

LE GUIDE DES GARANTIES DU COLLECTIONNEUR



ÉDITORIAL

Mathias Ary Jan,
président du SNA

ACCOMPAGNER LES
COLLECTIONNEURS
EST LA MISSION
DU SNA

Dans le meilleur des mondes, la confiance est le maître-mot qui régit les relations entre un marchand et un collectionneur. Hélas, acquérir une œuvre comporte parfois son lot de risques. Ce *Guide des garanties du collectionneur* a justement été préparé par le Syndicat des Négociants en Art pour délivrer une information précise afin de rassurer les parties prenantes du marché, et finalement, de faciliter les achats et les ventes d'objets d'art.

Qu'il s'agisse, pour les collectionneurs, de bien connaître les différences fondamentales entre les marchands et les maisons de ventes, qu'il s'agisse, pour les vendeurs, de s'assurer le bon paiement de leurs transactions, l'essentiel est d'abord de connaître parfaitement le cadre réglementaire. Les articles qui suivent et le tableau synthétique final ont été rédigés par des professionnels du marché de l'art, qui, par leurs compétences juridiques de haut niveau, proposent une information fiable et des conseils judicieux. Cet accompagnement est d'ailleurs au cœur de l'ADN du Syndicat des Négociants en Art.

La connaissance des règles du marché et de son fonctionnement sont les bases de la relation de confiance qui permet de se recentrer sur ce qui nous réunit tous : un partage de la culture et de l'émotion.

■ syndicat@sna-france.com



Syndicat des
Négociants en Art

Collectionneurs, pour vos acquisitions,
recherchez la signature SNA.

CONFIANCE

Des transactions claires et sécurisées
grâce à des standards éthiques exigeants

EXPERTISE

250 galeries et marchands sélectionnés,
de l'archéologie à l'art contemporain

GARANTIES

Un spécialiste engagé qui connaît ses
œuvres, assure leur provenance et vous
accompagne bien au-delà de l'achat

Pour suivre nos actualités et celles de
nos membres, rejoignez-nous sur
www.sna-france.com



MARCHANDS D'ART OU ENCHÈRES : DES GARANTIES BIEN DIFFÉRENTES

Cinq ans de garantie maximum aux enchères contre cinq ans minimum en galerie : c'est l'une des 4 différences de traitement pour les collectionneurs qui s'aventurent sur le marché de l'art, selon qu'ils achètent une œuvre aux enchères publiques ou de gré à gré. Explications.

1 RÉTRACTATION

Le droit de rétractation est le droit qu'a un acheteur de revenir sur son acquisition – généralement dans un délai de 14 jours – sans avoir à motiver sa décision, lorsque le vendeur est un professionnel. L'acheteur doit alors restituer le bien acheté et être remboursé de l'intégralité des sommes qu'il a versées.

Or le Code de la consommation ne lui accorde cette protection que dans le cadre des ventes « hors établissement ». Par principe, les ventes aux enchères publiques ne sont pas soumises au droit de rétractation lorsqu'elles sont organisées en salles, en *live* (avec retransmission par Internet) ou *online* (avec exposition ouverte au public), même si la personne a effectué son achat « à distance » (ordre d'achat écrit, téléphone ou Internet). Une telle solution s'applique également pour les marchands d'art puisque le consentement de l'acheteur est présumé libre et donné en connaissance de cause, mais rien ne leur interdit d'inclure une clause de rétractation dans leur contrat de vente ou bon de commande.

En revanche, les ventes *online* entièrement dématérialisées auxquelles le public ne peut assister sont soumises au droit de rétractation, et il en va de même pour les marchands d'art qui vendent des œuvres sur leur site Internet. Au-delà, le droit de rétractation est inexistant lorsque les marchands d'art sont présents sur des salons ou foires. Les acheteurs et vendeurs bénéficient donc d'un traitement équivalent.

