans les conditions actuelles, et à les obliger à scinder leur activité pour en exercer une partie sous le couvert d'une société commerciale [...]. Le gouvernement pourrait atteindre l'objectif qu'il s'assigne sans bouleverser pour autant l'exercice des professions de commissaire-priseur, d'huissier de justice et de notaire. Ces professionnels devraient pouvoir continuer à procéder tant à des ventes judiciaires qu'à des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques : cette dernière activité serait isolée dans leur comptabilité et donnerait lieu à des honoraires fixés librement. »

« En revanche, la commission n'est pas favorable au mélange des genres qu'autoriserait la possibilité, prévue par le projet de loi, pour des officiers publics et ministériels, compétents pour procéder aux ventes judiciaires, d'exercer des activités de vente volontaire au sein des sociétés commerciales, en qualité de dirigeants, associés ou salariés de celle-ci. Ce cumul serait d'autant moins nécessaire que les officiers publics et ministériels pourraient continuer à effectuer des ventes volontaires pour leur propre compte ».

Ces réserves, exprimées par la commission sur le projet de loi, reflètent les préoccupations déjà exprimées par l'Observatoire des mouvements internationaux d'oeuvre d'art dans son rapport de 1992 : faciliter l'accès des commissaires-priseurs les plus dynamiques à des capitaux extérieurs, sans bouleverser pour autant l'exercice de leur profession pour le plus grand nombre. Pourquoi, en effet, exiger de la plupart des commissaires-priseurs de province - que la concurrence des sociétés commerciales touchera peu, du moins dans l'immédiat - qu'ils

renoncent à l'exercice libéral de leur profession ? Ce n'est ni nécessaire ni souhaitable. Il serait tout à fait excessif, après avoir tant tardé à permettre à la profession de commissaire-priseur d'évoluer, de vouloir la couler obligatoirement dans un même moule.

Les commissaires-priseurs qui désireraient ne rien changer, dans l'immédiat, à l'exercice libéral de leur activité seraient immédiatement indemnisés, de manière forfaitaire, de la perte de leur monopole et du droit de présentation du successeur qui s'y rattache, ainsi que le proposait le groupe de travail dans son rapport.

En ce qui concerne leur discipline professionnelle, ils dépendraient du Conseil des ventes volontaires pour ces dernières et continueraient à relever de leur Compagnie régionale pour les ventes judiciaires. Au même titre que ce qui est prévu pour les huissiers et les notaires ils pourraient être, a posteriori, indemnisés de la perte de valeur de leur office du fait de la nouvelle loi, à condition d'en apporter la preuve.

La réserve exprimée par le groupe de travail quant au mélange des genres qui résulterait de la possibilité, pour un commissaire-priseur judiciaire, d'aller procéder à des ventes volontaires comme associé, dirigeant ou salarié d'une société commerciale, mérite également attention - car il est vrai que ce cumul de deux fonctions désormais différentes peut-être dans l'esprit du public générateur de confusion sur la responsabilité encourue, responsabilité individuelle d'un officier ministériel dans un cas, responsabilité commerciale d'une société dans l'autre; si l'on tenait essentiellement au mélange des genres, peut-être conviendrait-il de la limiter aux seules sociétés commerciales dont l'officier ministériel serait associé majoritaire ou dirigeant. L'étroitesse du lien ainsi établi entre l'officier ministériel et la société ne supprimerait pas la différence de nature des responsabilités encourues ; il serait néanmoins un facteur de confiance pour le client.

**II) REDUIRE LE DIFFERENTIEL DE
CHARGES QUI PENALISE LE MARCHE FRANÇAIS**

II

Réduire le différentiel de charges qui pénalise le marché français

Il existe deux types de charges, qui paralysent le marché français, et parmi lesquelles il faut distinguer :

- 1°) - la rémunération du professionnel de la vente ;
- 2°) - les charges fiscales et prélèvements divers ;

A) La rémunération des professionnels de la vente :

Elle est librement fixée et dès lors tributaire du libre jeu de la concurrence ; sauf pour les commissaires-priseurs qui, en tant qu'officiers ministériels, sont soumis à un tarif fixé par voie réglementaire, et dont le plafond est actuellement sensiblement inférieur à celui que pratiquent leurs principaux concurrents, les « *auctionners* » anglo-saxons (9% contre 15% et 10%). L'ouverture projetée du marché des ventes publiques à des sociétés commerciales aura pour conséquence la suppression du tarif réglementé dans le cadre des ventes publiques volontaires , plaçant à cet égard les professionnels de ce marché à égalité avec leurs concurrents.

B) Les charges fiscales et prélèvements divers :

Ces charges diffèrent d'un pays à l'autre, par leur nature et par leurs taux. Elles sont à l'origine de distorsions importantes de concurrence qui ont pesé lourdement, depuis plusieurs décennies, sur notre compétitivité : c'est par une politique fiscale volontairement attractive que Londres et Genève se sont imposées face à Paris, et le succès croissant de la place de New York, s'il s'explique avant tout par la richesse des Etats-Unis, tient aussi dans une large mesure au maintien jalousement préservé de la compétitivité fiscale et parafiscale de son marché de l'art.

Sur les cinq taxes qu'une vente est susceptible de supporter en France - T.V.A. sur les ventes, taxe sur les plus values, T.V.A. à l'importation, droit de suite, droit de reproduction - la plupart d'entre elles posent problème en terme de concurrence internationale. Nous les examinerons successivement .

1 - La T.V.A. sur les ventes :

Sur les vingt-quatre membres de l'O.C.D.E., vingt deux appliquent la T.V.A. sur les ventes selon des modalités voisines de celle de la T.V.A. française. Les Etats-Unis, eux, prélèvent une « *Sales tax* » propre à chaque état, la plus élevée étant de 8,5% dans l'Etat de New York.

A cet égard, il n'y a pas de déséquilibre majeur entre l'Europe et ses principaux concurrents dans le domaine de l'art, car la 7ème directive européenne, qui régit le système de T.V.A. applicable aux objets d'art d'antiquité et d'occasion, autorise en effet les Etats membres à accorder aux commerçants d'art le choix entre le calcul de la T.V.A. sur le prix total de l'objet ou sur la marge. Celle-ci, libéralement et largement appréciée, est fixée forfaitairement à 30%. Toutefois, en cas d'imposition sur la marge, la T.V.A. payée en amont n'est pas déductible.

L'incidence de T.V.A., pour les commerçants français du marché de l'art qui appliquent le système de la marge forfaitaire, est de 6,18%, ce qui les met dans la moyenne des pays concurrents, hors Union européenne : 6,5% de T.V.A. en Suisse et 8,5% de « *Sales tax* » à New York . D'autre part, la T.V.A. sur les ventes n'est due que par les résidents européens et non par les acheteurs des pays tiers. Dès lors que ceux-ci, comme c'est le cas pour les résidents aux Etats-Unis, n'ont pas à payer de T.V.A. à l'importation dans leur pays, l'achat en Europe et notamment en France est pour eux, de ce point de vue, attractif.

Pour les galeries d'art toutefois, l'incidence de la T.V.A. peut atteindre 9% non déductibles si elle a été supportée à l'achat sur une oeuvre importée ou sur celle d'un artiste assujetti. Or l'Allemagne a obtenu la possibilité de conserver, jusqu'au 30 juin 1999, son taux réduit de 7%, donc déductible, sur le prix total des objets d'art, d'antiquité et de collection. Cela fait avec ce pays une différence sensible, au préjudice de la France¹. A l'occasion du réexamen, actuellement en cours par la Commission de Bruxelles, des conditions d'application de la 7ème directive, nous devrions proposer qu'il soit mis fin à cette distorsion, soit par l'assujettissement de l'Allemagne au droit commun, soit par extension, à tous les Etats de l'Union, du système actuellement pratiqué par l'Allemagne. Cette extension, qui serait bénéfique pour le marché de l'art, suppose une renégociation de la 7ème directive.

¹ cf. annexe 1

2 - La taxe sur les plus-values :

Instituée par la loi du 19 juillet 1976, elle est due par les particuliers sur la vente d'un objet d'art en leur possession depuis moins de 31 ans et d'une valeur supérieure à 20.000 FF (ce seuil n'a pas été réactualisé depuis l'origine et il serait souhaitable qu'il le soit). Proportionnelle au prix de vente, elle est de 7% des ventes intérieures et à l'exportation hors C.E.E., mais de 4,5% seulement pour les ventes publiques. Le vendeur peut choisir entre cette taxation forfaitaire et le régime d'imposition de droit commun des plus-values mobilières.

Chez nos concurrents, il existe des régimes très variés de soumission des objets d'art soit à l'imposition du capital (en Suisse par exemple), soit à l'imposition des plus-values (Grande-Bretagne ou Etats-Unis). L'Allemagne a dû renoncer à sa loi relative à l'impôt sur la fortune, jugée inconstitutionnelle par la Bundesverfassungsgericht (Cour fédérale constitutionnelle) - cette loi n'est plus applicable depuis janvier 1997. La Belgique ne connaît pas d'impôt annuel sur le capital. Ce dernier n'y est frappé qu'à l'occasion de sa transmission. L'Espagne s'est dotée d'une législation imposant le capital qui, réformée en 1991, prévoit de larges exonérations en matière d'oeuvres d'art². Compte tenu de ces disparités, il est difficile d'établir des comparaisons, car ces taxes sont souvent établies en fonction du niveau de l'imposition personnelle du contribuable.

On peut cependant constater, à l'examen des législations fiscales de nos principaux pays concurrents, que l'adoption de l'un de ces impôts (sur le capital ou sur la plus-value) est généralement exclusive de l'autre.

En France, il ne semble pas que la taxe sur les plus-values soit pénalisante pour le marché de l'art.

Son maintien paraît même justifié puisque les oeuvres d'art bénéficient, comme dans le reste de la Communauté, de l'exemption de l'impôt sur le capital, et il ne semble pas que les raisons qui, dès l'origine de cet impôt, ont conduit à exonérer les oeuvres d'art, aient perdu de leur valeur : difficulté d'évaluation de l'oeuvre d'art, facilité de dissimulation, accroissement de la fraude et de l'évasion vers l'étranger, refus de participation des propriétaires privés à la politique culturelle de l'Etat et des collectivités territoriales (expositions, mécénat, ...).

Ce qui en revanche ne paraît guère justifié, c'est la différence de taux de la taxe sur la plus-value selon qu'elle est perçue par le professionnel de la vente publique ou par le négociant d'art. Cette différence est de 2,5% si le vendeur est résident français et de 7% s'il est non résident (car les non résidents ne sont soumis à la taxe que s'ils cèdent l'objet en dehors des ventes publiques).

² Sont exonérés, parmi les oeuvres d'art et d'antiquités : les biens inscrits au registre général des biens d'intérêt culturel faisant partie du patrimoine historique de l'Espagne ou des Communautés autonomes, et les biens d'intérêt culturel enregistrés au ministère de la Culture ; les objets d'art et d'antiquités, inférieurs à une certaine valeur (par exemple, 15 et 7 millions de pesetas pour les tableaux et sculptures respectivement de moins ou plus de 100 ans) ou prêtés pour plus de trois ans à des musées (pour le temps du prêt) les oeuvres d'art possédées par leur créateur.

« L'avantage de taux accordé ... aux particuliers qui vendent aux enchères publiques s'explique par la volonté de soutenir le marché de l'art, très dépendant des ventes publiques françaises face à la très forte concurrence des marchés étrangers » écrit le ministère des Finances en réponse à la question écrite de M. Pierre Lellouche. J.O. Assemblée nationale du 16.2.1998). Et d'ajouter que *« l'abaissement du taux de la taxe pour l'ensemble des ventes autres que publiques n'est pas possible, compte tenu des contraintes budgétaires actuelles »*.

Les deux arguments ne sont pas sans valeur. Mais on comprend que le secteur commercial des galeries d'art les conteste. Car ces professionnels sont eux aussi soumis à une rude concurrence étrangère, et particulièrement sinistrés par la crise qui, depuis huit ans, a frappé la production artistique française contemporaine, qu'ils ont précisément pour mission de promouvoir.

S'il est tout à fait légitime que l'on facilite, par une exemption de la taxe, l'accès des vendeurs étrangers au marché français c'est, en raison de l'extrême mobilité du marché et des difficultés qu'il connaît ; cette mesure est aussi souhaitable pour les négociants de ventes privées que pour les professionnels des ventes publiques. De surcroît, l'extension aux ventes privées de l'exemption de la taxe dont bénéficient les vendeurs étrangers en vente publique serait un adjuvant important pour nos importations, qui en ont bien besoin. Et si l'on se place au point de vue des résidents français assujettis à la taxe, rien, si ce n'est la moindre transparence des transactions privées par rapport aux ventes publiques, ne peut expliquer la différence de traitement fiscal qu'ils subissent, selon qu'ils vendent le même objet à un négociant ou en vente publique. Pour ceux-là, un taux uniforme de la taxe, se situant à la moyenne des deux taux actuellement en vigueur, permettrait de mettre fin à une inégalité fiscale tout à fait injustifiable au plan des principes.

