CODE

DE

DÉONTOLOGIE

DES

GALERIES

D'

ART

2016

COMITÉ PROFESSIONNEL DES GALERIES D'ART

Ce Code de déontologie vise à rappeler les droits et les obligations des galeries d'art et des marchands. Il expose les relations professionnelles avec les artistes et les ayants droit d'un artiste ; présente les relations avec les acquéreurs ou les vendeurs ; mais aussi les rapports entre confrères.

Les éléments énoncés se rapportent à la législation, à la jurisprudence et à la réglementation applicables. Ils se fondent également sur des usages professionnels reconnus, dans le respect des intérêts de chacun.

Les galeries membres du Comité professionnel des galeries d'art agissent dans le respect des obligations légales qui leur incombent et s'engagent à respecter ce Code de déontologie.

SOMMAIRE

1 LES RELATIONS AVEC LES ARTISTES ET LES AYANTS DROIT

1.1 Le galeriste p. 9
1.1.1 Conseiller p. 9
1.1.2 Exposer p. 9
1.1.3 Promouvoir p. 10
1.1.4 Produire p. 10
1.1.5 Vendre p. 11

1.2 L'artiste ou les ayants droit p. 11
1.2.1 Créer p. 11
1.2.2 Rendre visible – Communiquer p. 11
1.2.3 Produire p. 12
1.2.4 Répondre à une commande p. 12
1.2.5 Exposer p. 13
1.2.6 Vendre p. 13

1.3 Les œuvres p. 13
1.3.1 Bon de dépôt – Mandat de vente p. 13
1.3.2 Conservation p. 14
1.3.3 Mouvements des œuvres p. 14
1.3.4 Documentation des œuvres p. 15
1.3.5 Certificats p. 15
1.3.6 Rémunération de l'artiste p. 16
1.3.7 État des comptes p. 16
1.3.8 Fin de collaboration p. 17

2 LES RELATIONS AVEC LES ACQUÉREURS

2.1 Conseil p. 21
2.2 Œuvres vendues p. 21
2.3 Affichage des prix p. 21
2.4 Règlement p. 21
2.5 Certificats p. 22
2.5.1 Factures p. 22
2.5.2 Certificat d'authenticité p. 23
2.5.3 Provenance p. 23

3 LES RELATIONS AVEC LES VENDEURS

3.1 Achats auprès des particuliers p. 27
3.2 Dépôts p. 27
3.3 Mandat de vente p. 27

4 LES RELATIONS ENTRE CONFRÈRES

4.1 Œuvre vendue à un confrère p. 31
4.2 Achat en participation p. 31
4.3 Œuvre mise en dépôt pour exposition et vente éventuelle p. 31
4.4 Œuvres prêtées p. 32
4.5 Responsabilité du vendeur pour une œuvre confiée p. 32
4.6 Vente avec intermédiaire p. 32
4.7 Départ d'un artiste p. 32
4.8 Médiation p. 33

1

LES RELATIONS AVEC LES ARTISTES ET LES AYANTS DROIT

Des intérêts réciproques ¶

La galerie et l'artiste qu'elle représente ont des intérêts intrinsèquement liés. Pour cette raison, leurs relations professionnelles sont fondées sur la confiance et se développent dans une perspective de collaboration à long terme.

Par principe, l'artiste et la galerie sont liés par un contrat, oral ou écrit, exécuté de bonne foi, qui induit un mandat de vente, une responsabilité face aux œuvres et des modalités financières.

Les responsabilités de la galerie sont similaires envers un artiste vivant et envers les ayants droit d'un artiste décédé. Le Comité professionnel des galeries d'art recommande que les conditions de collaboration entre galerie et artiste ou ses ayants droit soient formalisées par un écrit.

Le galeriste 1.1

Le galeriste est mandaté par l'artiste, ou ses ayants droit, pour promouvoir, diffuser et vendre ses œuvres.

Conseiller 1.1.1

Le galeriste conseille l'artiste qu'il représente dans le développement et la construction de sa carrière ; il l'accompagne en adoptant une attitude à la fois bienveillante et critique à l'égard de son travail et de ses œuvres. 1.1.1.a

De même, le galeriste conseille les ayants droit afin de valoriser le travail de l'artiste décédé. 1.1.1.b

Exposer 1.1.2

Le galeriste organise des expositions et met tout en œuvre 1.1.2.a

pour présenter le travail de l'artiste dans des conditions optimales, d'un commun accord avec ce dernier.

1.1.2.b En aucun cas une galerie membre du Comité professionnel des galeries d'art ne saurait facturer la location de ses cimaises ou de tout autre espace de la galerie à un artiste pour une activité de présentation, d'exposition ou de promotion.

1.1.3 Promouvoir

1.1.3.a Le galeriste joue le rôle d'intermédiaire entre l'artiste et les collectionneurs, les professionnels de l'art, institutionnels ou autres. Il peut favoriser les contacts avec des journalistes et des critiques d'art. De cette façon, le galeriste améliore la visibilité de l'artiste en le mettant en lien avec tout professionnel susceptible de contribuer à sa renommée.

1.1.3.b Pour assurer la promotion de l'artiste et de ses œuvres, le galeriste développe des outils de communication. Il constitue des archives sur le travail de l'artiste (articles, textes critiques, photographies, etc.).

1.1.3.c Dans le cas d'un artiste décédé, compte tenu du caractère fini de l'œuvre, le galeriste qui le représente, en accord avec ses ayants droit, mène un travail de promotion et de valorisation. Il participe à la recherche scientifique et historique sur les œuvres (catalogues raisonnés, authentifications, expertises, etc.), et contribue ainsi à la reconnaissance de l'artiste défunt.

1.1.4 Produire

Les galeries de premier marché peuvent parfois être amenées à produire ou coproduire une œuvre, dans le cadre d'une exposition liée à leur activité en galerie et sur une foire, ou à l'occasion d'une exposition extérieure en institution ou dans une galerie étrangère.