2 TRANSPARENCE SUR LE VENDEUR

Face à l'existence toujours prégnante d'une forme de « culture

de la confidentialité » dans le marché de l'art, il est parfois délicat de connaître l'identité réelle du vendeur. Il est vrai que lors d'une vente aux enchères, le commissaire-priseur n'est qu'un intermédiaire entre un vendeur – le plus souvent un particulier – et un acquéreur. Or le bordereau d'adjudication avec l'en-tête de la maison de ventes n'est pas toujours d'une grande clarté pour l'acquéreur et il peut arriver que ce dernier soit obligé de demander la communication de l'identité certaine du vendeur pour pouvoir engager des procédures contentieuses en cas de problèmes ultérieurs. La transparence s'avérerait donc plus patente auprès des marchands d'art puisqu'ils agissent théoriquement en tant que vendeurs, sauf s'ils agissent en tant que courtiers.

3 ANNULATION DE LA VENTE ET RESPONSABILITÉ

Le droit permet aux acquéreurs et vendeurs de demander l'annulation de la vente (pour erreur sur les « qualités essentielles » ou pour dol) ou la résolution de la vente (pour défaut de conformité ou vices cachés). Surtout, il leur est possible de mettre en cause la responsabilité civile des professionnels qui ont concouru à la réalisation de la vente.

Dans le cas d'une vente de gré à gré l'acheteur qui s'estime lésé peut engager une demande en dommages et intérêts en même temps qu'une action en nullité de la vente. En principe, rien ne lui interdit d'agir sur la seule responsabilité du marchand, mais il convient de rapporter la preuve d'une erreur fautive – ce qui n'est pas toujours aisé puisqu'il ne peut invoquer des

informations apparues après la vente comme l'a rappelé la Cour de cassation en 1991.

À l'inverse lors des ventes aux enchères, les maisons de ventes et leurs experts ne sont ni vendeurs ni acquéreurs – mais intermédiaires –, de sorte qu'ils ne peuvent être tenus au remboursement du prix de la vente annulée – hormis le cas où ils n'ont pas fourni en temps utile à l'acquéreur les renseignements nécessaires à l'identification certaine du vendeur –, mais au seul remboursement des frais de vente et à des dommages et intérêts.

4 PRESCRIPTION

Le temps qui passe a des conséquences et, depuis la loi du 17 juin 2008, l'acheteur ou le vendeur peut engager toutes actions (annulation ou résolution d'une vente, responsabilité civile) durant cinq ans à compter du jour où il a connu ou aurait dû connaître les faits fondant l'action – délai glissant (article 2224 du Code civil) – dans la limite de vingt ans à compter de la vente – délai butoir (article 2232 du Code civil).

À l'inverse, les actions en responsabilité engagées à l'occasion des ventes aux enchères publiques sont soumises à une prescription de cinq ans, dérogatoire au droit commun (article L. 321-17 du Code de commerce), qui débute au jour de la vente. Les acheteurs et vendeurs bénéficient d'une prescription moins avantageuse sur la prescription de droit commun applicable aux marchands d'art.

■ PIERRE NOUAL,
AVOCAT À LA COUR

Article paru dans *Le Journal des Antiquaires et Galeries*, n° 4, hiver 2024.

LES CHRONIQUES DE MARINE LE BIHAN



Avocate au barreau de Paris, Marine Le Bihan accompagne les acteurs du monde de l'art et des collectionneurs. Elle conseille le Syndicat des Négociants en Art sur les thématiques en lien avec la garantie et le contentieux, et contribue régulièrement au *Journal des Antiquaires et Galeries*.

1 COLLECTIONNEURS, SAVEZ-VOUS (VRAIMENT) QUI EST VOTRE VENDEUR ?

Sur le marché de l'art, deux figures emblématiques jouent un rôle central : le marchand (également appelé antiquaire ou galeriste) et le commissaire-priseur. Les collectionneurs d'œuvres d'art savent bien que, si le marchand et le commissaire-priseur peuvent tous deux procéder à des ventes de gré à gré, seul le second est habilité à organiser des ventes aux enchères publiques. Mais ce qu'ils savent moins, c'est qu'acheter auprès d'une maison de ventes ou en galerie n'emporte pas les mêmes conséquences.