3 - La T.V.A. à l'importation :

La 7ème directive du Conseil des communautés lorsqu'elle a généralisé la T.V.A. à l'importation à l'intérieur de l'Union européenne en même temps que la T.V.A. sur les ventes, a prévu une mesure de faveur pour les objets d'art : les Etats membres sont autorisés à appliquer à ceux de ces objets qui sont définis par la directive, un taux réduit qui ne peut être inférieur à 5%. Telle quelle, cette T.V.A. à l'importation des objets d'art est à l'origine d'importantes distorsions de concurrence, qui pénalisent lourdement le marché français par rapport à ses principaux rivaux.

En premier lieu parce que certains objets, qui font partie du marché de l'art - bijoux, manuscrits, meubles de moins de cents ans d'âge - n'entrent dans aucune des définitions prévues par la directive et sont donc exclus du bénéfice du taux réduit, subissant dès lors la T.V.A. à l'importation au taux de 20,6%. Le résultat ? Un exode massif de certains marchés à l'étranger. Ainsi celui de la bijouterie a fuit

vers Genève, devenue la première place mondiale dans ce domaine, en raison de

la faiblesse relative de son taux de T.V.A. à l'importation : 6,5%. Différence avec le notre : 14%.

Deuxième observation : les Etats-Unis et le Japon n'ont aucune T.V.A. à l'importation et la Grande-Bretagne a obtenu des autorités communautaires le droit d'appliquer exceptionnellement, jusqu'au 30 juin 1999, un taux réduit de 2,5%.

Puisqu'il n'y a pas de T.V.A. à l'importation à l'intérieur des frontières européennes, cette taxe ne frappe, à leur arrivée en France, que les objets vendus par des résidents extra-européens ou achetés par des français hors des frontières de l'Union. Mais le marché se mondialisant chaque jour un peu plus, pourquoi les vendeurs extra-européens, qui sont de loin le plus grand nombre, choisiraient-ils la France, alors que New York et Londres leur offrent des conditions sensiblement plus favorables ?

Pourquoi même choisiraient-ils Londres de préférence à New York, dès lors que la différence créée entre les deux par la T.V.A. à l'importation est de 2,5% ? La Fédération du marché de l'art anglais, qui fait actuellement une campagne vigoureuse pour la suppression totale de la T.V.A. à l'importation, fait valoir que le montant des importations britanniques d'oeuvres d'art a diminué de 40% depuis l'introduction de celle-ci au taux réduit de 2,5%. Quant à nous, il n'est que de constater la stagnation du chiffre, hors C.E.E., de nos importations, pour être convaincu de la nocivité de cette taxe qui, agissant comme un droit de douane dissuasif à l'entrée de notre marché, a pour résultat la fermeture de celui-ci sur lui-même³.

Nos chiffres, il est vrai, ne tiennent pas compte du quantum, inconnu, de la fraude qui consiste à faire entrer en France les objets d'art provenant de l'extérieur de la communauté, en passant par la Grande-Bretagne : 3% d'économie. Pour les objets de valeur, c'est loin d'être négligeable.

Actuellement, cette taxe ne rapporte au trésor que 40 millions environ par an. Pour un aussi faible rapport, est-il bien nécessaire de maintenir un impôt aussi paralysant et auquel, de surcroît, certains initiés peuvent être tentés de se soustraire ?

Les galeries d'art font valoir toutefois que la suppression de la T.V.A. à l'importation sur les oeuvres des artistes étrangers contemporains aurait pour effet de pénaliser les artistes français, qui sont assujettis à la T.V.A. sur les ventes au taux de 5,5%. La limitation de la suppression de la T.V.A. à l'importation aux objets de plus de cinquante ans permettrait de prendre en compte cette pertinente observation.

Jusqu'à présent, nous avons insisté au sein de l'Union, pour que la Grande-Bretagne rentre effectivement dans le droit commun de 5,5% au 1er juillet 1999.

³ cf. annexe 2

Ce serait, en réalité, au bénéfice de New York. Ne vaudrait-il pas mieux faire alliance avec nos partenaires anglais pour convaincre les autres pays européens qui - n'ayant pas un important marché de l'art - sont moins sensibles que Londres et Paris à l'effet de la concurrence extérieure, de la nocivité de cette taxe et de l'opportunité d'en exonérer très largement le marché de l'art, y compris certains articles, tels les bijoux, qui en sont pour le moment exclus ? Cela signifie une négociation des 6ème et 7ème directives.

4 - Le droit de suite:

Cette taxe demeure elle aussi un facteur discriminatoire qui s'ajoute à ceux précédemment rappelés⁴.

Créé en France en 1920, à une époque où les artistes ne bénéficiaient pas de la sécurité sociale, le droit de suite s'apparente au droit d'auteur, dont il revêt le même caractère patrimonial, ce qui ne facilite pas la correction de ses abus.

Conçu à l'origine pour aider les artistes dans le besoin ou leur famille, il donne lieu à un prélèvement de 3% à la charge du vendeur, sur les ventes publiques des oeuvres. Ce droit peut être perçu pendant la vie de l'artiste et cinquante ans après sa mort, soixante-dix ans depuis 1997 (loi du 27 mars 1997 - art. 5). Il est reversé à l'artiste ou à ses ayant-droits.

Les artistes y restent attachés même s'il bénéficie, dans une proportion considérable, aux plus célèbres et aux plus riches d'entre eux, ainsi qu'à des ayant-droits parfois lointains et qui ne sont pas toujours dans le besoin. Les distributions de la Société des auteurs dans les arts graphiques et plastiques, pour 1995, montrent par exemple que sur 2.500 bénéficiaires, 288 ont perçu 60% du droit, 2.200 n'en ont perçu que 40%. Concevoir ce droit comme un droit de caractère social aurait permis d'en limiter le nombre des bénéficiaires à la parenté directe et d'instaurer une solidarité plus grande entre ceux-ci, au profit des plus démunis. On aurait pu espérer que son harmonisation par l'Union européenne serait l'occasion d'en changer la nature. Jusqu'à présent, cela ne s'est pas fait, et les discussions d'harmonisation actuellement en cours n'ont porté que sur les taux et la durée.

Les taux ? Ils diffèrent sensiblement d'un pays à l'autre parmi ceux qui l'appliquent, soit 8 sur 15 dans l'Union européenne, les autres, comme la Grande-Bretagne, s'y étant jusqu'à présent refusés. Hors de la C.E.E., les Etats-Unis ne l'appliquent pas (sauf en Californie), la Suisse non plus. La conséquence est encore une pénalisation supplémentaire de 3% de notre marché par rapport à New York, Londres et Genève.

Du point de vue de l'artiste, la perception du droit dépend du pays où se fait la vente : aucune à New York et Londres ; à Paris, 3%, qu'il s'agisse d'un artiste français, d'un artiste relevant d'un pays tiers bénéficiant d'un accord de réciprocité avec la France, ou d'un artiste ressortissant de l'Union européenne. En vertu de

⁴ cf. annexe 3

cette dernière disposition, le marché français paye pour les artistes anglais, sans réciprocité. D'où la nécessité d'une extension du droit de suite à tous les pays de l'Union européenne, et d'une harmonisation tant de ses taux que de sa durée d'application.

En dépit du zèle que déploie la Grande-Bretagne pour le supprimer, il ne faut pas y songer, et comme il n'est pas probable de convertir avant longtemps les Etats-Unis et la Suisse à son adoption, il faut faire en sorte d'en réduire autant que possible l'impact sur les objets d'art de notre marché les plus sensibles à la concurrence extérieure : à savoir les objets d'un prix supérieur au seuil à partir duquel le déplacement du lieu de la transaction devient pour le vendeur tout à fait rentable.

Le Parlement européen a été jusqu'à présent plus sensible à cet argument que la commission. Il préconise en effet 4 % pour la tranche de prix entre 1.000 et 50.000 écus (1 écus = 6,5 francs), 3% de 50.000 à 100.000 écus, 1% au dessus de 100.000 écus (session d'avril 1997). Quant à la commission, elle propose une dégressivité moindre puisqu'allant de 4% entre 1.000 et 50.000 écus, à 3% entre 50.000 et 250.000 écus et 2 % au-dessus de 250.000 écus. Elle propose en outre d'élargir l'assiette du droit en y assujettissant les galeries d'art, et elle en a déjà allongé la durée à 70 ans.

De tels taux, élevés, résulteraient de la nécessité d'établir une moyenne entre les pays du Nord de l'Europe, qui ont un important droit de suite mais pas de marché de l'art, et ceux du Sud. Mais ces taux ne tiennent pas compte des effets négatifs qu'ils ne manqueraient pas d'avoir sur les marchés de l'art britannique et français pour le plus grand dommage de l'économie européenne toute entière.

La directive sur le droit de suite ne devrait pas entrer en application avant le 1er juillet 1999, ce qui nous donne encore le temps de peser dans la discussion. Nous ne pourrions le faire efficacement qu'en nous rapprochant des anglais et en leur faisant admettre qu'il est vain, de leur part, de lutter contre le principe du droit de suite et que mieux vaudrait nous entendre pour tenter d'obtenir ensemble les modalités raisonnables d'application, qui permettraient de ne pas trop lourdement obérer nos marchés.

Ces modalités devraient porter, à la fois, sur l'assujetti, le taux de perception et l'assiette :

- l'assujetti ne devrait plus être le vendeur mais l'acheteur. Car c'est le vendeur qui, prenant en comptes les différentiels de charges, décide du lieu de vente, dès lors qu'il s'agit d'une vente publique ;
- le taux de perception, linéaire ou dégressif, ne devrait pas être supérieur à 1 % pour les oeuvres se situant dans la tranche supérieure à 500.000 FF où joue la concurrence - la tranche supérieure proposée par le Parlement européen est très voisine (650.000 FF) ;

- la réduction du taux devrait être compensée par un élargissement de l'assiette : la Commission européenne a fixé celle-ci à 70 ans à compter de la mort de l'auteur ; nous venons de le décider pour nous-mêmes, passant ainsi de 50 à 70 ans, mais il est encore trop tôt pour en mesurer les conséquences en termes de recette. On pourrait, si nécessaire, aller plus loin et assujettir au droit de suite la totalité des ventes publiques d'oeuvres d'art originales et non plus seulement les oeuvres non encore tombées dans le domaine public. Une partie du surplus de recettes qui en résulterait pourrait faire l'objet d'une répartition collective au bénéfice d'actions d'intérêt général pour les artistes.

La Commission propose en outre d'élargir l'assiette du droit de suite aux galeries d'art qui, en France notamment, en ont jusqu'à présent été exonérées. Cela nous pose un difficile problème. Si les propositions de la Commission ne nous y poussaient pas, nous devrions néanmoins le résoudre, pour satisfaire à l'obligation que nous en fait une jurisprudence récente du Conseil d'Etat (arrêt Spadem contre ministère de la Culture du 09 avril 1993). Celle-ci rappelle en effet que, c'est en méconnaissance de la loi que les gouvernements successifs, estimant que les galeries avaient en charge les cotisations à la sécurité sociale des artistes (1% environ de leurs chiffres d'affaires), ont « oublié » de leur appliquer effectivement le droit de suite.

Alourdir à l'excès les charges supportées par les galeries d'art, qui éprouvent tant de difficultés à sortir de la crise, équivaldrait à condamner beaucoup d'entre elles à disparaître. C'est ce qui résulterait à coup sûr, de l'application des taux actuellement proposés par la Commission.

Il n'est, pour préserver les galeries de ce danger, que deux solutions envisageables : obtenir la limitation de la directive aux seules ventes aux enchères publiques, ou faire admettre, par la Commission et nos partenaires, que les galeries participent déjà, par leur cotisation à la Sécurité sociale des artistes, à la protection des auteurs. Un système de mise à niveau annuel de leur contribution pourrait assurer l'équité de leur participation à cette protection. Les Allemands appliquent déjà, pour eux-mêmes, un tel système, dont on pourrait utilement s'inspirer.

5 - Le droit de reproduction :

A la suite de l'arrêt de la Cour de Cassation qui, en 1993, a permis aux ayants-droits d'un artiste décédé de monnayer le droit de reproduction de ses oeuvres dans un catalogue de vente, le législateur français est intervenu comme l'avait fait avant lui, en 1988, le législateur britannique. Désormais (loi du 27 mars 1997 - décret du 23 décembre 1997) sont exonérées de droits « *les reproductions intégrales ou partielles d'oeuvres d'art graphiques ou plastiques destinées à*

figurer dans le catalogue d'une vente aux enchères publiques effectuée en France par un officier public ou ministériel »...