Vendre 1.1.5

1.1.5.a Le galeriste recherche, pour l'artiste qu'il représente, les meilleures conditions de vente et de placement de ses œuvres, que ce soit au sein de collections privées ou de collections publiques.

1.1.5.b Lorsqu'un artiste décède, la galerie honore les engagements pris, veille aux intérêts des ayants droit et, le cas échéant, négocie de nouvelles conditions de collaboration.

L'artiste ou les ayants droit 1.2

Créer 1.2.1

1.2.1.a En contrepartie du travail de la galerie, l'artiste propose des œuvres pérennes et achevées, destinées à la vente.

1.2.1.b Pour cela, il fait son affaire des éventuels droits de tiers sur les œuvres et garantit la galerie contre toute réclamation : par exemple, les droits d'auteur en cas de collaboration, les droits de propriété intellectuelle, ou d'utilisation d'œuvres ou d'éléments préexistants intégrés à l'œuvre, les droits de propriété de tiers sur l'œuvre.

1.2.1.c L'artiste propose un certain nombre d'œuvres. Le galeriste et l'artiste sélectionnent celles qui seront présentées et proposées à la vente.

Rendre visible – Communiquer 1.2.2

1.2.2.a L'artiste ou ses ayants droit s'engagent à fournir tous les éléments nécessaires à la promotion des œuvres : informa-

tions biographiques et bibliographiques, photographies et toute autre documentation utile.

1.2.2.b L'artiste ou ses ayants droit cèdent à la galerie qui les représente, à titre gracieux, les droits de reproduction et de représentation pour les actions qui servent à la promotion de l'œuvre, ou encore à la constitution de documentation et d'archives. L'artiste ayant cédé ses droits à une société de perception et de répartition des droits d'auteur s'assure de l'accord de cette dernière sur ce point.

1.2.3 Produire

1.2.3.a L'artiste produit ses œuvres en assumant les moyens de leur réalisation. Dans certains cas, si l'artiste a besoin d'une aide à la production, il sollicite en premier lieu la galerie, qui peut proposer un soutien technique, logistique ou un financement particulier.

1.2.3.b Dans cette hypothèse, un contrat spécifique peut prévoir les modalités de production, entre l'artiste et la galerie, ainsi qu'avec des tiers éventuels.

1.2.3.c La participation de la galerie à la production d'une œuvre devra être indiquée lors de son exposition ou de l'exploitation de son image.

1.2.4 Répondre à une commande

1.2.4.a Dans le cadre d'une commande d'œuvre d'art et quel qu'en soit le commanditaire, l'artiste et ce commanditaire doivent associer la galerie au projet dès le début du processus.

1.2.4.b Lorsque l'artiste est représenté par une galerie française, il est d'usage de s'adresser en priorité à cette dernière.

Exposer 1.2.5

1.2.5.a L'artiste fournira tous les éléments nécessaires à l'exposition de son œuvre.

1.2.5.b Dans le cas de certaines œuvres, une notice ou un protocole d'installation sera transmis.

Vendre 1.2.6

L'artiste donnant mandat à une galerie s'engage à ne pas vendre en direct et donc à informer celle-ci de toutes démarches d'achat, de la part aussi bien d'un acteur privé que d'un acteur institutionnel. Par conséquent, le mandat de vente inclut non seulement les œuvres mises en dépôt à la galerie, mais aussi celles disponibles à l'atelier.

Les œuvres 1.3

L'artiste reste le propriétaire des œuvres mises en dépôt tant qu'elles ne sont pas vendues par la galerie.

Bon de dépôt – Mandat de vente 1.3.1

1.3.1.a Lorsqu'une galerie accepte une œuvre en dépôt, il est préférable qu'un document soit établi au moment où la pièce lui est confiée. Celui-ci décrit l'œuvre afin qu'elle soit identifiable : auteur, titre, date de création, dimensions, techniques utilisées, pièce unique ou nombre d'exemplaires (dans ce cas, numéro de l'exemplaire déposé), état de conservation et autres particularités.

1.3.1.b Il précise également les modalités financières afférentes à la vente de l'œuvre : le prix sur lequel l'artiste et la galerie se sont entendus pour la mettre en vente, la répartition du produit de la vente et la négociation potentielle envisagée, les indications concernant la TVA, le délai de paiement.

1.3.1.c Un seul document peut concerner le dépôt de plusieurs œuvres, sous forme d'une liste reprenant les mêmes indications. Le document engage les parties, il doit être daté et signé par l'artiste ou ses ayants droit et par la galerie, un exemplaire revient à chaque partie.

1.3.1.d Une mise à jour des documents de dépôts d'œuvres doit être effectuée régulièrement. Il est conseillé de revoir ces documents une fois par an ou, par exemple, à l'occasion d'une exposition.

1.3.1.e Les œuvres doivent être restituées à l'artiste au moment indiqué dans l'accord ou préalablement sur consentement mutuel.

1.3.2 Conservation

1.3.2.a La galerie a l'obligation d'assurer l'œuvre qui lui est confiée et de veiller à sa conservation. À cet effet, elle informe l'artiste des moyens et des conditions de conservation dont elle dispose.

1.3.2.b Si une œuvre nécessite une restauration, celle-ci se fait avec l'accord de l'artiste ou de ses ayants droit.

1.3.3 Mouvements des œuvres

1.3.3.a La galerie veille à la traçabilité des œuvres déposées, grâce à un registre ou un fichier des entrées et des sorties, et en tient informé l'artiste. La galerie est responsable de la localisation des œuvres lors de prêts à des tiers, à des institutions publiques ou privées, par exemple. Mais aussi au cours de procédures relatives à leur gestion, tout particulièrement dans le cas où les mouvements d'œuvres induisent des démarches douanières.