Dans les deux cas, les collectionneurs ont affaire à un opérateur privé. En effet, le commissaire-priseur qui organise des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques n'est pas un officier public ou ministériel. Ce n'est donc pas tant dans leurs statuts respectifs que les deux professionnels diffèrent.

En revanche, le commissaire-priseur et le marchand n'ont pas le même rôle.

Le commissaire-priseur n'est jamais, sauf rares exceptions, propriétaire des œuvres qu'il vend : il n'est que le mandataire du propriétaire, et agit au nom et pour le compte de ce dernier, conformément à l'article L. 321-5 du Code de commerce. Il intervient comme un tiers. Le nom et les coordonnées du vendeur, son mandant, n'ont pas à être portés à la connaissance de l'adjudicataire, sauf si ce dernier souhaite engager une action en justice contre le vendeur (pour faire annuler la vente ou obtenir une indemnité en cas d'éviction par exemple). De la même façon, le vendeur ignore le nom et les coordonnées de l'adjudicataire. Le nom du commissaire-priseur mentionné sur le bordereau établi par ce dernier n'est donc pas celui du vendeur.

À l'inverse, le marchand est généralement propriétaire des œuvres qu'il propose à la vente. Le nom du marchand sur la facture émise par ce dernier est donc également celui du vendeur.

QUI PEUT ANNULER LA VENTE ?

Cette distinction est cruciale dans l'hypothèse – pas si rare – où l'acquéreur souhaiterait annuler la vente. En effet, si l'acquéreur a des doutes quant à l'attribution de l'œuvre, son ancienneté ou son état de restauration, et cherche à faire annuler la vente, c'est à son vendeur qu'il devra s'adresser, et contre lequel il devra éventuellement introduire une action en annulation.

Si la vente est intervenue aux enchères, le commissaire-priseur ne peut pas prononcer lui-même l'annulation de la vente, même s'il estime que l'annulation est justifiée. Et il ne peut pas non plus être condamné à rembourser le prix de vente, sous réserve qu'il ait transmis à l'adjudicataire malheureux le nom et les coordonnées du vendeur. Ainsi, la cour d'appel de Paris a récemment tranché une affaire dans laquelle l'adjudicataire d'une aiguière qui s'était révélée inauthentique avait demandé

l'annulation de la vente et la condamnation solidaire du vendeur et de la maison de ventes au remboursement du prix de vente. La cour, dans un arrêt en date du 2 juillet 2024 (RG n°21/08473), a rappelé qu'une maison de ventes, puisqu'elle n'a pas la qualité de vendeur, ne peut pas être tenue au remboursement du prix de la vente annulée. Seul le vendeur, dont l'adjudicataire craignait qu'il soit insolvable, devait être condamné à rembourser le prix.

À l'inverse, le marchand étant généralement propriétaire et donc vendeur des œuvres, c'est lui que l'acheteur insatisfait peut contacter directement pour convenir de l'annulation de la vente. Dans les rares cas où aucun accord n'est trouvé, l'acheteur conserve toujours la possibilité de faire valoir ses droits en justice contre le marchand. ■

Article paru dans *Le Journal des Antiquaires et Galeries*, n° 5, hiver 2025

2 COLLECTIONNEURS, QUELS SONT LES MEILLEURS RECOURS ?

Lorsqu'un collectionneur achète une œuvre d'art, il attend des garanties sur son authenticité et de pouvoir en jouir paisiblement. Cependant, il peut arriver que ce scénario prenne une autre tournure et que le collectionneur souhaite dénoncer l'achat. Les recours en matière d'annulation de la vente, de garantie d'éviction et de responsabilité varient selon qu'il achète en maison de ventes ou chez un marchand d'art.

1. L'ANNULATION DE LA VENTE

L'acheteur peut demander l'annulation d'une vente d'œuvre d'art en cas de vice du consentement (erreur ou dol). Toutefois, l'acheteur ignore souvent auprès de qui former une telle demande.