Compte tenu de cette rédaction restrictive, qu'en sera-t-il lorsque, après aboutissement du projet de loi portant réglementation des ventes de meubles aux enchères publiques, ces ventes seront « *organisées et faites par des sociétés de forme commerciales* » ? Même si : [est seule habilitée à diriger la vente] « *une personne titulaire du diplôme de commissaire-priseur judiciaire , ou justifiant de la qualité d'officier public et ministériel habilité à procéder à des ventes publiques aux enchères ou titulaires d'un titre ou diplôme reconnu équivalent* », il semble que la rédaction de la loi devra être modifiée et complétée suffisamment à temps si l'on veut éviter de prévisibles contentieux.

Reste également le problème, non encore résolu, de l'extension de l'exonération du droit de reproduction aux catalogues de ventes publiés par les galeries. Là encore, on ne comprend pas la discrimination, opérée par la loi, entre ventes publiques et négociants d'art. Qu'il s'agisse de la taxe sur les plus-values ou du droit de reproduction, on la comprend d'autant moins que les ventes publiques vont désormais être ouvertes à des sociétés de forme commerciale, dont certaines étrangères. Pourquoi refuser à nos négociants d'art ce dont vont bénéficier Christie's et Sotheby's ?

III) RENFORCER LA FIABILITE DE NOTRE MARCHE

III

Renforcer la fiabilité de notre marché

A) Etablir une liste d'experts agréés :

En France, l'exercice de la profession d'expert est libre. A l'exception des experts agréés par les tribunaux ou la commission de conciliation et d'expertise douanière, n'importe qui peut, dès lors qu'il se croit compétent, prétendre être expert en une ou plusieurs spécialités et en exercer l'activité.

Comme dans toute profession, il en est de sérieux ... et d'autres qui le sont moins. Comment les distinguer ? Les initiés savent évidemment à quoi s'en tenir, mais que peuvent faire les non initiés ? Même si certains de ces experts sont agréés par les tribunaux ou les douanes, ce ne peut être une garantie absolue. En effet, beaucoup de ces experts sont à la fois experts et marchands. Cela se comprend ; L'expérience acquise au contact quotidien des objets pouvant, autant que la formation initiale, conférer compétence d'expertise. Mais le mélange des genres peut aussi être l'occasion de pratiques abusives que seule l'observation de règles déontologiques strictes et rigoureusement contrôlées est à même de refréner.

Dans notre rapport de 1992 nous proposons que soit créée une commission suffisamment pluraliste et qualifiée pour établir une liste d'experts agréés périodiquement révisable, à laquelle les particuliers et éventuellement les tribunaux pourraient se référer.

Depuis lors, les organisations professionnelles d'experts les plus représentatives se sont efforcées, en liaison avec la Confédération européenne des experts d'art, de se doter d'un code de déontologie professionnelle. C'est un progrès. Mais les codes de déontologie n'ont de valeur que par l'application qui en est faite et notamment par la mise en oeuvre des sanctions qu'ils prévoient. La confier, comme c'est généralement le cas, aux seuls membres du bureau du syndicat élus par ses adhérents, n'est probablement pas la plus efficace. Seule, une autorité indépendante dans sa désignation et pluraliste dans sa composition serait à même d'offrir des garanties suffisantes d'objectivité et de rigueur. C'est dans cette direction que vont les dispositions du chapitre V du projet de loi portant réglementation des ventes de meubles aux enchères publiques.

Le conseil des ventes volontaires qu'il envisage de créer serait habilité à établir une liste d'experts agréés auxquels pourraient recourir les professionnels de

ventes publiques ; il pourrait en radier ceux de ces membres frappés d'incapacité légale, coupables de fautes professionnelles, ou d'agissements contraires à l'honneur ou à la probité.

L'exercice de la profession reste libre ; les professionnels des ventes ne sont pas tenus de faire appel aux seuls experts agréés. La liste ainsi établie devrait néanmoins avoir pour effet d'éclairer le public en lui offrant une certaine garantie de sérieux. Mais tout dépendra de la composition du conseil des ventes. Le projet initial prévoyait « *Huit membres nommés dans des conditions fixées par décret* ». Une plus grande précision était nécessaire afin d'assurer que, par sa composition même, ce conseil offrirait toutes garanties de compétence, d'indépendance et de pluralisme. La solution vers laquelle on s'oriente - quatre représentants de l'Etat et quatre personnes qualifiées choisies parmi les professionnels, dont un expert - est satisfaisante à cet égard. On pourrait suggérer de modifier en la complétant, l'appellation de ce conseil. En effet, dès lors que tous les experts qu'il agréera ne seront pas nécessairement appelés à assister les sociétés de ventes volontaires, mais relèveront de son contrôle déontologique, il semble que serait plus conforme à la réalité la dénomination suivante : « Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et de l'expertise ».

B) Veiller à ce que les mesures de protection du patrimoine soient aussi compatibles qu'il est possible avec la libre circulation des oeuvres d'art :

Le souci de la protection du patrimoine mobilier s'est développé en France à partir de la fin du siècle dernier. Ce souci a coïncidé avec l'enrichissement considérable des Etats-Unis et les achats de plus en plus importants d'oeuvres d'art européennes, notamment françaises, opérées par leurs collectionneurs. La législation protectrice qui, en réaction, s'en est suivie, a atteint son point culminant dans la seconde moitié de notre siècle.

L'Etat a alors disposé d'un arsenal législatif et réglementaire qui comprenait :

- le droit de préemption dans les ventes publiques ;
- le droit de rétention en douane, c'est à dire l'obligation pour le propriétaire d'un objet exporté de le céder à l'Etat au prix déclaré en douane (loi du 23 juin 1941) ;
- le droit d'interdire purement et simplement, sans contrepartie, l'exportation d'un objet pour une durée indéterminée (loi du 23 juin 1941) ;
- le droit de classer d'office un objet au titre des Monuments historiques, même sans l'accord du propriétaire, par décret en conseil d'Etat.

Cette législation étroitement protectrice était devenue incompatible avec la tendance, croissante (depuis les premiers accords du G.A.T.T. en 1947) à la mondialisation de l'économie, ainsi qu'à l'ouverture des frontières intra-communautaires telle qu'elle avait été projetée pour le 1er janvier 1993.

Certes, l'article 36 du traité de Rome prévoit des exceptions au principe de libre circulation des marchandises sur lequel il est fondé, et notamment pour les oeuvres d'art, dès lors que ce sont des « Trésors nationaux ». Mais, en cas de contentieux, la mise en oeuvre de cette exception doit s'exercer sous le contrôle de la Cour de Justice. Or la jurisprudence de celle-ci est d'inspiration fort libérale et très protectrice des droits de l'individu. D'où la nécessité d'une réglementation nouvelle qui, en raison des problèmes posés par l'ouverture des frontières, ne devait plus être seulement nationale mais à la fois communautaire et nationale et qui s'est traduite par :

- 1°) - le règlement du Conseil du 9 décembre 1992 concernant l'exportation hors des frontières communautaires des biens culturels ;
- 2°) - la directive du 15 mars 1993 sur les restitutions des biens culturels ayant quitté illicitement le territoire d'un état membre ;
- 3°) - la loi française du 31 décembre 1992 relative aux produits soumis à certaines restrictions de circulation et à la complémentarité entre les services de police, de gendarmerie, et de douane ; son titre II concerne les biens culturels (le décret d'application est intervenu le 29 janvier 1993). Elle a ensuite été modifiée, pour ce qui concerne les exportations temporaires, par la loi du 8 août 1994 ;
- 4°) - la loi du 3 août 1995 qui transfère en droit français la directive communautaire du 15.3.93 sur la restitution des biens culturels.

Le formulaire d'autorisation d'exportation à utiliser dans la Communauté a été harmonisé à partir du 1er avril 1993. Il est désormais le même dans tous les pays membres.

Un comité, composé d'un membre par Etat et présidé par un membre de la commission, est chargé d'examiner toute question relative à l'application du système et à veiller au bon exercice de la coopération entre les divers services douaniers. Il était prévu que le Conseil devait réexaminer l'efficacité du système à l'expiration d'un délai de trois ans, et la Commission devait proposer les adaptations nécessaires. Ils ne l'ont pas encore fait, mais le 19 février dernier, la Commission a saisi les principaux opérateurs européens sur le marché de l'art d'un questionnaire qui porte notamment sur ce sujet.

Chaque Etat gardant, nonobstant la réglementation communautaire, sa propre définition des trésors nationaux, peut l'appliquer à son aise sur son propre territoire. Mais dès lors que l'objet en est sorti, il ne sera réellement protégé que s'il répond à la définition, restrictive, donnée par le règlement et la directive, pas au-delà. C'est pourquoi le législateur français a, très sagement, calqué le champ d'application du nouveau système de protection qu'il a instauré par la loi du 31

décembre 1992, sur celui de la Communauté : mêmes définitions ; mêmes seuils d'ancienneté et de valeur.

Cette loi du 31 décembre 1992, actuellement applicable, a abrogé la loi de 1941 : plus de rétention en douane, plus d'interdiction unilatérale et indéfinie d'exporter. Mais elle oblige le propriétaire d'un objet tel que défini dans l'annexe de la loi, à demander un certificat d'autorisation dès lors qu'il en envisage la sortie du territoire, qu'il s'agisse d'une exportation vers un pays tiers ou d'une expédition intra-communautaire. En cas d'exportation, le certificat est un préalable à l'obtention de la licence.

La durée de validité du certificat est de cinq ans. En cas de refus, l'Etat dispose d'un délai de trois ans soit pour acheter l'oeuvre, soit pour la classer au titre des Monuments historiques. Il existe en effet depuis 1921 une procédure de classement d'office ; mais ce classement ouvre au propriétaire de l'oeuvre un droit à indemnité puisqu'il est automatiquement assorti, depuis 1909, de l'interdiction d'exporter. Si au bout de trois ans, l'Etat n'a pas acheté l'oeuvre et si une nouvelle demande de certificat est déposée et que l'Etat n'achète toujours pas ni ne classe l'oeuvre avant l'échéance des 4 mois prévus pour le traitement du dossier, le certificat ne peut être refusé.

Cinq années d'expérience de l'application de cette loi permettent aujourd'hui de porter sur elle une appréciation objective :

La législation de 1992 est conforme à nos obligations communautaires et respectueuse autant qu'il est possible des droits des particuliers. Il en a d'ailleurs été fait une application libérale : sur plus de 13 000 demandes de certificat, on ne compte qu'une quarantaine de refus.

Les délais de délivrance du certificat sont courts, à la direction des musées de France et aux Archives (une semaine généralement), mais anormalement longs (jusqu'à trois semaines et parfois plus) à la Direction du livre et de la lecture. Il y a dans ce dernier cas une anomalie, préjudiciable aux professionnels du marché, dont ils se plaignent à juste titre. Elle a d'ailleurs été souvent signalée aux autorités compétentes et l'on comprend mal qu'on n'y ait pas encore remédié.

Lorsque l'objet est destiné à l'exportation (hors frontières intra-communautaires), la procédure est lourde en raison de la multiplicité des guichets (guichet de la demande de certificat, guichet du Service des titres du commerce extérieur (S.E.T.I.C.E.), guichet des douanes (cf. la note jointe au présent rapport qui a été établie pour les exportations d'archives ; les démarches ne sont pas moins compliquées pour les autres objets)⁵. Cette multiplicité tient en partie à la procédure communautaire elle-même. Il serait opportun de saisir l'occasion du bilan et réexamen éventuel de celle-ci, actuellement offerte par la Commission, pour signaler cette lourdeur, la gêne qui en résulte pour les assujettis, et tenter de la corriger. Au niveau des administrations françaises, serait-ce trop demander d'envisager de rassembler les services concernés en un guichet unique, qui simplifierait la tâche des assujettis et leur économiserait soit les frais d'un

⁵ cf. annexe 4

commissionnaire en douane, soit deux à trois jours de démarches et, pour les étrangers, les frais de séjour à Paris ?

L'évolution de la jurisprudence judiciaire (arrêt Walter) sur l'indemnisation du classement d'office et le coût excessif qui en résulte désormais pour l'Etat ont eu pour conséquence de laisser celui-ci désarmé en cas de refus de vente de l'objet par son propriétaire. Il suffit en effet que ce dernier, spéculant sur le fait qu'on n'osera pas classer l'objet en raison du coût excessif du classement, refuse à l'Etat de le lui vendre et laisse s'écouler le délai de trois ans, pour être assuré d'obtenir le certificat.

A cette grave lacune de la loi, il est deux ordres de correctifs possibles que le projet de loi portant révision de la loi de 1992 se propose de mettre en oeuvre :

- 1°) - l'un, qui s'inspire du système britannique et des conclusions de la commission AICARDI, consiste, en cas de refus de vente à l'amiable, à faire fixer le prix de l'objet à des experts. Si, à ce prix là, l'Etat décide d'acheter et que le propriétaire refuse de vendre, le refus de certificat peut être indéfiniment renouvelé de trois ans en trois ans ;
- 2°) - l'autre tend à rendre la procédure de classement plus attractive pour les particuliers et moins coûteuse pour l'Etat.