1.3.3.b La galerie organise les mouvements des œuvres et adopte une attitude responsable quant à leur manipulation, leur emballage, leur transport ou leur stockage, afin de préserver leur intégrité.

1.3.3.c Les œuvres exposées en dehors de la galerie sont traitées comme des prêts. Ces mouvements d'œuvres font l'objet d'une feuille de prêt gérée par la galerie. Cette feuille de prêt est établie en lien avec l'emprunteur et indique le lieu et le nom de l'exposition, sa durée, les conditions d'assurance, les conditions de transport et l'état de l'œuvre au départ et à l'arrivée.

1.3.3.d L'artiste à qui seraient directement adressées des demandes de prêt d'œuvres en informe sa galerie et lui en confie la gestion.

Documentation des œuvres 1.3.4

1.3.4.a Il est recommandé au galeriste d'établir des archives relatives au travail de l'artiste qu'il représente et de les enrichir par toutes pièces de documentation : textes, images ou éléments pertinents concernant le travail de l'artiste.

1.3.4.b Ces archives restent l'entière propriété de la galerie comme une résultante de son travail. La galerie seule peut consentir à ce qu'elles soient consultées ou éventuellement exploitées selon des conditions qu'elle aura précisées, dans le respect des droits d'auteur des artistes.

1.3.4.c L'exploitation de ces archives est subordonnée à la mention du nom de la galerie.

Certificats 1.3.5

1.3.5.a À la demande de l'artiste ou lorsque la nature de l'œuvre l'exige, celle-ci doit être accompagnée d'un certificat.

1.3.5.b Les œuvres sont décrites et garanties en l'état des connaissances du marché. Le document mentionne ce qui constitue l'œuvre le plus clairement possible et, le cas échéant, précise le nombre d'éléments constitutifs. Il doit comprendre au moins

une photographie de l'œuvre et apporter des éléments de description complémentaires que la qualité de l'image seule ne saurait établir.

1.3.5.c Le certificat est un document original unique qui accompagne l'œuvre et qui en aucun cas ne saurait être reproduit.

1.3.5.d Il est toutefois recommandé au galeriste de conserver un duplicata du certificat, dans un souci de traçabilité de l'œuvre une fois celle-ci vendue.

1.3.6 Rémunération de l'artiste

1.3.6.a Lorsque l'artiste donne mandat à la galerie pour vendre ses œuvres, la galerie est alors un intermédiaire de la vente. La galerie et l'artiste, ou les ayants droit, conviennent des modalités financières. Ils s'entendent librement sur la répartition du produit de la vente. Trois cas de figure se présentent de manière récurrente :

1.3.6.b — En l'absence de frais de production, la répartition du montant de la vente doit être fixée avec l'artiste ou les ayants droit.

1.3.6.c — En cas de frais de production engagés par l'artiste, par la galerie ou par une tierce personne, la répartition du montant de la vente s'effectue après déduction des frais de production convenus, qui sont remboursés à ceux qui les ont engagés.

1.3.6.d — Si l'œuvre répond à une commande particulière, publique ou privée, un accord financier spécifique est établi entre l'artiste, sa galerie et le commanditaire.

1.3.7 État des comptes

1.3.7.a La vente d'une œuvre se fait généralement en plusieurs étapes : réservation, conclusion de la vente, facturation, paiement.

Ce processus induisant un certain délai, l'artiste en est tenu informé. Le galeriste s'engage à payer l'artiste dès l'encaissement effectif du paiement de l'œuvre.

Fin de collaboration 1.3.8

1.3.8.a À la fin de la collaboration souhaitée par l'une ou l'autre des parties, il est prévu un préavis dont le délai raisonnable, proportionnel à la durée de la collaboration entre le galeriste et l'artiste, pourra être défini d'un commun accord.

1.3.8.b La rupture ne saurait néanmoins empêcher la finalisation des négociations de vente déjà engagées, dans le respect du préavis fixé.

1.3.8.c L'artiste ou ses ayants droit mettront tout en œuvre pour récupérer dans les meilleurs délais à la fin de la collaboration les œuvres stockées par la galerie, dans le respect du préavis fixé.

1.3.8.d Dans le cas spécifique d'un financement de production d'œuvre par la galerie, cette dernière conserve une option d'achat prioritaire. La galerie peut aussi abandonner cette option, sous réserve de remboursement des frais de production.

1.3.8.e En cas de rupture fautive du contrat, les frais engagés par cette rupture sont à la charge de celui qui rompt le mandat.

LES RELATIONS AVEC LES ACQUÉREURS

Conseil 2.1

Le galeriste conseille ses clients et les éclaire sur leur choix. Il les fait bénéficier de son expertise et transmet les informations dont il dispose. 2.1.1

Le galeriste travaille en toute discrétion et s'engage à respecter la confidentialité des échanges et des données personnelles qu'il collecte, afin de préserver la vie privée de ses clients, notamment en cas de vente, d'achat ou de prêt d'une œuvre se faisant par l'intermédiaire de la galerie. 2.1.2

Œuvres vendues 2.2

Le galeriste s'entoure de toutes les garanties nécessaires quant à l'authenticité des œuvres qu'il vend. Concernant les œuvres de second marché, il cherche de surcroît à en déterminer la provenance. 2.2.1

Les membres du Comité professionnel des galeries d'art s'engagent à vendre des œuvres dans le respect de la réglementation française des œuvres d'art originales. Ils offrent ainsi garantie et transparence à leurs clients. 2.2.2

Affichage des prix 2.3

L'affichage des prix dans les galeries d'art se fait selon les recommandations de l'administration : par « apposition d'une étiquette discrète sur les articles exposés à la vue du public ou consultation d'une liste de prix ».