En maison de ventes, le commissaire-priseur agit en tant que mandataire du vendeur. L'acheteur conclut donc juridiquement la vente avec un vendeur tiers qu'il ne connaît pas. S'il souhaite faire annuler la vente, il devra agir contre le vendeur (après avoir demandé au commissaire-priseur ses coordonnées) et non contre la maison de ventes. Une demande d'annulation formée contre une maison de ventes est irrecevable. La cour d'appel de Paris a ainsi rappelé, dans un arrêt du 10 avril 2018 (RG n° 15/17531), que « *dès lors que le commissaire-priseur a communiqué le nom du vendeur, l'action en nullité ne peut être dirigée que contre ce dernier* ». L'acquéreur risque alors d'être confronté à un vendeur introuvable ou insolvable.

À l'inverse, le marchand est presque toujours propriétaire des œuvres qu'il vend. Il est ainsi personnellement

tenu des obligations du vendeur. En cas d'erreur, l'acheteur peut donc agir directement contre le marchand pour obtenir l'annulation de la vente.

Par conséquent, de façon générale, il est plus aisé pour un acheteur de faire annuler une vente conclue de gré à gré qu'une vente aux enchères.

2. LA GARANTIE D'ÉVICTION

La garantie d'éviction, prévue à l'article 1626 du Code civil, impose au vendeur de garantir l'acheteur contre toute revendication d'un tiers portant sur la propriété de l'objet vendu (par exemple, si l'objet a été volé ou spolié). L'acheteur évincé peut alors réclamer à son vendeur le remboursement du prix de vente. Ce recours est essentiel en matière de vente d'œuvres d'art dont la provenance peut être contestée des années après la vente.

Le commissaire-priseur n'étant pas le vendeur, il n'est pas tenu de la garantie d'éviction. L'acheteur ne peut se retourner contre le vendeur avec le risque, là encore, que ce dernier soit introuvable ou insolvable.

À l'inverse, le marchand qui est propriétaire des œuvres qu'il vend est tenu de la garantie d'éviction. En cas de revendication par un tiers, il devra rembourser l'acheteur évincé. Dans un arrêt du 20 mai 2016 (RG n° 14/25984), la cour d'appel de Paris a ainsi condamné un marchand à rembourser à l'acheteur le prix d'un tableau que The Art Loss Register avait révélé être volé, après la vente. La cour a retenu que « *la garantie d'éviction prévue par l'article 1626 est due sans considération de la bonne foi du vendeur* ».

Par conséquent, de façon générale, il est plus aisé pour un acheteur de mettre en œuvre la garantie d'éviction dans le cadre d'une vente conclue de gré à gré que d'une vente aux enchères.

3. L'ACTION EN RESPONSABILITÉ

L'acheteur peut enfin rechercher la responsabilité des professionnels ayant participé à la vente d'une œuvre d'art et leur réclamer des dommages-intérêts. Qu'ils soient commissaires-priseurs ou marchands, ces professionnels sont tenus d'une obligation de renseignements à l'égard de l'acheteur et ne doivent pas dissimuler d'information qui inciterait l'acheteur à renoncer à l'achat ou à négocier un prix inférieur. Ils sont également responsables vis-à-vis de l'acquéreur de la description qu'ils ont donnée de l'œuvre d'art.

Cependant, dans de nombreux cas, les maisons de ventes s'appuient sur des experts indépendants pour authentifier les œuvres, ce qui peut diluer leur responsabilité. À l'inverse, les marchands sont eux-mêmes les experts des œuvres qu'ils vendent, et ne peuvent se décharger de leur responsabilité.

Le marchand étant tout à la fois propriétaire, expert et professionnel de la vente, il assume l'ensemble des risques de la transaction, contrairement au commissaire-priseur, qui les partage avec le vendeur et l'expert. Cette implication totale offre aux acheteurs une sécurité accrue et renforce la confiance des collectionneurs envers les marchands. ■

Article paru dans *Le Journal des Antiquaires et Galeries*, n° 6, printemps 2025

3 COLLECTIONNEURS, SAVEZ-VOUS QUE LES MARCHANDS D'ART ENGAGENT LEUR RESPONSABILITÉ PLUS LONGTEMPS ?

Dans le monde de l'art, l'acquéreur peut parfois découvrir, bien après une vente, que l'œuvre qu'il a achetée n'est pas authentique ou qu'elle a été décrite de manière inexacte. S'il estime que le professionnel à l'origine de la vente a commis une faute (par exemple dans le cadre de l'expertise ou de l'estimation de l'œuvre), il peut envisager une action en responsabilité à son encontre afin d'obtenir une indemnisation en réparation des préjudices subis.