Les mesures prévues par le projet en faveur des propriétaires d'objets classés consistent en l'exonération de ces objets des droits de mutation à titre gratuit et de la taxe sur la vente des objets d'arts qui est actuellement, rappelons-le, de 7% chez les négociants et de 4,5% en vente publique ; bénéficieraient en outre de l'exonération de cette taxe les objets pour lesquels une demande de certificat d'exportation a été refusée.

- 3°) - Sont également prévues, pour les ensembles historiques mobiliers classés, la possibilité de les remettre à l'Etat en paiement de certains impôts et, pour les objets classés ou inscrits, une déduction fiscale de la part des travaux de restauration restant à la charge de leur propriétaire.

Ces mesures, compensatrices de la servitude d'interdiction d'exportation de ces objets et de l'obligation de les maintenir en bon état d'entretien, s'accompagnent de diverses autres dispositions qui les complètent. Les unes sont inspirées par l'espérance d'une meilleure prise en compte de l'intérêt de l'Etat (ainsi du transfert, des tribunaux judiciaires aux tribunaux administratifs, de la compétence de la fixation de l'indemnité pour classement), les autres sont favorables aux propriétaires d'objets d'art (ainsi de l'allongement de la durée de validité du certificat, qui serait désormais perpétuel pour les biens de plus de cent ans et de vingt ans pour les autres ; de la précision, enfin, selon laquelle les objets importés ou introduits depuis moins de cinquante ans ou importés ou introduits temporairement peuvent être réexportés librement).

On ne saurait trop insister sur l'urgence de donner une suite législative favorable à ce projet et notamment à celles de ces dispositions qui visent à surmonter l'obstacle du refus de vente, face auquel l'Etat est actuellement désarmé. On ne saurait trop insister non plus sur la nécessité absolue d'assortir l'application de la loi du 31 décembre 1992 des moyens financiers sans lesquels, modifiée ou non, elle ne répondra que très imparfaitement à son objet : le maintien sur notre territoire de nos trésors nationaux⁶.

Parce qu'elle est, infiniment plus que la législation antérieure, respectueuse des droits des propriétaires d'objets d'art, elle est aussi plus coûteuse pour le Trésor public. C'était la condition nécessaire pour pallier cette critique, si pernicieuse pour le marché de l'art : « *ne domiciliez pas vos objets dans ce pays, vous allez vous y faire piéger* ». Que l'on achète ou que l'on classe, cela a un coût d'autant plus élevé que le Trésor national est plus précieux. Faut-il rappeler que l'indemnité de classement d'un tableau de Van Gogh, octroyée par l'arrêt Walter, a représenté plus d'une année des crédits d'acquisition accordés par l'Etat à la direction des musées de France ? Or, que survienne une année budgétaire difficile et le montant de ce crédit tend tout naturellement à diminuer, sous la pression d'une opinion plus soucieuse de sauvegarder le nécessaire que ce qui lui apparaît, fût-ce à tort, comme relevant du superflu. Le bon fonctionnement de la loi exige une ressource suffisante, assurée et annuellement renouvelable.

Nos partenaires britanniques ont connu, il y a quelques années, les mêmes difficultés budgétaires que nous, et il leur est arrivé d'assister, impuissants, à la sortie d'oeuvres d'arts d'un intérêt majeur pour leur patrimoine. Ils ont résolu leurs problèmes en affectant à l'acquisition de ces oeuvres une part préfixée des recettes de leur loterie nationale. Solution pragmatique, mais efficace, qu'à l'exemple de la Grande-Bretagne, l'Italie vient aussi d'adopter.

Saurons-nous faire preuve de la même sagesse en affectant, à l'acquisition de nos trésors nationaux, une part, préfixée, des recettes de la Française des jeux ? L'étude d'impact effectuée à l'appui du projet de loi développe dans son 4ème paragraphe intitulé : « *incidence financière* », décrit le montage juridico-financier du fonds qui permettrait à l'Etat de mobiliser dès à présent et par anticipation, une partie de cette ressource exceptionnelle⁷. Les dotations budgétaires seraient alors réservées aux acquisitions ordinaires. Faute de disposer rapidement de ces ressources exceptionnelles, la plupart des trésors nationaux, de haute valeur pour notre patrimoine, qui font actuellement et très provisoirement l'objet d'un refus de certificat, quitteront notre territoire national sans espoir de retour.

⁶ cf. annexe 5

⁷ cf. annexe 6

CONCLUSION

Le mondialisation de l'économie s'impose au marché de l'art plus encore qu'aux autres marchés, en raison de l'extrême mobilité des oeuvres de qualité. L'âpreté de la concurrence qui s'y exerce, sur tous les pôles possibles de vente et sur tous les gisements exploitables de marchandises, oblige à une continuelle remise en question des positions acquises. Ce n'est ni dans l'évocation nostalgique de notre suprématie passée, ni dans l'enfermement derrière d'illusoires protections que nous trouverons les moyens d'affronter, avec quelques chances de succès, des rivaux dont les qualités essentielles sont l'extrême mobilité et la rapidité d'adaptation. Serons nous capables d'aller porter la concurrence sur le terrain d'autrui ?

La correction des distorsions de concurrence dont souffre encore notre marché en est une des conditions nécessaires. Il en est deux autres, non moins essentielles : le dynamisme qu'on est en droit d'attendre de nos professionnels du marché, et la rapidité d'adaptation, tant d'eux-mêmes que des pouvoirs publics, aux réalités changeantes de celui-ci.

Parmi les mesures d'initiative publique qu'appelle cette adaptation nécessaire de notre marché, il en est, telles que l'exonération de la de T.V.A. à l'importation des objets d'art de plus de 50 ans et l'harmonisation du droit de suite, qui relèvent de la compétence de l'Union européenne et qui devront, dès lors, être négociées avec nos partenaires et avec la Commission. Nous n'aurons d'influence dans ces négociations que si nous les abordons avec une claire conscience des alliances que nous voulons nouer pour y parvenir : de préférence avec ceux de nos partenaires qui, tout en étant nos concurrents, ont en commun avec nous le souci de préserver un important marché de l'art sur notre continent.

D'autres mesures ne relèvent que de nous-mêmes : Ainsi de la réglementation nouvelle de nos ventes publiques, de l'agrément des experts, de la modification de la loi du 31 décembre 1992 sur la protection de nos « Trésors nationaux », de la dévolution des crédits qui seraient nécessaires pour lui donner son plein effet, de la simplification de nos procédures d'exportation, des avantages fiscaux compensatoires des servitudes liées au classement d'un objet, de la suppression des différentiels de taxe sur les plus values et des inégalités d'application du droit de reproduction...

Pour la plupart de ces mesures, dont certaines n'ont que trop tardé, des textes sont déjà prêts ou en voie de l'être. Il faut espérer que rien n'en différera plus longtemps l'adoption.

DOCUMENTS ANNEXES

Documents annexés

		page
annexe 1	le différentiel de la T.V.A. sur les ventes entre la France et l'Allemagne.	2
annexe 2	Etudes graphiques réalisées par le département des études et de la prospective du ministère de la culture et de la communication sur la base des statistiques fournies par la direction générale des douanes et des droits indirects.	3
annexe 3	Tableaux statistiques élaborés dans le cadre de la proposition de directive, du Parlement européen et du Conseil, relative au droit de suite au profit de l'auteur d'une œuvre originale (proposition présentée le 13.03.1996 par la Commission)	14
annexe 4	Notice établie par la direction des archives de France relative à la complexité des procédures administratives affectant les particuliers dans le cadre des exportations d'archives	17
annexe 5	Projet de loi améliorant la protection des objets et ensembles mobiliers présentant un intérêt historique ou artistique	19
annexe 6	Extrait de l'étude d'impact - chapitre IV « Incidences financières » - du projet de loi améliorant la protection des objets et ensembles mobiliers présentant un intérêt historique ou artistique	34

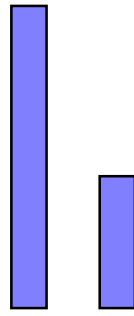
annexe 7	Projet de loi portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques	37
annexe 8	L'Observatoire des mouvements internationaux d'oeuvres d'art	54

Note de synthèse

ANNEXE 1

LE DIFFERENTIEL DE LA T.V.A. SUR LES VENTES ENTRE LA FRANCE ET L'ALLEMAGNE

	FRANCE	ALLEMAGNE
Œuvre achetée à un artiste assujetti ou provenant de l'importation	50.000 FF dont 2.606 FF de T.V.A. à 5,5 % sur le prix total - somme non déductible -	50.000 FF dont 3.270 FF de T.V.A. à 7 % sur le prix total - somme <u>déductible</u> -
revente par galerie	100.000 FF dont 5.815 FF de T.V.A. à 20,6 % sur la marge totale forfaitaire de 30 %	100.000 FF dont 6.540 FF de T.V.A. à 7 % sur le prix total de la vente
T.V.A. versée au fisc	$5.815 + 2.606 =$ 8.421 FF	$6540 - 3270 =$ 3.670 FF



ANNEXE 2

**ETUDES GRAPHIQUES REALISEES PAR LE
DEPARTEMENT DES ETUDES ET DE LA PROSPECTIVE
DU MINISTERE DE LA CULTURE ET DE LA COMMUNICATION
SUR LA BASE DES STATISTIQUES FOURNIES PAR LA
DIRECTION GENERALE DES DOUANES ET DES DROITS INDIRECTS**

COMMENTAIRE PRELIMINAIRE DU DEPARTEMENT DES ETUDES ET DE LA PROSPECTIVE

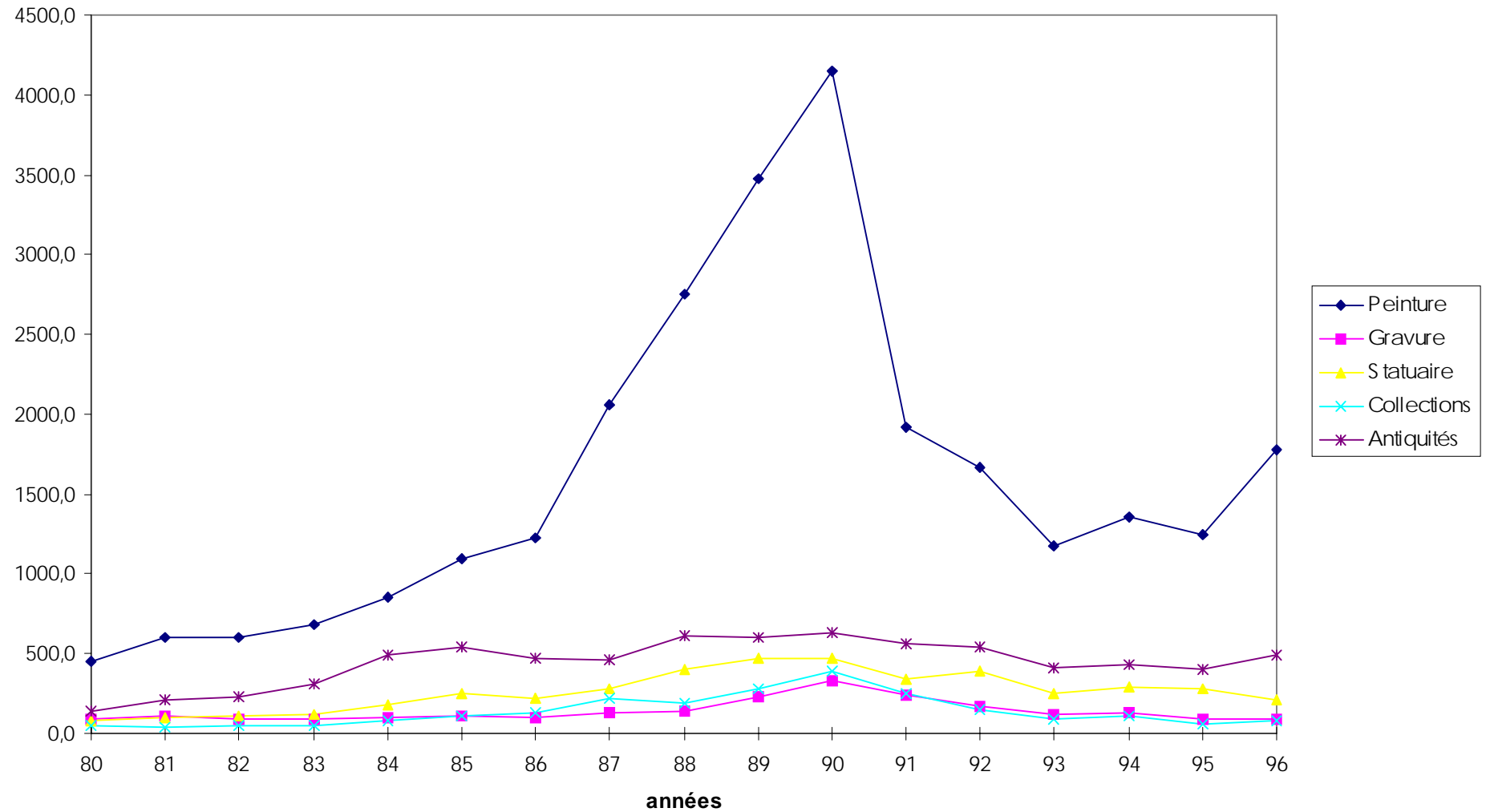
LES ECHANGES D'OEUVRES ET OBJETS D'ART DE 1980 A 1997

Les données 1980-1992 retracent la croissance des années 1980 puis le Krach de 1990 et la décroissance rapide des échanges au début des années 90. N'y ont véritablement échappé que les exportations d'antiquités et les importations de gravure.

