ESAVL
LE DROIT DES ARTISTES

Christophe MENIER

Avocat au Barreau de Namur

Diplômé du Conservatoire Royal de Liège

Certificat en direction administrative et financière d'ASBL

Certificat en entrepreneuriat culturel

PLAN DU COURS

<u>PARTIE 1</u>.

LA PROFESSION D'ARTISTE

(cours 1 à 5)

<u>PARTIE 2</u>.

ASPECTS SOCIAUX ET SALARIAUX DES ACTIVITES ARTISTIQUES

(cours 6 à 11)

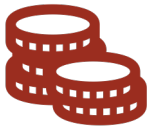
<u>PARTIE 3</u>.

ARTISTES ET PRESTATIONS SOCIALES

(cours 12 à 15)

PARTIE 1. LA PROFESSION D'ARTISTE

1. Histoire



2. Economie

3. Droit d'auteur

4. Contrats

5. Définition

Section 1. Cadre légal

Section 2. Les deux conceptions du droit d'auteur

Section 3. Champ d'application

Section 4. Définition de l'œuvre

Section 5. La qualité d'auteur

Section 6. Les droits de l'auteur

Section 7. Les autres droits intellectuels courants

SECTION 7. LES AUTRES DROITS INTELLECTUELS COURANTS

§1. Le droit à l'image

(§2. Les droits voisins)

§3. Le droit de suite

(§4. Les licences obligatoires)

(§5. Le droit des marques et modèles)

§1. Le droit à l'image

A. Le droit du modèle

- Il faut autorisation d'une personne représentée dans un portrait (ancien art. 10 loi 1994) avant de le reproduire
- Droit personnel (hors commerce) – transmissible - 20 ans après décès
- Phénomène de « cascade de droits »

B. Limitation au droit de reproduction/de communication

- Protection que si personnes identifiables
- Exceptions
- Ex. **Couple Sarkozy** repris du journal Le Parisien => accompagne nouveau slogan publicitaire de Ryanair (retrait publicité et 1 euro symbolique)

Sarkozy / Ryanair

§2. Le droit de suite (1)

A. Définition

- Définition : rémunération dont bénéficient les auteurs d'œuvres graphiques et plastiques originales à l'occasion des reventes du support de l'oeuvre par l'intermédiaire d'un professionnel du marché de l'art : vente aux enchères, vente en galerie, par un antiquaire etc. (par architecture)
- Le droit de suite est un droit inaliénable auquel il ne peut être renoncé : il donne lieu à l'établissement d'un droit légalement prévu
- Créé en 1921 en Belgique et reconnu aujourd'hui dans plus de 60 pays, le droit de suite est profondément modifié depuis le 1er novembre 2007
- L'auteur doit être vivant ou décédé depuis moins de 70 ans et être un ressortissant de l'Union européenne

§2. Le droit de suite (2)

B. <u>Conditions d'applications</u>

(1°) Une œuvre d'art graphique ou plastique originale

- Il doit d'agir : tableaux, collages, peintures, dessins, gravures, estampes, lithographies, sculptures, tapisseries, céramiques, verreries et photographies
- Réalisées par l'artiste lui-même
- En quantité limitée (exemplaires numérotés et signés)

§2. Le droit de suite (3)

(2°) Un acte de revente

- Il faut une vente, qui a lieu après la première cession au cours de laquelle intervient en tant que vendeur, acheteur ou intermédiaire, un professionnel du marché de l'art
- Peu aussi être après un don

(3°) Seuils d'application

- Le prix de vente (net) doit être de minimum 2000 euros ; en dessous, aucun droit de suite n'est dû
- Exception : en cas de revente inférieur ou égale à 10.000 euros dans les trois ans de l'œuvre achetée directement à l'artiste

§2. Le droit de suite (4)

C. Taux

- Le droit de suite est calculé sur le prix de vente hors taxe (inclus frais administratifs et honoraires des personnes intervenant à la revente) et son montant est fixé comme suit :
  - 4 % pour la tranche du prix de vente jusqu'à 50.000 €
  - 3 % pour la tranche du prix de vente comprise entre 50.000,01 € et 200.000 €
  - 1 % pour la tranche du prix de vente comprise entre 200.000,01 € et 350.000 € ;
  - 0,5 % pour la tranche du prix de vente comprise entre 350.000,01 € et 500.000 € ;
  - 0,25 % pour la tranche du prix de vente dépassant 500.000 €.
- Toutefois, le montant total du droit ne peut dépasser 12.500 € par œuvre.