Règlement 2.4

En principe, le règlement d'un achat d'œuvre d'art est effectué au comptant. Toutefois, il est possible de prévoir des arrhes ou des acomptes. 2.4.1

2.4.2 La conclusion d'une vente d'œuvre d'art passe par la délivrance d'une facture, sur laquelle il peut être utile de noter une clause de réserve de propriété jusqu'au paiement complet du prix.

2.4.3 Les règlements en espèces ne peuvent se faire que dans le cadre du montant maximum prévu par la loi.

2.4.4 Concernant les achats effectués par une société, il est d'usage d'identifier un représentant, personne physique (nom, prénom, qualité), qui a effectué l'opération pour le compte de la société, personne morale, à qui la facture est adressée.

2.4.5 Il est obligatoire de mentionner sur la facture les conditions de règlement, c'est-à-dire l'échéance du paiement et les pénalités de retard applicables [1].

2.5 Certificats

2.5.1 **Factures**

2.5.1.a La galerie délivre une facture décrivant l'œuvre vendue : nom de l'artiste, titre de l'œuvre, année de réalisation, techniques, dimensions, caractère unique ou numérotation s'il y a lieu.

2.5.1.b Les mentions portées sur la facture valent garantie pour l'acheteur.

2.5.1.c Les membres du Comité professionnel des galeries d'art s'engagent à décrire les œuvres d'art en conformité avec les usages de la profession et la terminologie du Décret n° 81-255 du 3 mars 1981.

1 Comme le taux d'intérêt et le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement, fixée par décret. Ces mentions sont obligatoires entre professionnels et conseillées pour une facturation à un particulier.

Certificat d'authenticité 2.5.2

Par principe, un certificat est unique et doit suivre l'œuvre à laquelle il se rapporte. 2.5.2.a

Lorsqu'une galerie possède un certificat d'authenticité pour une œuvre qu'elle vend, elle le remet à l'acquéreur avec l'œuvre. 2.5.2.b

Provenance 2.5.3

Le galeriste peut fournir au détenteur d'une œuvre les renseignements contenus dans ses archives, concernant, par exemple, la provenance, mais aussi la biographie ou la bibliographie de l'œuvre vendue. Les recherches peuvent éventuellement entraîner des frais pour le demandeur. Les éléments permettant d'identifier une œuvre sont transmis dans le respect du secret des affaires et de la vie privée.

3

LES RELATIONS AVEC LES VENDEURS

Achats auprès des particuliers 3.1

Les membres du Comité professionnel des galeries d'art sont vigilants quant à l'origine des œuvres qu'ils acquièrent ou qu'ils acceptent en dépôt. Pour cela, ils s'entourent de toutes les garanties d'usage. 3.1.1

Les achats à des particuliers, propriétaires ou mandataires, doivent être obligatoirement inscrits au registre de police de la galerie. 3.1.2

Dépôts 3.2

Le dépôt d'une œuvre d'art en galerie peut être effectué pour expertise, pour exposition ou en vue d'une vente. Le galeriste qui l'accepte établit un bon de dépôt indiquant la nature du dépôt, l'œuvre déposée, sa durée et la valeur d'assurance. Dans certains cas, le surcoût d'assurance peut être à la charge de celui qui confie l'œuvre au galeriste. 3.2.1

Les dépôts d'œuvres pour expertise, exposition ou en vue d'une vente [2], effectués par des particuliers, propriétaires ou mandataires, doivent obligatoirement être inscrits au registre de police de la galerie. 3.2.2

Mandat de vente 3.3

Lorsqu'une personne autre qu'un artiste donne mandat à une galerie pour vendre une œuvre d'art, un document est établi. Le mandat de vente, limité dans le temps, précise la nature de l'œuvre, son prix, le cas échéant le montant de la commission, déduction faite du montant de la taxation de la plus-value et de l'éventuel droit de suite, tous deux à la charge du vendeur, mais collectés et reversés par la galerie [3]. 3.3.1

Dans le cadre d'un mandat, lorsque la vente est susceptible de se réaliser dans des conditions différentes de celles prévues entre les parties, la galerie s'assure de l'accord du propriétaire avant de finaliser la transaction. 3.3.2

2 Articles 321-7 et R321-3 à R321-7 du Code pénal.

3 Taxation des plus-values pour les particuliers résidents fiscaux en France - Article 150 VI du Code général des impôts. Le droit de suite est dû par le vendeur lors de la revente d'une œuvre d'art.

4

LES RELATIONS ENTRE CONFRÈRES

Œuvre vendue à un confrère 4.1

Un galeriste vendant une œuvre d'art à un confrère s'engage à fournir toutes les informations utiles à la vente de la pièce, dans le respect du secret des affaires et de la vie privée. 4.1.1

S'ajoutent aux éléments classiques d'authentification figurant sur la facture les informations concernant les transactions préalables, notamment celles effectuées en vente publique. 4.1.2

Achat en participation 4.2

Un achat en participation entre professionnels induit une facture de rétrocession. Le prix de revente de l'œuvre d'art est décidé d'un commun accord. 4.2.1

En cas de frais supplémentaires (restauration, transport, etc.), les coûts sont à diviser à proportion de la part de chacun ou selon accord, et font l'objet d'une facture. Aucuns frais importants ou inusuels ne sont engagés sans accord préalable entre les parties. 4.2.2

Si le prix de vente ne convient pas à l'un des galeristes, sa part peut être rachetée par un autre participant à l'achat. 4.2.3

Le Comité professionnel des galeries d'art recommande que les conditions de l'achat en participation soient consignées par écrit. 4.2.4

Œuvre mise en dépôt pour exposition et vente éventuelle 4.3

Lorsqu'un galeriste confie une œuvre d'art à un confrère, un contrat en définit les conditions. Celui-ci précise la durée du dépôt, le prix de vente et la commission prévue pour l'emprunteur. 4.3.1

4.3.2 Il est d'usage que l'emprunteur assume les frais de transport et d'assurance clou à clou de l'œuvre.

4.4 Œuvres prêtées

Lorsqu'un galeriste désire faire une exposition ou une transaction avec un artiste notoirement attaché à une autre galerie, il doit en informer cette dernière et obtenir son accord.

