

Les incidences économiques du droit de suite

Etude

Joëlle Farchy, Professeur à l'Université Paris I, Panthéon – Sorbonne, Paris, France

Kathryn Graddy, Fred and Rita Richman Distinguished Professor in Economics,
Brandeis University, Boston

This report has been commissioned by the World Intellectual Property Organization (WIPO) in the ambit of the work of the Standing Committee on Copyright and Related Rights (SCCR) on the artist's resale right which requested at its thirty third session to commission a study which would notably address the economic implications of the right.

Le marché de l'art comprend les ventes d'arts visuels incluant peintures et sculptures. Ce marché est à la fois profondément internationalisé et hautement spéculatif. Marqué par une profonde crise à la fin des années 1980, il a connu depuis le début des années 2000 une évolution extrêmement favorable, en dépit d'un bref fléchissement en 2008-2009 consécutif à la crise des *subprimes*. Son envolée semble toutefois en passe de s'essouffler depuis deux ans, et la question d'un éventuel retournement du marché se pose. En 2016, une étude annonçant l'existence d'une bulle spéculative et son éclatement dans un futur proche a reçu un large écho¹ Un tel retournement est cependant difficile à anticiper de façon précise, les activités spéculatives reposant sur des comportements mimétiques.

Après avoir présenté les principales caractéristiques du marché de l'art, est abordée la question de la forme spécifique de droit d'auteur qui s'applique sur ce marché, le droit de suite. Des études empiriques ainsi que retours d'expérience d'artistes de différentes zones géographiques complètent l'analyse.

1 – Le marché international de l'art ²

1.1 Les acteurs du marché

Sur le marché de l'art se rencontrent des vendeurs, les artistes et des acheteurs, occasionnels ou collectionneurs. Le plus souvent, les transactions ne se déroulent pas en direct entre acheteurs et vendeurs mais par le biais d'intermédiaires que sont pour l'essentiel, les galeries et les maisons de ventes aux enchères.

1.1.1 Les intermédiaires, au coeur du marché

Les ventes d'œuvres d'art peuvent se réaliser de façon publique sur le marché des enchères ou de manière privée.

En raison de leur caractère public, les enchères constituent la partie la plus visible du marché de l'art. Deux maisons de ventes dominant largement, Sotheby's et Christie's avec des chiffres d'affaires respectivement de 2,9 et 3 milliards de dollars en 2016 (voir tableau ci-dessous). Les maisons de vente chinoises ont connu une forte croissance : 6 d'entre elles figurent dans le classement des 10 premières maisons de ventes. *Poly première* International maison de ventes chinoise, centrée sur le marché asiatique, a, depuis sa création en 2005, connu une croissance spectaculaire (chiffre d'affaires d'un peu moins de 1 milliard de dollars en 2016).

¹ Kräussl, Lehnert, Martelin, 2016.

²Cette première partie a été réalisée grâce à la collaboration de Nathalie Moureau.

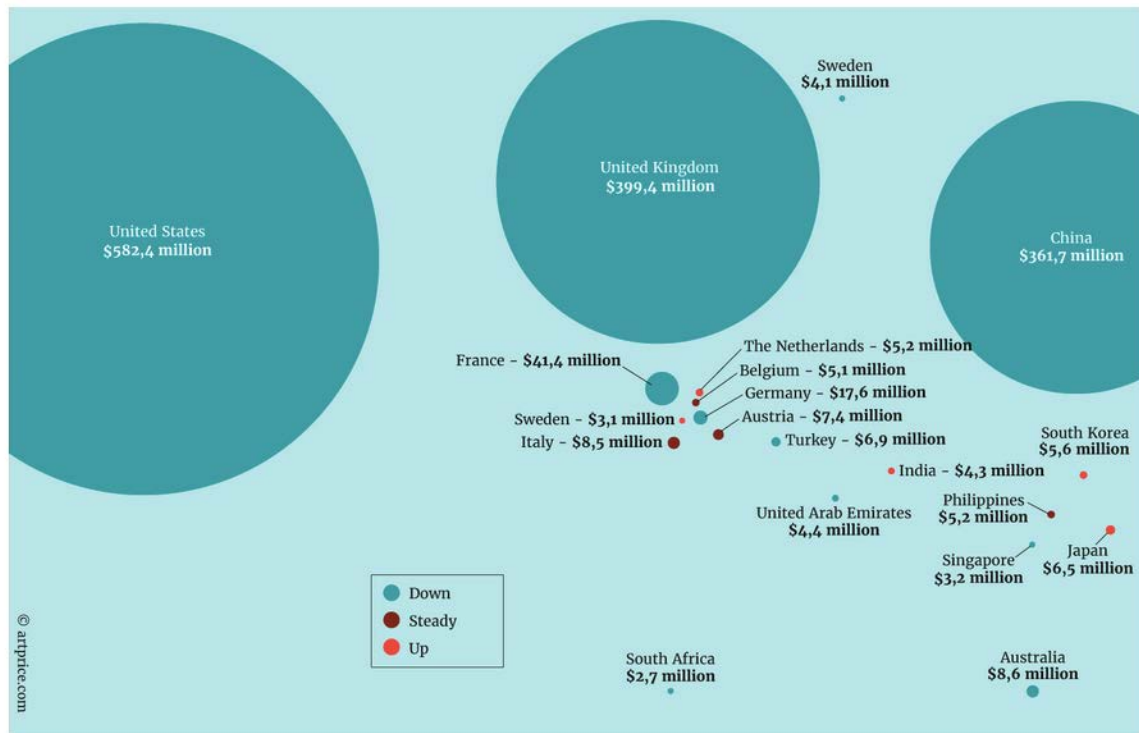
Top 20 des maisons de ventes aux enchères (2016)