Mais encore faut-il agir dans les délais légaux. Et ces délais ne sont pas les mêmes selon que l'acheteur poursuit un commissaire-priseur, un expert ou un marchand d'art. Si la durée du délai de prescription est identique, le point de départ de ce délai, lui, fait toute la différence – et elle est de taille.

MAISONS DE VENTES ET GALERIES : UNE MÊME PRESCRIPTION DE 5 ANS

Que l'action soit dirigée contre un commissaire-priseur, un expert ou un marchand d'art, le délai pour agir est, en principe, de 5 ans. C'est ce que prévoient l'article L. 321-17 du Code de commerce pour les ventes aux enchères et l'article 2224 du Code civil pour les ventes de gré à gré. Mais ce délai ne commence pas à courir au même moment pour chacun de ces professionnels, ce qui modifie profondément la possibilité d'agir contre ces derniers.

AUX ENCHÈRES, LE DÉLAI DÉBUTE DÈS LE JOUR DE LA VENTE

Contre un commissaire-priseur et un expert de vente, le délai de 5 ans commence à courir à compter de la date de la vente aux enchères (art. L. 321-17 du Code de commerce). Cela signifie que le

délai court même si l'acquéreur n'a pas encore connaissance de la faute commise par le professionnel et que toute action introduite plus de 5 ans après la vente est prescrite et donc irrecevable.

Dans une affaire jugée par la cour d'appel de Paris le 25 mai 2023 (RG n°21/01664), un acheteur contestait l'authenticité d'une planche de bande dessinée acquise lors d'une vente aux enchères en 2012, après avoir découvert en 2017 qu'il s'agissait en réalité d'un fac-similé. Il a agi en responsabilité contre la maison de ventes et l'expert. Cependant, son assignation avait été délivrée en 2018, soit plus de 5 ans après la vente. La cour a déclaré l'action de l'acheteur irrecevable comme prescrite, après avoir rappelé avec fermeté que l'action en responsabilité contre les commissaires-priseurs et les experts qui les assistent est soumise à un délai de prescription de 5 ans à compter de la date de la vente, sans qu'un report ne soit possible.

EN GALERIE, LE DÉLAI NE COURT QU'APRÈS LA DÉCOUVERTE DE LA FAUTE DU PROFESSIONNEL

Contre un marchand d'art, le délai de 5 ans ne commence à courir qu'à compter du jour où l'acheteur découvre, ou aurait dû découvrir, la faute commise par le professionnel. Ce mécanisme, issu de l'article 2224 du Code civil, offre à l'acquéreur une plus grande souplesse, car il prend en compte le moment de la découverte du défaut affectant l'œuvre, et non celui de la vente.

Ainsi, dans une affaire jugée par la cour d'appel de Paris le 23 janvier 2024 (RG n°20/18439), un acheteur avait acquis, en 1996, auprès d'une galerie d'art un bronze attribué à Auguste Rodin, avant de découvrir en 2012, sur avis du Comité Rodin, qu'il s'agissait d'une contrefaçon. Malgré les 19 années écoulées depuis la vente, la cour a jugé l'action en responsabilité engagée en 2015 recevable, dès lors que le doute sur l'authenticité n'avait pu être révélé qu'au moment de l'avis du comité, et non avant. Lorsqu'il a fait délivrer son assignation en 2015, l'acheteur était en effet toujours dans les délais puisque le délai de prescription de 5 ans avait commencé à courir non à compter de la vente (1996), mais à compter de la découverte de la contrefaçon (2012).