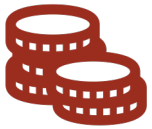
§2. Le droit de suite (5)

D. Le bénéficiaire et le débiteur du droit de suite

- L'artiste est le bénéficiaire : il ne peut le céder ni y renoncer par avance (nullité de toute convention contraire)
- Droit de suite cessible aux ayants droits
- Peut réclamer le paiement lors de la revente de ses œuvres, tant au vendeur qu'à l'intermédiaire, tenus solidairement
- Il peut confier la gestion de son droit de suite à une société d'auteurs (SOFAM)
- Une fois par an, publication des œuvres ayant fait l'objet d'une revente et de la liste des auteurs ayant perçu des droits de suite

PARTIE 1. LA PROFESSION D'ARTISTE

1. Histoire



2. Economie

3. Droits d'auteurs

4. Contrats

5. Définition

Section 1. Règles contractuelles visant les droits d'auteur

Section 2. Les contrats spécifiques en matière d'édition

Section 3. Les contrats spécifiques en matière d'arts plastiques

Section 4. Impact du numérique

SECTION 1. RÈGLES CONTRACTUELLES VISANT LES DROITS D'AUTEUR

§1. La cession des droits d'auteur

§2. Application de la cession dans le cadre des contrats classiques

§3. Les sociétés de gestion de droit

§1. La cession des droits d'auteur (1)

Un régime impératif

A. <u>L'exigence d'un écrit probatoire</u>

B. <u>Interprétation restrictive de l'écrit favorable à l'auteur</u>

C. <u>Les mentions obligatoires</u>

§1. La cession des droits d'auteur (2)

D. L'obligation d'exploitation

E. L'interdiction de céder des œuvres pour des formes d'exploitation inconnues

F. Le droit de préférence

§2. Application aux contrats classiques (1)

- La clause de cession de droit est généralement intégrée dans le contrat
- Application des règles de droit civil

A. Le contrat de travail

- Absence de présomption de cession en faveur de l'employeur

B. Le contrat de commande

- Un régime assoupli pour certaines commandes
- Trois conditions cumulatives pour bénéficier du régime assoupli
- Trois conséquences
- Observation : confusion entre revenu de droits d'auteur et rémunération

§2. Application aux contrats classiques (2)

C. Le contrat de vente/d'achat

- **Définition**
- **Délivrance d'une facture**
- **Distinction des règles applicables en fonction de la qualité de l'acquéreur**
- **Trois obligations cas de vente à un consommateur :**
- **Absence de régime assoupli**
- **Le prix de vente de l'œuvre et le prix de la cession des droits**

§3. Les sociétés de gestion de droit (1)

A. Le rôle des sociétés de gestion de droit

- **Définition**
- **Un réseau international**

B. Le rôle des sociétés de gestion de droit

- **Missions :**
  - **Admission des œuvres déposées**
  - **Perception des droits auprès des utilisateurs**
  - **Répartition entre les auteurs**
  - **Poursuivre l'utilisation non autorisée des oeuvres**
- **Gestion volontaire et gestion obligatoire**

§3. Les sociétés de gestion de droit (2)

C. Le contrat d'affiliation

- **Contrat d'adhésion**
- **Contrat de cession / de mandat**
- **Démarches**

B. Avantages et inconvénients

SECTION 2. CONTRATS SPÉCIFIQUES EN MATIÈRE D'ÉDITION

§1. La rôle des intermédiaires

§2. Les relations contractuelles entre artistes et intermédiaires

§1. Le rôle des intermédiaires

- **L'éditeur**

- **Le détaillant**

§2. Les relations contractuelles (1)

A. Le contrat d'édition classique

- **Absence de définition**
- **Contrat *intuitu firmae***
- **1° Obligations de l'auteur**
  - **Obligation de délivrance et de garantie**
  - **La garantie de l'exercice paisible du droit cédé**
- **2° Obligations de l'éditeur**
  - **Reproduction de l'œuvre**
  - **Remise d'un bon à tirer**
  - **Un premier tirage garanti**
  - **La production des exemplaires dans le délai convenu**
  - **L'envoi d'un relevé annuel des ventes (…)**

§2. Les relations contractuelles (2)

A. Le mode de rémunération

- **En principe, une rémunération proportionnelle aux recettes brutes, sauf convention contraire**
  - **L'avance**
  - **Les revenus équivalents à un pourcentage sur le prix public hors taxe ou le chiffre d'affaire net**
  - **Les revenus équivalents à un pourcentage des sommes nettes perçues par l'éditeur**
  - **La rémunération forfaitaires**
  - **Un panacahge**

§2. Les relations contractuelles (3)

B. Le contrat d'édition numérique

C. Le contrat à compte d'auteur

D. Le contrat d'édition en matière de bande dessinée

E. Le contrat de coédition

F. Le contrat de licence

SECTION 3. CONTRATS SPÉCIFIQUES AUX ARTS PLASTIQUES

§1. La rôle des intermédiaires

§2. Les relations contractuelles entre artistes et intermédiaires

§1. Le rôle des intermédiaires

- **La galerie**
- **La salle de vente**
- **La foire d'art**
- **Le musée**