4.5 Responsabilité du vendeur pour une œuvre confiée

4.5.1 Un galeriste qui vend une œuvre confiée par un confrère est le seul interlocuteur responsable vis-à-vis du client.

4.5.2 Dans le cas d'un éventuel litige entre galeries, celles-ci s'engagent à négocier de bonne foi une solution amiable et rapide à ce différend, sur la base de leur propre engagement.

4.6 Vente avec intermédiaire

4.6.1 Lorsqu'un intermédiaire intervient dans une transaction entre un particulier et un marchand, les conditions de l'opération sont fixées et la commission est négociée avant la conclusion de la vente.

4.6.2 L'intermédiaire devra fournir une facture sur laquelle seront indiqués les éléments permettant d'identifier la transaction et le client final.

4.7 Départ d'un artiste

Dans le cas où un artiste quitte une galerie pour une autre, la nouvelle galerie en informe l'ancienne. Une indemnisation entre confrères peut être envisagée.

Médiation 4.8

En cas de différend avec une galerie, toute partie au litige (artiste, ayant droit, acquéreur, vendeur, galerie, etc.) peut demander la mise en place d'une médiation pour trouver une solution amiable et rapide. Le président du Comité professionnel des galeries d'art nommera un médiateur, dans l'hypothèse où il estimerait l'action du comité opportune.

Ce code de déontologie a été publié par le Comité professionnel des galeries d'art sous la présidence de Georges-Philippe Vallois.

Rédaction par une commission composée de membres du conseil de direction : David Fleiss, Benoit Sapiro et Philippe Valentin, avec le concours de Véronique Jaeger.

Coordination éditoriale réalisée par Delphine Fournier, déléguée générale, assistée de Laurène Henry, en charge des affaires juridiques et fiscales, sous le contrôle de Me Olivier de Baecque.

Contenu validé par l'ensemble du conseil de direction, composé de : Marion Papillon (vice-présidente), Bruno Delavallade (vice-président), Jean-Pierre Arnoux (trésorier), Bénédicte Burrus, Chantal Crousel, Alix Dionot-Morani, Fabienne Leclerc, Éléonore Malingue, Thomas Bernard, Christian Berst, et les membres de la commission.

Ce code de déontologie est diffusé en français et en anglais. Seule la version en langue française à valeur d'engagement. La version anglaise est fournie pour information seulement.

Comité professionnel des galeries d'art
83 rue du Faubourg Saint-Honoré
75008 Paris

+33 (0)1 42 66 66 62
contact@comitedesgaleriesdart.com
comitedesgaleriesdart.com

Achevé d'imprimer en janvier 2016
sur les presses d'Alliance Graphique

Design graphique :
Aurélien Farina (Paper ! Tiger !)

Typographie :
Sphinx ! (Sandra Carrera) & Galliard

ISBN : 978-2-9555725-0-4

CODE

OF

ETHICS

FOR

ART

GALLERIES

2016

COMITÉ PROFESSIONNEL DES GALERIES D'ART

The purpose of this Code of Ethics is to specify the rights and obligations of art galleries and dealers. It defines the professional relations with artists and an artist's successors in title, presents relations with buyers and sellers, and relations between confreres.

The stipulations are based on the applicable legislation, case law and regulations. They are also based on accepted common practice within the profession, respecting the interests of each person.

Galleries that belong to the Professional committee of art galleries act in accordance with their legal obligations and undertake to comply with this Code of Ethics.

SUMMARY

1 RELATIONS WITH ARTISTS AND THEIR SUCCESSORS IN TITLE

1.1 The gallery owner p.9
1.1.1 Advises p.9
1.1.2 Exhibits p.9
1.1.3 Promotes p.10
1.1.4 Produces p.10
1.1.5 Sells p.11

1.2 The artist or his successors in title p.11
1.2.1 Creates p.11
1.2.2 Makes visible – Communicates p.11
1.2.3 Produces p.12
1.2.4 Makes to order p.12
1.2.5 Exhibits p.12
1.2.6 Sells p.13

1.3 The works p.13
1.3.1 Consignment receipt – Sales mandate p.13
1.3.2 Preservation p.14
1.3.3 Movement of works p.14
1.3.4 Documentation regarding works p.15
1.3.5 Certificates p.15
1.3.6 Payment of the artist p.16
1.3.7 Statement of accounts p.16
1.3.8 Termination of the collaboration p.17

2 RELATIONS WITH BUYERS

2.1 Advice p.21
2.2 Works sold p.21
2.3 Display of prices p.21
2.4 Payment p.21
2.5 Certificates p.22
2.5.1 Invoices p.22
2.5.2 Certificates of authenticity p.23
2.5.3 Origin p.23

3 RELATIONS WITH SELLERS

3.1 Purchases from private individuals p.27
3.2 Consignments p.27
3.3 Sales mandate p.27

4 RELATIONS BETWEEN CONFRERES

4.1 Work sold to a confrere p.31
4.2 Joint purchase p.31
4.3 Work consigned for exhibition and possible sale p.31
4.4 Works on loan p.32
4.5 Seller's responsibility for works entrusted p.32
4.6 Sale through an intermediary p.32
4.7 Departure of an artist p.32
4.8 Arbitration p.33

1

RELATIONS WITH ARTISTS AND THEIR SUCCESSORS IN TITLE

Reciprocal interests ¶

The interests of the gallery and of the artist that it represents are inextricably linked. Consequently, their professional relations are based on trust and evolve with the aim of achieving long-term collaboration.