En pratique, il est donc beaucoup plus difficile, pour un acheteur, d'engager la responsabilité d'un commissaire-priseur et de son expert, que d'engager celle d'un marchand d'art. ■

Article paru dans *Le Journal des Antiquaires et Galeries*, n° 7, été 2025



4 VENDEURS, ÊTES-VOUS (VRAIMENT) À L'ABRI DES IMPAYÉS ?

Sur le marché de l'art, la question du paiement du prix est cruciale pour tout vendeur. Or, selon que la vente se déroule aux enchères ou en galerie, les risques d'impayés ne sont pas les mêmes. Malgré leur image institutionnelle, les maisons de ventes ne protègent pas efficacement le vendeur contre le risque de défaillance de l'adjudicataire. À l'inverse, la vente en galerie, plus confidentielle, offre au vendeur un cadre maîtrisé qui limite les risques d'impayés.

AUX ENCHÈRES : UN PAIEMENT INCERTAIN

Il est tentant de croire que la vente aux enchères, parce qu'elle est publique et réglementée, constitue un gage de sécurité. En réalité, cette sécurité est relative.

Le risque d'impayé ne vient généralement pas de la maison de ventes elle-même. Cette dernière est soumise à une double obligation : d'une part, ouvrir un compte bancaire destiné à recevoir les fonds détenus pour le compte d'autrui ; d'autre part, souscrire une assurance ou un cautionnement garantissant la représentation de ces fonds.

Le vrai risque se situe du côté de l'adjudicataire. Une fois le coup de marteau tombé, la vente est juridiquement « parfaite », mais le prix reste à encaisser. L'adjudicataire peut retarder le paiement, voire s'y soustraire, en invoquant par exemple des difficultés financières. Dans certains cas, le comportement de l'adjudicataire révèle une intention délibérée de nuire : ce dernier n'a jamais eu l'intention de régler le prix et a enchéri dans le seul but de perturber la vente d'un lot.

Certes, la maison de ventes, en tant que mandataire du vendeur, est responsable à l'égard de ce dernier de la représentation du prix (article L. 321-14 du Code de commerce). Mais cette obligation n'équivaut pas à une garantie de paiement : la maison de ventes ne reverse les fonds au vendeur qu'après les avoir encaissés et dispose pour cela d'un délai pouvant aller jusqu'à deux mois à compter de la vente.

En cas de défaut de paiement, le vendeur peut demander la réitération des enchères (ou vente sur folle enchère). Mais cette procédure est longue, incertaine, et conduit souvent à une revente à un prix inférieur.

EN GALERIE : UNE RELATION CONTRACTUELLE MAÎTRISÉE

À l'inverse, la vente en galerie repose sur un cadre contractuel clair et négocié, souvent plus favorable au vendeur.

Deux configurations existent : la vente ferme à la galerie, qui devient alors débitrice du prix vis-à-vis du vendeur, et le dépôt-vente, dans lequel la galerie agit comme mandataire du vendeur et perçoit une commission sur la vente.

Dans le premier cas, le vendeur peut conditionner la remise de l'œuvre au paiement immédiat, éliminant ainsi tout risque d'impayé. Dans le second, il conserve la propriété de l'œuvre jusqu'à la vente à un tiers et peut prévoir, par contrat, des obligations précises de reddition de comptes, de transparence sur le prix obtenu, ou de délai de règlement.

Surtout, la vente en galerie permet au vendeur de maîtriser le profil de l'acquéreur. Contrairement à la vente aux enchères, où l'acheteur demeure inconnu du vendeur, la vente en galerie s'inscrit souvent dans une relation suivie, parfois de confiance, avec un professionnel du marché. Ce dernier engage sa réputation à chaque transaction. Sur un marché de l'art où les litiges liés aux impayés ne sont pas rares, le choix du canal de vente n'est pas anodin. Les galeries, loin d'être dépassées par le modèle des ventes publiques, offrent aux vendeurs un cadre de négociation souple, sécurisé et juridiquement encadré, où les parties gardent la main sur les conditions essentielles de la transaction, notamment les conditions de paiement. Mieux vaut un bon marchand qu'un mauvais adjudicataire ! ■

Article paru dans *Le Journal des Antiquaires et Galeries*, n° 8, automne 2025

Les risques majeurs de dégradations d'œuvres d'art interviennent lors de la manutention. © Tefaf.