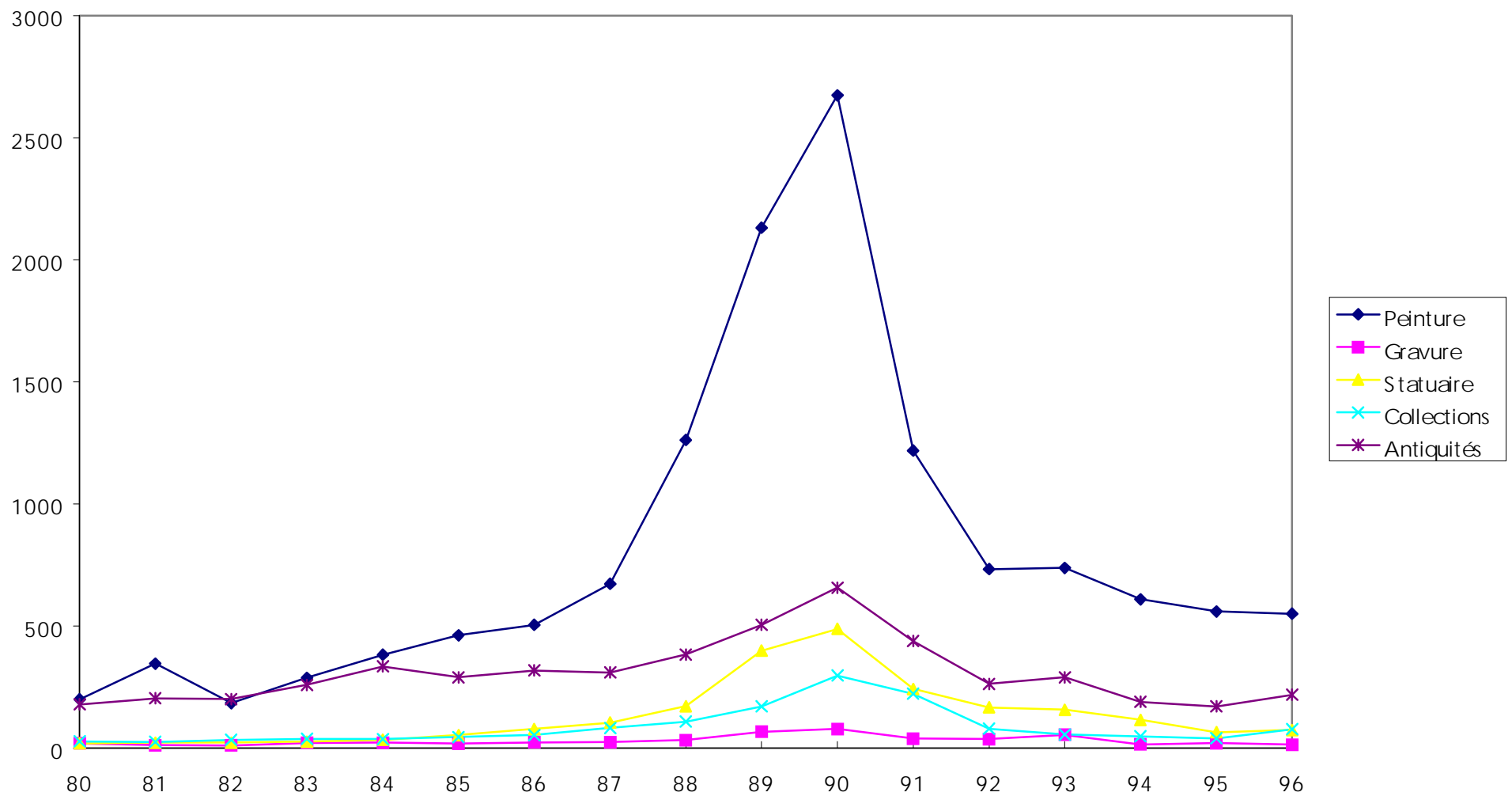
Depuis 1993, date de la mise en oeuvre d'un nouveau mode de saisie des échanges, peinture et antiquités connaissent une évolution clairement divergente entre les exportations qui se redressent et les importations qui continuent de baisser quoiqu'à un rythme ralenti. Les échanges de statuaire connaissent la même situation au moins jusqu'en 1995 avant que les importations ne commencent à s'accroître.

Pour la gravure et les collections les exportations et importations connaissent des évolutions voisines depuis 1993.

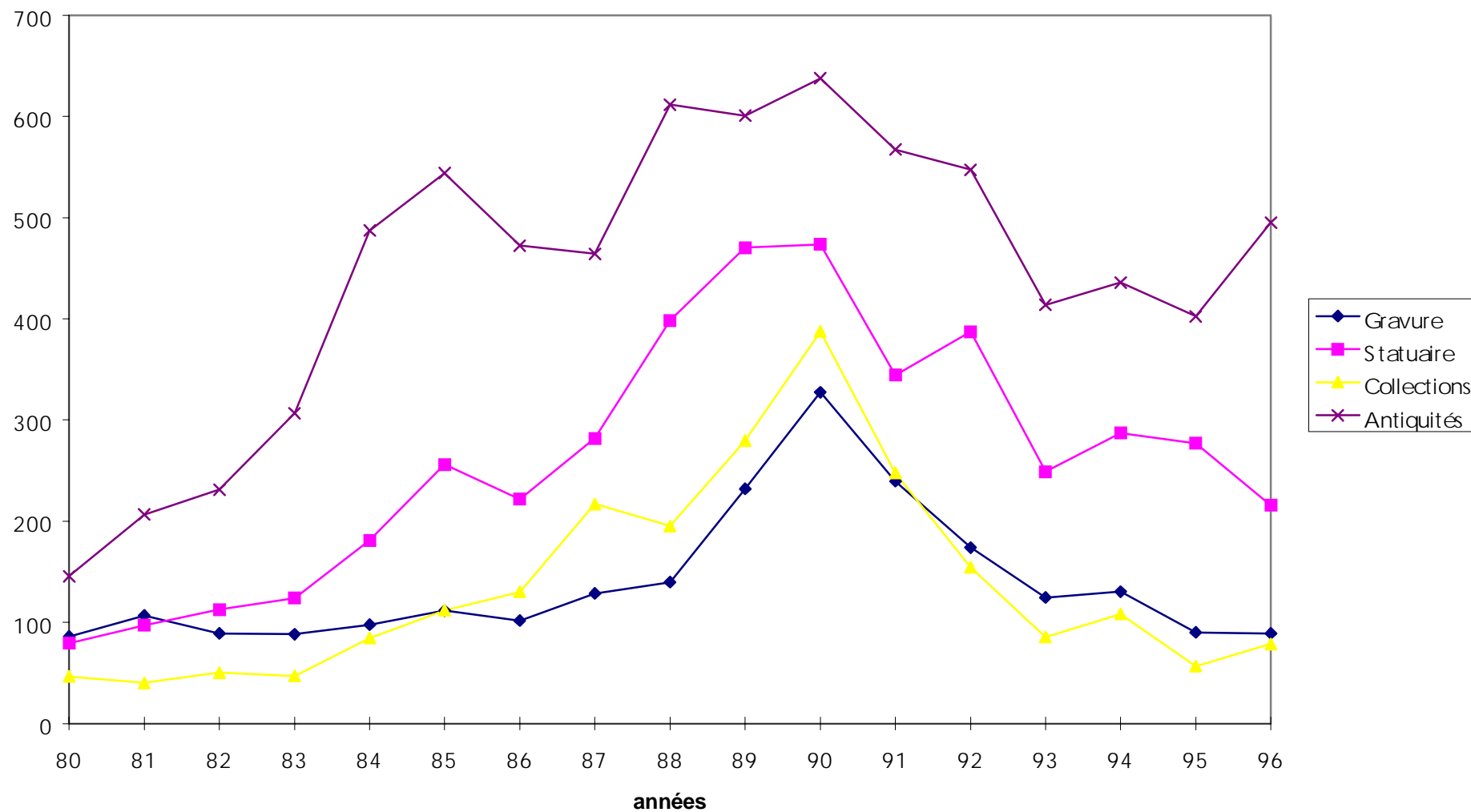
EVOLUTION DES EXPORTATIONS 1980-1996 (en millions de francs)



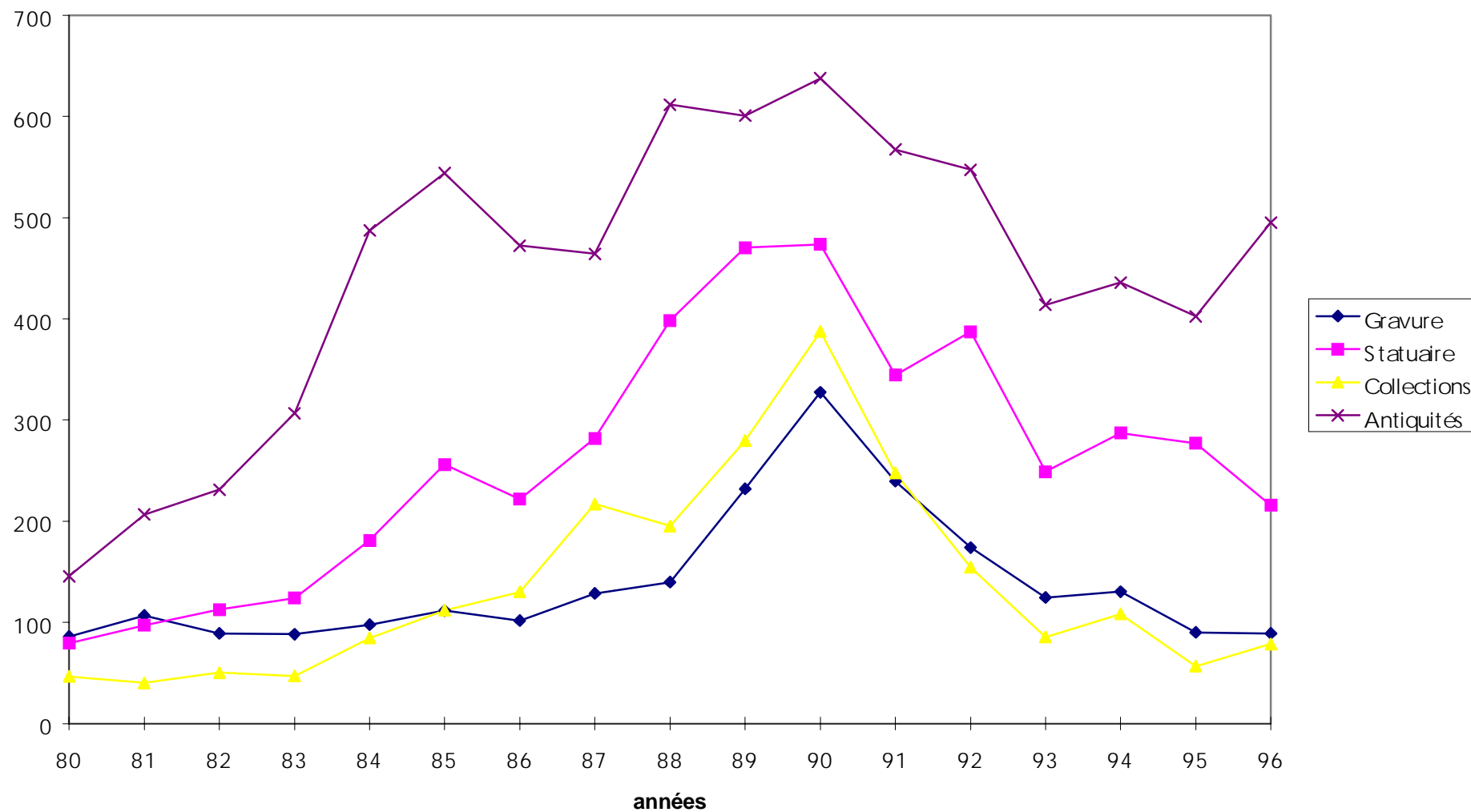
EVOLUTION DES IMPORTATIONS 1980-1996 (en millions de francs)