On principle, the artist and the gallery are bound by a verbal or written agreement, carried out in good faith, involving a sales mandate, responsibility towards the works and financial terms and conditions.

The gallery has similar responsibilities toward an artist who is still alive, and toward the successors in title of a deceased artist. The Professional committee of art galleries recommends that the conditions for collaboration between galleries and artists or their successors in title should be formalised in writing.

The gallery owner 1.1

The gallery owner is appointed by the artist or his successors in title to promote, distribute and sell his works.

Advises 1.1.1

The gallery owner advises the artist he represents about how to develop and build his career; he offers support, adopting an attitude that is both benevolent and critical towards his work and creations. 1.1.1.a

Similarly, the gallery owner advises his successors in title in order to increase the value of the work of a deceased artist. 1.1.1.b

Exhibits 1.1.2

The gallery owner organises exhibitions and does everything 1.1.2.a

possible to present the artist's work in optimum conditions, by mutual agreement with the artist.

1.1.2.b A gallery that belongs to the Professional committee of art galleries cannot on any account charge an artist a rental fee for its picture rails or any other space in the gallery, for the purposes of presentation, exhibition or promotion.

1.1.3 Promotes

1.1.3.a The gallery owner has the role of an intermediary between the artist and institutional or private collectors and art professionals. He can promote contacts with journalists and art critics. In this way, the gallery owner improves the artist's visibility, putting him in touch with all professionals likely to contribute to his fame.

1.1.3.b The gallery owner develops communication tools in order to promote the artist and his works. He creates archives of the artist's work (articles, reviews, photographs etc.).

1.1.3.c For a deceased artist, given that his work is now completed, the gallery owner who represents him, in agreement with his successors in title, promotes his work and enhances its value. He takes part in scientific and historical research on the works (catalogues raisonnés, authentication, valuations etc.) thereby contributing to recognition of the deceased artist.

1.1.4 Produces

First market galleries are sometimes required to produce or co-produce a work in connection with an exhibition linked to their activities in a gallery and at a trade fair, or during an external exhibition in an institution or a foreign gallery.

1.1.5 Sells

1.1.5.a The gallery owner looks for the best terms of sale and investment conditions for his works, whether in private or public collections, for the artist he represents.

1.1.5.b When an artist dies, the gallery honours the commitments made, looks after the interests of the successors in title, and if necessary negotiates new conditions for collaboration.

1.2 The artist or his successors in title

1.2.1 Creates

1.2.1.a In return for the gallery's work, the artist proposes lasting and completed works, intended for sale.

1.2.1.b For that purpose, he deals personally with any third-party rights to the works and holds the gallery harmless from all claims: for example copyrights in the event of collaboration, intellectual property rights, rights to use works or pre-existing elements included in the work, and property rights of third parties to the work.

1.2.1.c The artist proposes a certain number of works. The gallery owner and the artist select those that will be presented and offered for sale.

1.2.2 Makes visible – Communicates

1.2.2.a The artist or his successors in title undertake to provide all of the elements required to promote the works: biographical and bibliographical information, photographs and any other documentation required.

1.2.2.b The artist or his successors in title transfer to the gallery that represents them, free of charge, the rights of reproduction and representation for campaigns to promote the work, as well as to create documents and archives. If the artist has transferred his rights to a royalties collecting and distribution society, he makes sure that he has the society's agreement to this.

1.2.3 Produces

1.2.3.a The artist produces his works, providing the resources needed to do so. In certain cases, if the artist needs help with production, he first contacts the gallery which may offer technical or logistical support or specific financing.

1.2.3.b In this case, a specific contract may stipulate the terms and conditions of production between the artist and the gallery, as well as with any third parties.

1.2.3.c The involvement of the gallery in production of the work must be indicated during its display or use of its image.

1.2.4 Makes to order

1.2.4.a When a work of art is ordered and regardless of the commissioning party, the artist and commissioning party must involve the gallery in the project from the start of the process.

1.2.4.b If the artist is represented by a French gallery, it is customary to contact that gallery first.

1.2.5 Exhibits

1.2.5.a The artist must provide all the elements required to exhibit his work.

1.2.5.b For certain works, instructions or an installation protocol must be provided.

1.2.6 Sells

Artists who grant a mandate to a gallery undertake not to sell directly, and therefore to inform the gallery of any purchase procedures by both private and institutional players. Consequently the sales mandate includes not only works consigned to the gallery, but also those in the workshop.

1.3 The works

The artist remains the owner of the works stored until they are sold by the gallery.

1.3.1 Consignment receipt – Sales mandate

1.3.1.a When a gallery accepts a work on consignment, it is preferable that a document should be drawn up when the work is entrusted to it. The document describes the work so that it can be identified: author, title, date of creation, size, techniques used, single work or number of copies (in this case, number of the consigned copy), state of conservation and other distinctive features.

1.3.1.b It also specifies the financial terms and conditions regarding sale of the work: the sales price that the artist and gallery have agreed upon, the sharing out of the proceeds from the sale, the potentially considered negotiations, information regarding VAT and the time limits for payment.

1.3.1.c The same document may concern the consignment of several works, in the form of a list repeating the same information. The document constitutes a contractual commitment, and

must be dated and signed by the artist or his successors in title and the gallery, with one copy for each party.

1.3.1.d The documents concerning the consignment of works must be updated regularly. It is recommended to review them once a year, or during an exhibition, for example.

1.3.1.e The works must be returned to the artist at the time indicated in the agreement or earlier by mutual consent.

1.3.2 Preservation

1.3.2.a The gallery must insure the works that are entrusted to it and make sure they are preserved. For that purpose it informs the artist of the means and conditions of preservation it can provide.

1.3.2.b If a work needs to be restored, this is carried out with the agreement of the artist or his successors in title.