DES GARANTIES PLUS SCRUPULEUSES CHEZ LES MARCHANDS D'ART

Pour éviter les recours en justice d'acheteurs mécontents, les antiquaires multiplient les recherches de garanties sur chaque œuvre d'art qu'ils expertisent.



Étude d'un tableau durant Tefaf 2023. © L. Bodewes.

Les antiquaires et marchands d'art doivent inscrire, sur la facture qu'ils remettent à leurs clients, une garantie explicite pour les œuvres d'art qu'ils vendent. Aussi se livrent-ils à des recherches poussées pour chaque pièce, se rendant en bibliothèque et consultant les experts qui font autorité – qui remettent soit un certificat soit une lettre. Ils procèdent aux restaurations nécessaires ou à l'enca-

drement des tableaux. « Nous fournissons des œuvres prêtes à l'emploi », souligne le marchand de tableaux Alexis Bordes (Paris). De plus, « des rapports de conditions très détaillés sur l'état de conservation de chaque œuvre sont établis par les restaurateurs, avec photos à l'appui, afin de rassurer les acheteurs. »

MOINS DE GARANTIES POUR LES VENTES AUX ENCHÈRES

Les maisons de ventes en revanche, étant donné leur volume de ventes, ont moins le temps de préparer chaque lot avec autant de soin, à l'exception des lots les plus importants. Pour les autres, « elles vont très vite », confirme un acteur du marché. Comme elles vendent en l'état, il faut que l'acheteur prévoie, en plus des frais de vente, les frais de restauration, soit près de 50 % de plus que le prix au marteau.

« Leurs conditions de vente sont différentes des nôtres », remarque le marchand de tableaux Éric Coatalem (Paris). Les maisons de ventes se défaussent en cas de réclamation, en stipulant par exemple que « la vente de tous les lots est faite sans aucune sorte de garantie » ou que « la description constitue une indication qui n'implique aucune responsabilité ». Mais que les marchands se rassurent, « les conditions ne sont pas paroles d'évangile et la loi prévaut. En l'occurrence, le principe est que le commissaire-priseur doit garantir l'exactitude des mentions qui figurent au catalogue – le fameux décret "Marcus" », rapporte l'avocate Marine Le Bihan. Et d'ajouter : « Leurs clauses exclusives de garantie sont abusives et ne s'appliquent donc pas. Elles ont juste un effet dissuasif. »

Si une erreur sur l'authenticité d'une œuvre d'art est découverte, les recours en

justice sont soumis en outre à la prescription au bout de cinq ans depuis l'harmonisation du délai de prescription par la loi de 2008. La seule distinction qui existe est le point de départ de ce délai, qui court à compter de la date de l'adjudication pour une maison de ventes et à compter de la découverte du vice pour le marchand. Ce point de départ, glissant d'un côté et fixe de l'autre, est vécu par les marchands comme « une différence de traitement », estime Christophe Hioco, marchand d'art asiatique à Paris. « Nous nous sentons plus facilement attaquables alors nous sommes plus vigilants et poussons davantage nos recherches », résume Éric Coatalem.