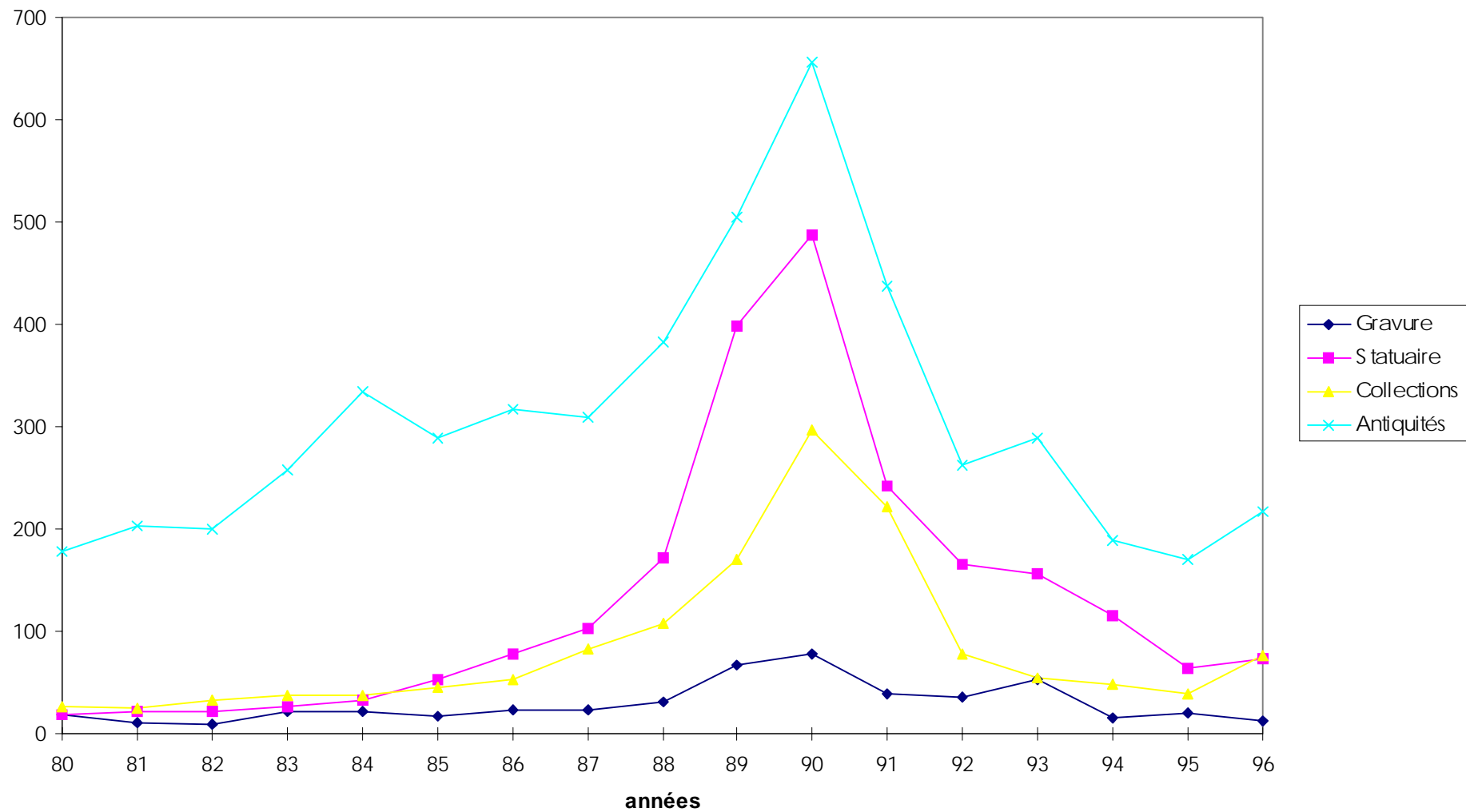
EVOLUTION DES EXPORTATIONS HORS PEINTURE 1980-1996 (en millions de francs)



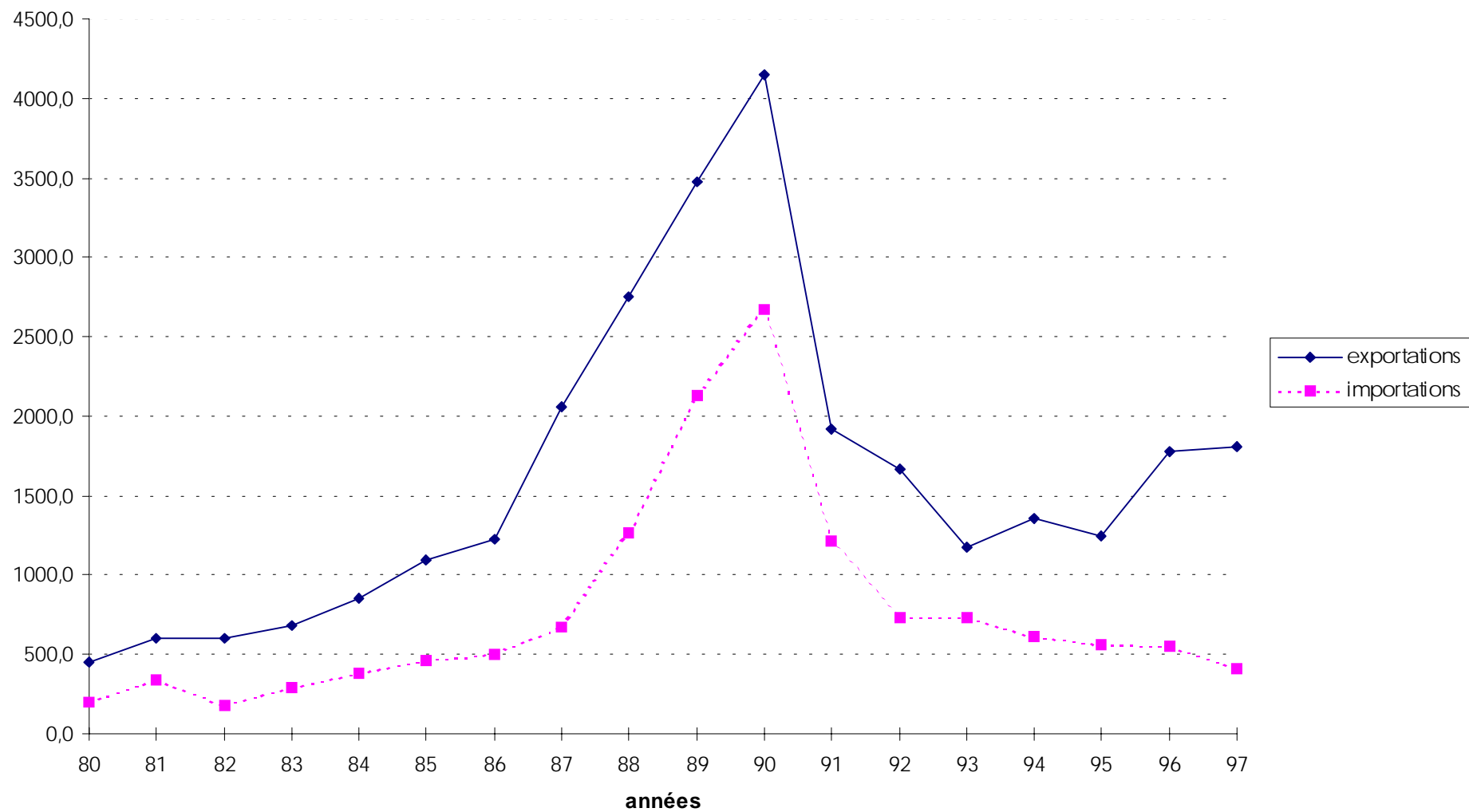
EVOLUTION DES EXPORTATIONS HORS PEINTURE 1980-1996 (en millions de francs)



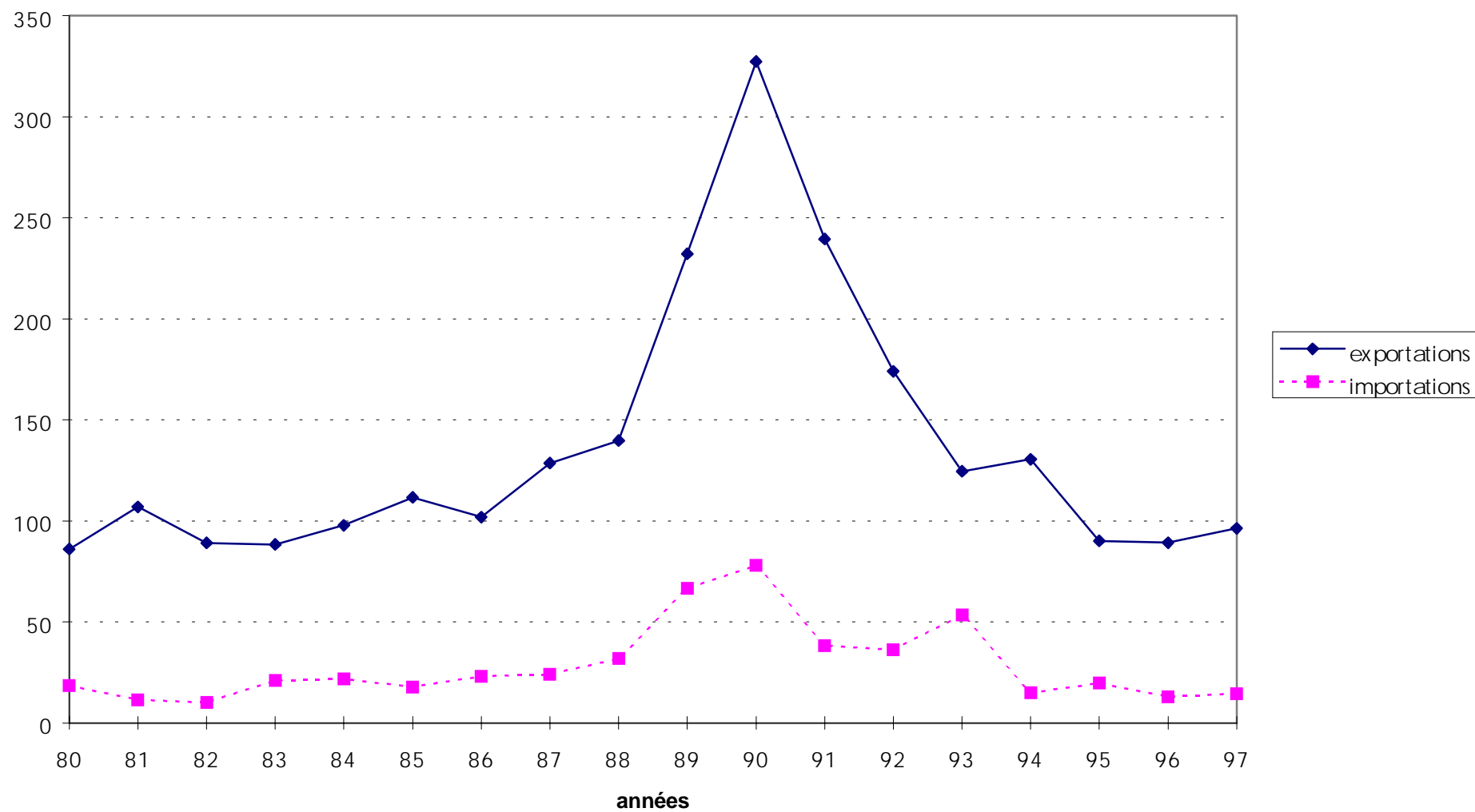
EVOLUTION DES IMPORTATIONS HORS PEINTURE 1980-1996 (en millions de francs)