1.3.3 Movement of works

1.3.3.a The gallery ensures the traceability of the works consigned, thanks to a register or a file of incoming and outgoing works, and keeps the artists informed of this. The gallery is responsible for locating them when they are lent to third parties, for example to public or private institutions. This is also the case during procedures regarding management of the works, and in particular if movement of the works involves customs formalities.

1.3.3.b The gallery organises the movement of works and has a responsible attitude regarding their handling, packaging, transport and storage, in order to protect the integrity of the work.

1.3.3.c Works exhibited outside the gallery are treated as loans. These movements of the works are recorded on a loan sheet managed by the gallery. It is drawn up in association with the borrower and indicates the name and place of the exhibition, its length, the insurance conditions, transport conditions and the condition of the work on departure and arrival.

1.3.3.d If the request to borrow works is sent directly to the artist, the artist informs the gallery and entrusts the gallery with the management of the loan.

Documentation regarding works 1.3.4

1.3.4.a The gallery owner is advised to keep archives regarding the work of the artist it represents and to enrich them with all types of documentation: texts, images or relevant information concerning the artist's work.

1.3.4.b These archives remain entirely the property of the gallery, since they are the result of its work. It alone can allow them to be consulted or possibly to be used, under the conditions that it specifies, in accordance with the artists' copyright.

1.3.4.c The gallery must be mentioned in all uses of these archives.

Certificates 1.3.5

1.3.5.a At the artist's request, or if required due to the nature of the work, the work must be accompanied by a certificate.

1.3.5.b The works are described and guaranteed according to current knowledge of the market. The document indicates what the work comprises as clearly as possible and, where appropriate, specifies the number of components. It must include at least one photograph of the work and include such additional descriptions as the quality of the image alone cannot provide.

1.3.5.c The certificate is a single, original document which accompa-

nies the work and which cannot on any account be reproduced.

1.3.5.d The gallery owner is however advised to keep a duplicate of the certificate for the purposes of traceability of the work once it has been sold.

1.3.6 Payment of the artist

1.3.6.a If the artist grants a mandate to the gallery to sell his works, the gallery acts as an intermediary in the sale. The gallery and the artist (or successors in title) agree on the financial terms and conditions. They are free to agree on the sharing out of the proceeds from the sale. There are three recurrent possibilities:

1.3.6.b — If there are no production costs, the sharing out of the proceeds from the sale must be determined with the artist or successors in title.

1.3.6.c — If production costs are incurred by the artist, the gallery or a third person, the proceeds from the sale are shared out after deducting the agreed production costs, which are repaid to those who incurred them.

1.3.6.d — If the work is made to a specific public or private order, a specific financial agreement is made between the artist, the gallery and the commissioning party.

1.3.7 Statement of accounts

1.3.7.a Works are generally sold in several stages: reservation, conclusion of the sale, billing and payment. This process takes a certain amount of time, and therefore the artist must be kept informed. The gallery owner undertakes to pay the artist on actual receipt of payment for the work.

Termination of the collaboration 1.3.8

1.3.8.a If one or other of the parties wishes to end the collaboration, a notice period is provided for; it should be reasonably long, in proportion to the length of the collaboration between the gallery owner and the artist, and may be defined by mutual agreement.

1.3.8.b Nevertheless, termination cannot prevent the finalisation of sales negotiations already under way, in accordance with the agreed notice period.

1.3.8.c The artist or his successors in title must do everything required to recover, as soon as possible once the collaboration is ended, the works stored by the gallery, in compliance with the agreed notice period.

1.3.8.d In the specific case where the production of the work was financed by the gallery, the gallery is given first option to purchase the work. The gallery can also waive this option, subject to repayment of the production costs.

1.3.8.e In the event of breach of the contract, the expenses incurred due to the breach are payable by the party that broke the mandate.

2

RELATIONS WITH BUYERS

Advice 2.1

The gallery owner advises his customers and helps them to make the right choice. He gives them the benefit of his expertise and passes on the information at his disposal. 2.1.1

The gallery owner shows the greatest discretion and undertakes to respect the confidentiality of the discussions and the personal data he collects in order to protect the privacy of his clients, in particular in the event of the sale, purchase or loan of a work carried out through the gallery. 2.1.2

Works sold 2.2

The gallery owners must obtain all of the guarantees required regarding the authenticity of the works he sells. For second market works, he must also attempt to determine their origin. 2.2.1

Members of the Professional committee of art galleries undertake to sell works in compliance with French regulations regarding original works of art. They thereby offer their clients a guarantee and transparency. 2.2.2

Display of prices 2.3

Prices are displayed in art galleries according to the recommendations of the French authorities: by “affixing a discreet label on the items exhibited to the public or consulting a price list”.

Payment 2.4

In principle, works of art are paid for on the spot. However it is possible to provide for deposits or down payments. 2.4.1

2.4.2 An invoice is issued to conclude the sale of a work of art, on which it may be necessary to include a retention of title clause, until payment of the price in full.

2.4.3 Cash payment is only possible within the maximum limit provided for by the law.

2.4.4 For purchases carried out by a company, it is customary to identify a representative who is a physical person (first name, surname, capacity) who carried out the transaction on behalf of the company, which is a legal entity, and to whom the invoice is sent.

2.4.5 The invoice must specify the terms of payment, i.e. the due date for payment and the late payment penalties applicable[1].

2.5 Certificates

2.5.1 **Invoices**

2.5.1.a The gallery must issue an invoice describing the work sold: name of the artist, title of the work, year in which it was created, techniques, size, single item or numbering if necessary.

2.5.1.b The invoice provides a guarantee to the buyer regarding the information it includes.

2.5.1.c Members of the Professional committee of art galleries undertake to describe the works of art in accordance with normal practice in the profession and the terminology of French Decree n° 81-255 of 3 March 1981.

1 Like the interest rate and the lump-sum compensation for recovery costs set by decree, these statements are compulsory for professionals and recommended for invoices to private individuals.