MARIE POTARD

Article paru dans *Le Journal des Antiquaires et Galeries*, n° 1, printemps 2024

SYNTHÈSE DES GARANTIES OFFERTES AUX COLLECTIONNEURS LORS D'UN ACHAT D'ŒUVRE D'ART

PAR MARINE LE BIHAN

	MAISON DE VENTES AUX ENCHÈRES	MARCHAND	EXPLICATION
QUALITÉ JURIDIQUE	La maison de ventes est un intermédiaire, simple mandataire du vendeur.	Généralement, le marchand est propriétaire et vendeur des œuvres proposées.	--
IDENTITÉ DU VENDEUR	Inconnue de l'acheteur.	Connue de l'acheteur	La maison de ventes n'est en principe jamais propriétaire des œuvres qu'elle met en vente. Elle agit comme simple mandataire du propriétaire vendeur et n'est pas partie au contrat de vente. L'acquéreur contracte donc avec un vendeur tiers, dont l'identité n'est connue que du commissaire-priseur. Cette confidentialité peut compliquer les recours, notamment en cas d'annulation de la vente ou de mise en œuvre de la garantie d'éviction. A l'inverse, le marchand est généralement propriétaire des œuvres qu'il cède : il est donc partie au contrat de vente et tenu de toutes les obligations du vendeur. L'acheteur peut agir directement contre lui, ce qui simplifie considérablement les recours.
ANNULATION DE LA VENTE	L'action est recevable uniquement contre le vendeur, pas contre la maison de ventes.	L'action est recevable directement contre le marchand, partie au contrat de vente.	En cas d'erreur sur une qualité essentielle d'une œuvre d'art (authenticité, provenance, etc.), la nullité d'une vente aux enchères doit être poursuivie contre le vendeur, avec le risque que ce dernier soit introuvable ou insolvable. En galerie, l'action est dirigée contre le marchand lui-même puisqu'il est vendeur.
GARANTIE D'ÉVICTIION	Elle est due par le vendeur et non par la maison de ventes.	Elle est due par le marchand, même de bonne foi.	Cette garantie oblige le vendeur à rembourser l'acheteur évincé en cas de revendication par un tiers (par ex., l'ayant droit d'un collectionneur spolié pendant la seconde guerre mondiale). Le commissaire-priseur n'étant pas le vendeur, il n'est pas tenu de cette garantie. Le marchand, en revanche, doit rembourser l'acquéreur évincé, et ce indépendamment de sa bonne foi.
RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE	Obligation d'information et de description fidèle à l'œuvre. Cette responsabilité est souvent partagée avec des experts indépendants.	Obligation d'information et de description fidèle à l'œuvre. Le marchand est seul responsable.	Commissaires-priseurs et marchands sont tous deux soumis à un devoir d'information et à une obligation de description fidèle de l'œuvre. Toutefois, en pratique, les maisons de ventes s'appuient fréquemment sur des experts indépendants, ce qui peut fragmenter la responsabilité. Le marchand, au contraire, assume seul son rôle d'expert : il ne s'exonère pas de sa responsabilité par le recours à un tiers. Cette implication directe confère à l'acquéreur une sécurité accrue en cas de faute commise par le professionnel.
PRESCRIPTION DE L'ACTION EN RESPONSABILITÉ	5 ans à compter de la vente, même si la faute commise par le commissaire-priseur est découverte plus tard.	5 ans à compter de la découverte de la faute commise par le marchand.	L'action en responsabilité se prescrit par 5 ans. Mais le point de départ de ce délai diffère. Contre un commissaire-priseur, il court à compter de la vente, même si l'acheteur n'a pas encore découvert la faute commise par celui-ci. Contre un marchand, il court à compter de la découverte de la faute. Un acheteur a donc plus de chances d'obtenir réparation auprès d'un marchand que d'une maison de ventes si la faute du professionnel, qui coïncide en général avec la découverte du défaut affectant l'œuvre, n'est révélée qu'après plusieurs années.
RISQUE D'IMPAYÉ POUR LE VENDEUR	Versement uniquement après encaissement effectif de l'adjudicataire, dans un délai maximal de 2 mois. Risque d'impayé non maîtrisé et procédure de "folle enchère" incertaine.	Vente ferme : paiement immédiat par le marchand au vendeur. Dépôt-vente : propriété conservée par le vendeur jusqu'à la revente. Risque d'impayé maîtrisé.	Aux enchères, la maison de ventes ne reverse le prix au vendeur qu'après encaissement effectif, dans un délai pouvant aller jusqu'à deux mois. En cas de défaillance de l'adjudicataire, la procédure de folle enchère est longue, aléatoire et souvent défavorable au vendeur. En galerie, deux schémas existent. Soit la vente est ferme : le marchand devient débiteur du prix vis-à-vis du vendeur et règle immédiatement, supprimant tout risque d'impayé. Soit l'œuvre est mise en dépôt-vente : elle reste la propriété du vendeur jusqu'à la revente. Dans tous les cas, le cadre contractuel permet de négocier des obligations de transparence et de délai, et l'acquéreur est identifié, ce qui renforce la maîtrise du risque.