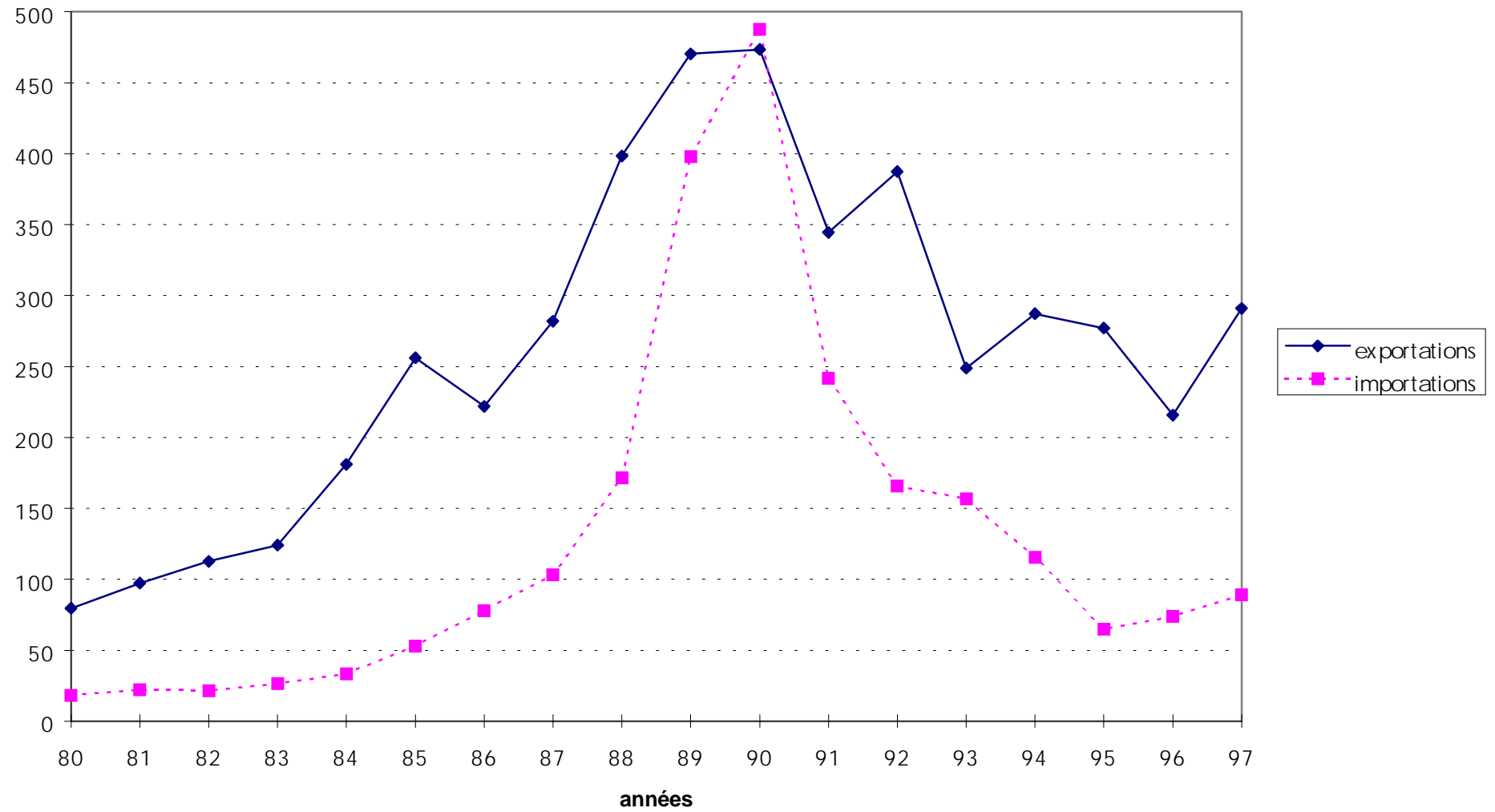
97-01 PEINTURE - EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS



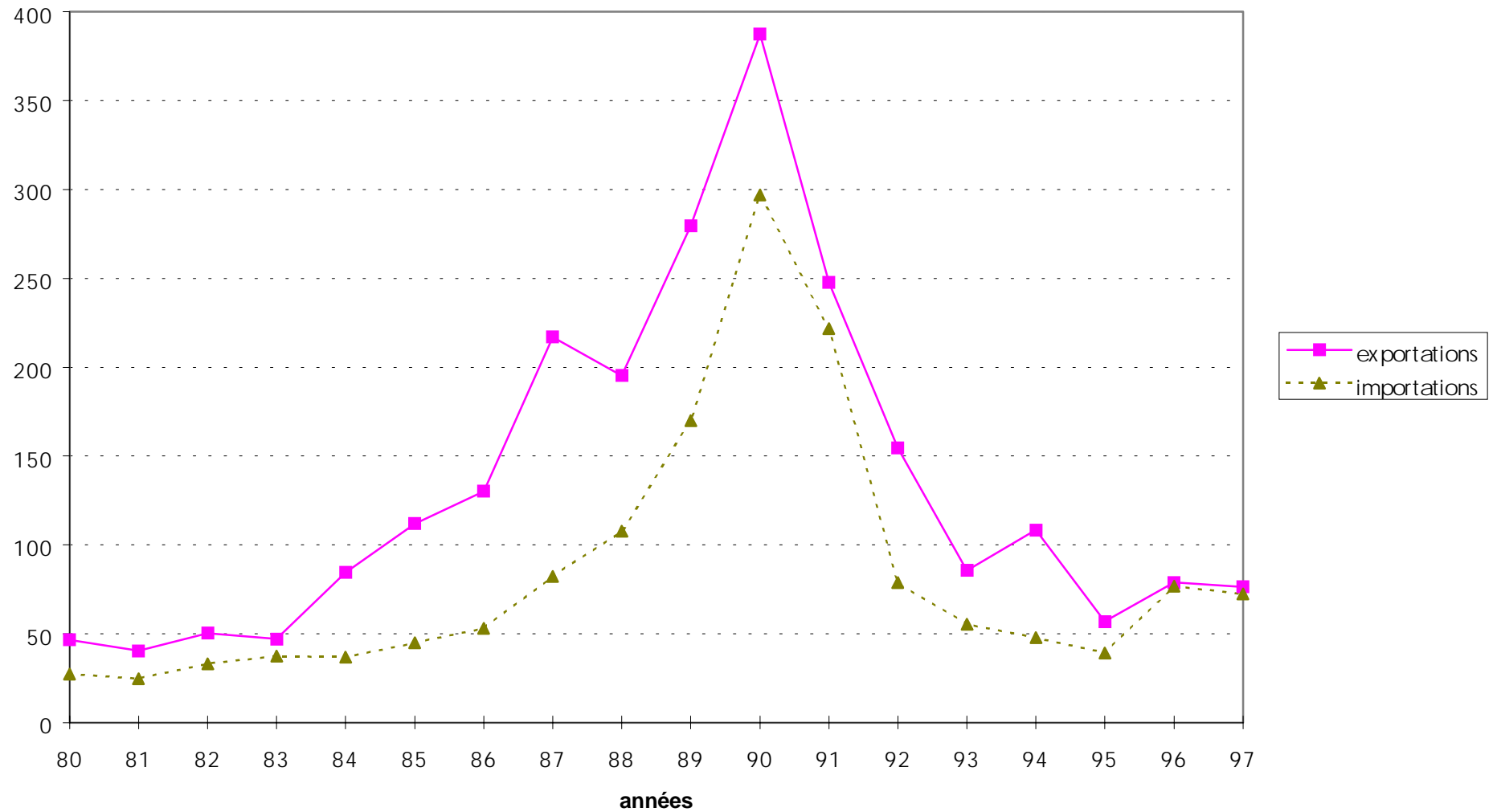
97-02 GRAVURE - EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS



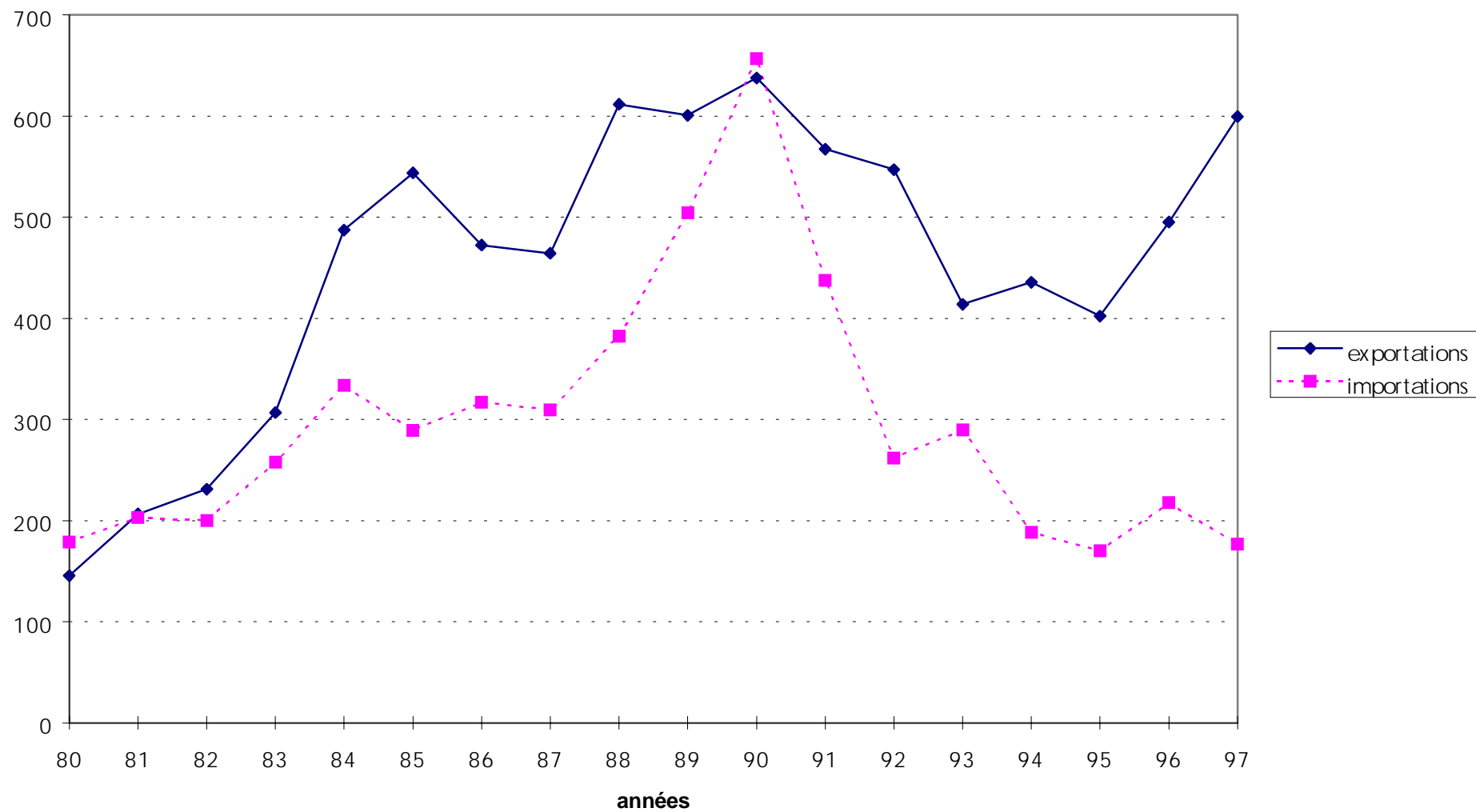
97-03 STATUAIRE - EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS



97-05 COLLECTIONS - EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS



97-06 ANTIQUITES - EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS




ANNEXE 3

**TABLEAUX STATISTIQUES ELABORES DANS LE CADRE DE LA
PROPOSITION DE DIRECTIVE, DU PARLEMENT EUROPEEN ET DU CONSEIL,
RELATIVE AU DROIT DE SUITE AU PROFIT DE L'AUTEUR D'UNE ŒUVRE
D'ART ORIGINALE
(proposition présentée le 13.03.1996 par la Commission des communautés
européennes)**

**a) volume des échanges cumulés de peintures, dessins, gravures et
sculptures pour les principaux marchés des Etats membres de l'O.C.D.E.
année 1992 (valeurs en milliers de \$)**


Pour les exportations, la lecture se fait des
colonnes vers les lignes.



Exemple : la France a exporté des oeuvres
pour une valeur de 42.494 milliers de \$ vers
l'Allemagne

 exportation	D	F
D	/	42.494

Pour les importations, la lecture se fait des
lignes vers les colonnes.