2.5.2 **Certificate of authenticity**

2.5.2.a On principle, the certificate is unique and must accompany the work to which it relates.

2.5.2.b If a gallery has a certificate of authenticity for a work that it is selling, it must give it to the buyer together with the work.

2.5.3 **Origin**

The gallery owner can give the holder of a work the information contained in its archives, for example concerning the origin, but also the biography and bibliography of the work sold. Research may result in costs for the person requesting the information. Information making it possible to identify a work is provided while respecting trade secrets and privacy.

3

RELATIONS WITH SELLERS

Purchases from private individuals 3.1

Members of the Professional committee of art galleries must be vigilant regarding the origin of the works that they acquire or accept on consignment. To do so, they must obtain all of the customary guarantees. 3.1.1

Purchases from private individuals, owners or representatives must be entered in the gallery's police register. 3.1.2

Consignments 3.2

A work of art may be consigned to a gallery for valuation, exhibition or sale. A gallery owner who accepts one must draw up a consignment note indicating the nature of the consignment, the work consigned, its duration and the insurance value. In certain cases the additional insurance cost may be payable by the person who entrusted the work to the gallery owner. 3.2.1

Consignments of works for valuation, exhibition or sale [2], carried out by private individuals, owners or representatives must be entered in the gallery's police register. 3.2.2

Sales mandate 3.3

If a person other than the artist grants a mandate to the gallery to sell a work of art, a document is drawn up. Sales mandates are granted for a limited period of time, and indicate the nature of the work, its price, and if necessary the amount of commission, after deducting VAT and any resale right, both of which are payable by the seller but collected and transferred by the gallery [3]. 3.3.1

If it holds a mandate, the gallery makes sure that it has the owner's agreement before carrying out a sale, if the transaction is likely to be carried out under different conditions from those provided for by the parties. 3.3.2

2 Articles 321-7 and R321-3 to R321-7 of the French penal code.

3 Capital gains tax for private individuals resident in France for tax purposes - Article 150VI of the French General Tax Code (CGI). The resale right is payable by the seller when a work of art is resold.

4

RELATIONS BETWEEN CONFRERES

Work sold to a confrere 4.1

A gallery owner who sells a work of art to a confrere undertakes to provide all of the information required to sell the work, while respecting trade secrets and privacy. 4.1.1

In addition to the standard authentication details included on the invoice, information is provided concerning previous transactions, particularly those carried out by public sale. 4.1.2

Joint purchase 4.2

A joint purchase by professionals requires a retrocession invoice. The resale price of the work of art is decided by mutual agreement. 4.2.1

In the event of additional costs (restoration, transport etc.) the costs must be divided in proportion to the share of each person or by agreement, and are recorded in an invoice. No significant or unusual expenses may be incurred without prior agreement between the parties. 4.2.2

If one of the gallery owners does not agree to the sales price, his share may be bought by another participant in the purchase. 4.2.3

The Professional committee of art galleries recommends that the conditions of joint purchase should be recorded in writing. 4.2.4

Work consigned for exhibition and possible sale 4.3

If a gallery owner entrusts a work of art to a confrere, the conditions must be specified in a contract. This contract must stipulate the duration of the consignment, the sales price and the commission due to the borrower. 4.3.1

4.3.2 It is customary for the borrower to pay all transport and insurance costs for the work.

4.4 Works on loan

If a gallery owner wishes to hold an exhibition with an artist who is widely-known to be attached to another gallery, he must inform that gallery and obtain its agreement.

4.5 Seller's responsibility for works entrusted

4.5.1 A gallery owner who sells a work entrusted by a confrere is the only responsible interlocutor with regard to the client.

4.5.2 In the event of a dispute between galleries, the galleries undertake to seek an amicable solution to the dispute rapidly and in good faith, based on their own commitment.

4.6 Sale through an intermediary

4.6.1 When an intermediary is involved in a transaction between a private individual and a dealer, the conditions of the transaction must be set and the commission must be negotiated before the sale is concluded.

4.6.2 The intermediary must provide an invoice including the information making it possible to identify the transaction and the final customer.

4.7 Departure of an artist

If an artist leaves a gallery to join another one, the new gallery informs the previous one. Compensation may be paid between confreres.

4.8 Arbitration

In the event of a dispute with a gallery, any party to the dispute (artist, successor in title, buyer, seller, gallery etc.) may call for arbitration to find an amicable solution rapidly. The President of the Professional committee of art galleries shall appoint an arbitrator if it considers action by the committee to be appropriate.

This code of ethics was published by the Professional committee of art galleries presided by Georges-Philippe Vallois.

Written by a committee of members of the Board of Directors: David Fleiss, Benoit Sapiro and Philippe Valentin, with the participation of Véronique Jaeger.

The editorial coordination was carried out by Delphine Fournier, Executive Director, assisted by Laurène Henry, responsible for legal and tax matters under the control of Me Olivier de Baecque.

The content was validated by the entire Board of Directors consisting of Marion Papillon (Vice President), Bruno Delavallade (Vice President), Jean-Pierre Arnoux (Treasurer), Bénédicte Burrus, Chantal Crousel, Alix Dionot-Morani, Fabienne Leclerc, Éléonore Malingue, Thomas Bernard, Christian Berst, and the members of the Committee.

This code of ethics is available in French and English. Only the French language version is binding. The English version is provided for information only.

Comité professionnel des galeries d'art
83 rue du Faubourg Saint-Honoré
75008 Paris

+33 (0)1 42 66 66 62
contact@comitedesgaleriesdart.com
comitedesgaleriesdart.com

Printed in January 2016
by Alliance Graphique

Graphic design:
Aurélien Farina (Paper! Tiger!)

Typography:
Sphinx! (Sandra Carrera) & Galliard

ISBN: 978-2-9555725-0-4