Exemple : la France a importé des oeuvres
pour une
valeur de 23.211 milliers de \$ depuis
l'Allemagne

importation 	D
D	/
F	23.211

 EXPORT. IMPORT. 	D	F	I	NL	B/L	UK	E	CH	E-U
D	/	42.494	10.628	23.351	16.507	97.019	14.915	186.600	72.307
F	23.211	/	6.282	4.780	15.876	53.134	7.061	126.203	104.445
I	11.572	8.443	/	1.002	1.941	4.296	3.116	15.323	11.424
NL	12.839	11.120	1.519	/	20.294	37.345	20.065	11.652	19.164

B/L	6.136	18.017	781	14.698	/	79.707	3.085	16.098	8.229
UK	8.773	206.781	35.035	151.321	29.813	/	64.406	407.439	585.567
E	3.505	13.247	197	2.559	785	14.821	/	8.206	3.896
CH	105.068	136.222	11.827	27.238	6.539	125.942	26.495	/	252.359
E-U	105.565	59.074	13.299	28.727	8.620	126.851	24.007	161.779	/

b) tableau synoptique de l'application du droit de suite par les pays de la Communauté européenne selon les catégories d'oeuvres et les transactions suivies par ce droit

ETATS MEMBRES	DATES DES LEGISLATIONS	ENTREE EN VIGUEUR	CATEGORIES D'OEUVRES	TRANSACTIONS CONCERNEES
France	1920/1957/1992	1920	Oeuvres graphiques et plastiques	vente publique ou par un commerçant ⁽¹⁾
Belgique	1921/1994	(1921) 1996 ? ⁽²⁾	Oeuvres d'art plastiques	mise aux enchères publiques
Italie	1941	⁽³⁾	tableaux, peintures, sculptures, dessins, gravures et manuscrits	ventes publiques et privées ⁽⁴⁾
Allemagne	1965/1972	1965	Oeuvres d'art plastiques ⁽⁵⁾	ventes aux enchères publiques ou par l'intermédiaire d'un commerçant
Portugal	1966/1985	1966	Oeuvres d'art originales, manuscrits	toute revente
Luxembourg	1972	⁽²⁾ / ⁽³⁾	Oeuvres d'art graphiques et plastiques	vente publique ou par un commerçant
Espagne	1987/1992	1987	Oeuvres d'art plastiques ⁽⁵⁾	vente publique, auprès d'un établissement commercial, ou par l'intermédiaire d'un commerçant ou agent commercial
Danemark	1989	1990	Originaux et copies d'oeuvres d'art, oeuvres d'art appliqué ⁽⁶⁾	toute revente commerciale (enchères, par magasins ou de toute autre manière)
Grèce	1993	1993 ⁽⁷⁾	Oeuvres originales	mise aux enchères et toute revente par l'intermédiaire d'un commerçant
Finlande	1995	1995	Oeuvres des beaux-arts ⁽⁸⁾	ventes publiques et professionnelles

Suède	1995	1996	Oeuvres des beaux-arts ⁽⁹⁾	toute revente commerciale
-------	------	------	---------------------------------------	---------------------------

(1) Non perçu en pratique sur les ventes par un commerçant

(2) L'arrêté d'exécution n'a pas encore été adopté.

(3) Non applicable en pratique

(4) A partir de la première vente

(5) Sauf oeuvres d'art appliqué et oeuvres architecturales

(6) production en série exclue

(7) Non applicable en cas de donation

(8) Sauf oeuvres architecturales, photographies, oeuvres d'art appliqué et designs industriels produits en série

(9) Sauf oeuvres architecturales et oeuvres d'art appliqué produites en série.

c) tableau synoptique des taux, seuils d'application et modes de gestion du droit de suite par les pays de la Communauté européenne

ETATS MEMBRES	TAUX LEGAL	SEUIL D'APPLICATION	GESTION DU DROIT DE SUITE
France	3 %	> 100 FF ⁽¹⁾	par société de gestion ou individuellement
Belgique	4 %	50.000 FB	⁽¹⁾
Italie	1 ^{ère} vente publique : 1 à 5 % du prix de vente ; ventes successives : 2 à 10 % de la plus-value ; ventes privées : 5 à 10 % de la plus-value	vents publiques : >= 1.000/5.000/10.000 liras selon la catégorie d'oeuvres ; ventes non publiques : >= 4.000/30.000/40.000 liras selon la catégorie d'oeuvres ⁽²⁾	gestion collective obligatoire
Allemagne	5 % du prix de vente ⁽³⁾	100 DM	gestion collective <u>non</u> obligatoire ⁽⁴⁾
Portugal	6 % de la rémunération pour la transaction ⁽⁵⁾		
Luxembourg	taux maximum : 3 %		
Espagne	3 %	>= 300.000 Pesetas	
Danemark	5 % du prix de vente ⁽⁶⁾	>= 2.000 DKK	gestion collective obligatoire
Grèce	5 % du prix de vente		gestion collective <u>non</u> obligatoire
Finlande	5 % du prix de vente ⁽⁶⁾	100 FIM ⁽⁷⁾	gestion collective obligatoire
Suède	5 % du prix de vente ⁽⁶⁾	1/20 du montant de base prévu par la loi sur l'assurance générale	gestion collective obligatoire

(1) L'arrêté d'exécution faisant défaut, la pratique suit encore la législation antérieure.

(2) Sous réserve que le prix de vente dépasse le prix de la première opération de vente multiplié par 5.

(3) Cf. accord interprofessionnel.

(4) Le droit d'information relatif aux transactions perceptibles peut seulement être exercé par la société de gestion compétente.

(5) Prise en compte de l'index d'inflation.

(6) Commission incluse, hors T.V.A..

(7) Non prévu aux termes de la loi. Fixé par la société de gestion compétente.

Sources : Les 3 tableaux qui précèdent proviennent de l'exposé des motifs de la proposition de directive relative au droit de suite (Communauté européenne : 13/03/1996)

ANNEXE 4

**NOTICE ETABLIE PAR LA DIRECTION DES ARCHIVES DE FRANCE
RELATIVE A LA COMPLEXITE DES PROCEDURES
ADMINISTRATIVES AFFECTANT LES PARTICULIERS DANS
LE CADRE DES EXPORTATIONS D'ARCHIVES**

(les mêmes procédures sont applicables à d'autres œuvres ou objets d'art)

**« Vous souhaitez exporter des archives à l'étranger :
voici ce que vous devez faire pour être en règle avec la loi »**

(extrait du rapport annuel de l'Observatoire des mouvements internationaux d'oeuvres d'art de 1994)

La nouvelle réglementation relative aux restrictions de circulation des biens culturels, satisfaisante pour la plupart des domaines, se révèle contraignante dans son application pour ce qui concerne les incunables, les livres annotés, les manuscrits, les autographes et les archives relevant du seuil zéro. Elle a en effet entraîné pour ces biens une multiplication de démarches longues, coûteuses et fastidieuses pour des produits de faible valeur et de plus déjà lourdement taxés (20,6 % depuis le 1er août 1995). Plutôt que de devoir se soumettre à la complexité des démarches requises, certains libraires refusent désormais de vendre à l'étranger. La procédure à suivre pour l'exportation d'archives (autographes ou manuscrits ayant 50 ans d'âge ou plus, quelle qu'en soit la valeur) a été analysée par la direction des archives de France et décrite dans une étude, destinée à aider les négociants. Les principaux éléments de cette notice sont repris ci-dessous.

A) Exportation d'archives vers un pays de l'Union européenne

Le "certificat pour un bien culturel" délivré selon les cas, soit par la direction des archives de France, soit par la direction du Livre et de la Lecture, est le seul document nécessaire.

B) Exportation vers un pays tiers

Après avoir obtenu le certificat pour un bien culturel, les formalités douanières à accomplir sont les suivantes :

- 1°) acheter un imprimé d'autorisation d'exportation intitulé "Communauté européenne - biens culturels" (CERFA N° 30.3127) et un formulaire D.A.U. (CERFA N° 30.2051). Ces documents sont disponibles à Paris dans le 16^{ème} arrondissement, chez L.C.I. (du lundi au vendredi de 9h⁰⁰ à 17h⁴⁵).
- 2°) Se rendre dans le 7^{ème} arrondissement au SE.TI.C.E. (lundi au vendredi de 9h⁰⁰ à 11h³⁰ et de 13h³⁰ à 18h⁰⁰). Remplir sur place l'imprimé d'autorisation d'exportation dont le SE.TI.C.E. restituera aussitôt les feuillets n° 2 et 3. Remettre au préposé une copie certifiée conforme du certificat (délivrée par la direction des archives de France si le pays destinataire a été précisé au moment de la demande) ainsi que deux photocopies de la première page du ou des documents exportés. Joindre une photocopie de la facture correspondant à ce(s) document(s). Ces pièces seront conservées par le SE.TI.C.E.. (l'ensemble de ces formalités peut être effectué par correspondance)
- 3°) Se rendre dans le 10^{ème} arrondissement à la Douane centrale (du lundi au vendredi de 9h⁰⁰ à 12h⁰⁰ et de 13h³⁰ à 17h³⁰). Au premier étage, déposer et faire viser le formulaire D.A.U. préalablement rempli. Passer ensuite la "*visite en douane*" en présentant le certificat, puis l'original du ou des documents à exporter ainsi que les feuillets n° 2 et 3 de l'imprimé du SE.TI.C.E.. Ces documents sont restitués par la douane avec le feuillet n° 3 du D.A.U. visé. Donner alors la photocopie du certificat, de l'imprimé du SE.TI.C.E. et de la facture (en province, ces démarches sont accomplies auprès des bureaux de douane spécialisés).
- 4°) Au moment de la sortie de France :

- a) SI LE NEGOCIANT SE CHARGE DE L'EXPEDITION POUR SON CLIENT (IL DEVRA ALORS JOINDRE LE CERTIFICAT A L'ENVOI EN EN GARDANT UNE PHOTOCOPIE)

Ce négociant peut utiliser un transporteur rapide en lui remettant le bien à exporter, le certificat ainsi que le feuillet n° 3 du D.A.U.. Le transporteur renverra ce dernier document au négociant après qu'il ait été tamponné à la sortie du territoire. Le négociant peut également assurer lui-même l'expédition au bureau de poste situé à proximité de la douane centrale. Il doit alors mettre à l'intérieur du paquet, dans une enveloppe transparente, une copie de la facture et une déclaration en douane C2-CP3 en double exemplaire (imprimé disponible à La Poste). La Poste tamponne le feuillet n° 3 du D.A.U. et le récépissé du recommandé.

Il faut ensuite retourner à la douane centrale (1er étage) où le préposé, au vu de ces preuves d'expédition apposera le cachet de sortie sur le feuillet n° 3 du D.A.U. Il restera au négociant à renvoyer au SE.TI.C.E. le feuillet n° 3 de son imprimé.

A l'issue de ces formalités, le négociant conservera le feuillet n° 2 de l'imprimé du SE.TI.C.E., le feuillet n° 3 du D.A.U. tamponné par La Poste et par la douane centrale, la copie du certificat, la preuve de l'expédition (récépissé du recommandé ou bordereau d'expédition du transporteur) et enfin le double de la facture.

b) SI LE CLIENT SE CHARGE LUI-MEME DE L'EXPEDITION

Il présentera le(s) document(s) au bureau de douane de sortie avec un exemplaire de la facture et le feuillet n° 3 du D.A.U. (preuve que le négociant est en règle) et il renverra au SE.TI.C.E. le feuillet n° 3 de son imprimé, dont le négociant aura conservé le feuillet n° 2.

N.B. : Toutes ces démarches peuvent être accomplies, moyennant rémunération, par un commissionnaire en douane.

ANNEXE 5

**PROJET DE LOI AMELIORANT LA PROTECTION DES OBJETS ET
ENSEMBLES MOBILIERS PRESENTANT UN INTERET HISTORIQUE OU
ARTISTIQUE**

(projet de texte modifiant la loi du 31 décembre 1992)

ANNEXE 6

**EXTRAIT DE L'ETUDE D'IMPACT - CHAPITRE IV « INCIDENCES
FINANCIERES » -**

**DU PROJET DE LOI AMELIORANT LA PROTECTION DES OBJETS ET
ENSEMBLES MOBILIERS PRESENTANT UN INTERET HISTORIQUE OU
ARTISTIQUE**

(projet de texte modifiant la loi du 31 décembre 1992)

ANNEXE 7

**PROJET DE LOI PORTANT REGLEMENTATION DES VENTES
VOLONTAIRES DE MEUBLES AUX ENCHERES PUBLIQUES**

ANNEXE 8

L'OBSERVATOIRE DES MOUVEMENTS INTERNATIONAUX D'OEUVRES D'ART

PRESIDENT :

M. André CHANDERNAGOR (ancien ministre, premier président honoraire de la Cour des comptes)

REPRESENTANTS DE L'ETAT

- auprès du Premier Ministre : - délégation interministérielle aux professions libérales
- ministère de la justice : - direction des affaires civiles et du Sceau
- service des affaires européennes et internationales
- ministère de l'intérieur : - office central de lutte contre le trafic des biens culturels
- ministère des Affaires étrangères : - direction des affaires juridiques
- direction des affaires économiques
- ministère de l'économie, des finances et de l'industrie : (secrétariat d'Etat au budget) - direction générale des douanes et des droits indirects
- service de la législation fiscale
- ministère de la défense : - direction de la gendarmerie nationale
- STRJD- division objets / moyens
- ministère de la culture et de la communication: - direction de l'administration générale
- département des affaires internationales
- département des études et de la prospective
- direction des musées de France
- direction des archives de France
- direction du patrimoine
- direction du livre et de la lecture
- bibliothèque nationale de France
- délégation aux arts plastiques
- inspection générale de l'administration

REPRESENTANTS DU MARCHE DE L'ART

- chambre nationale des commissaires-priseurs
- chambre syndicale de l'estampe, du dessin et du tableau
- comité professionnel des galeries d'art
- compagnie nationale des experts
- syndicat national des antiquaires
- syndicat national du commerce de l'antiquité et de l'occasion
- syndicat national de la librairie ancienne et moderne
- syndicat national des numismates professionnels

Contact : direction des musées de France - bureau du mouvement des oeuvres et de l'inventaire
(6, rue des Pyramides - 75002 PARIS - téléphone :40.15.34.53 - télécopie : 40.15.36.50)