		Produit des ventes (\$)	Lots vendus
1	Christie's	3 054 089 923	16 243
2	Sotheby's	2 888 199 582	13 945
3	Poly International	988 895 776	9 398
4	China Guardian	609 113 322	6 648
5	Beijing Council	551 777 500	3 879
6	Phillips	346 337 625	3 269
7	Xiling Yinshe Auction	176 433 817	4 341
8	Bonhams	144 534 764	6 818
9	Holly International	123 197 961	1 470
10	Zhong Hong Xin International Auction	90 348 753	986
11	Canton Treasure Auction	89 724 121	2 014
12	Shanghai Jiahe Auction	87 014 164	1 849
13	RomBon Auction	72 915 814	2 505
14	Dorotheum	72 482 762	4 807
15	Seoul Auction	71 749 020	1 143
16	Shanghai Mission Auction	69 379 508	414
17	Artcurial	67 324 517	3 269
18	Beijing Hanhai Art Auction	63 413 712	2 924
19	Beijing Inzone International Auction	62 874 981	454
20	Grisebach	56 069 263	2 159

© artprice.com / AMMA

La répartition géographique des ventes aux enchères dans le monde, synthétisée dans le schéma ci – dessous révèle la part écrasante des Etats – Unis, du Royaume – Uni et de la Chine. Par ailleurs, des maisons de vente ont ouvert récemment des antennes dans des pays émergents : Christie's en 2006 et Bonhams en 2008 à Dubai ; Sotheby's en 2009 à Doha.

Geographic Distribution of Contemporary Art Sales



July 2015 – June 2016

Source : ARTPRICE, 2016

Les transactions privées sont quant à elle réalisées par des galeries, des courtiers et depuis plus récemment par les maisons de ventes dans le cadre de ventes privées de gré à gré : en 2000, les ventes réalisées par Christie's en ventes privées ne s'élevaient qu'à 185 millions de dollars et elles atteignent quasiment le milliard selon le rapport TEFAF (The European Fine Art Fair) en 2016. Chez Sotheby's, selon la même source, les ventes privées s'établiraient entre 0,6 à 1 milliard de dollars pour les Etats Unis et le Royaume-Uni. Dans ce dernier cas, il s'agit de simples estimations car Sotheby's à la différence de Christie's ne communique pas publiquement sur le montant des ventes. Courtiers et galeristes voient avec regret, les maisons de ventes, attirées par la forte rentabilité des ventes de gré à gré (car elles ne nécessitent pas les mêmes coûts notamment en marketing que les ventes aux enchères) empiéter ainsi sur leur marché traditionnel.

L'importance respective de ces deux catégories d'intermédiaires varie fortement selon le segment de marché considéré :

- Sur le marché de la première vente, le rôle des galeristes qui contribuent au développement de la carrière des artistes par des actions de promotion, est central. Les transactions sur ce marché sont ainsi réalisées de façon quasi exclusive en galeries, pour ceux des artistes qui parviennent à se faire représenter. La vente massive d'œuvres (223) directement sorties de l'atelier de Damien Hirst en 2008 chez Sotheby's pour un prix record de 140 millions d'euros, contournant ainsi les galeries censées le représenter, est emblématique de la rupture, de la répartition tacite des rôles généralement respectée³. En Chine, le rôle des galeries est moins important que

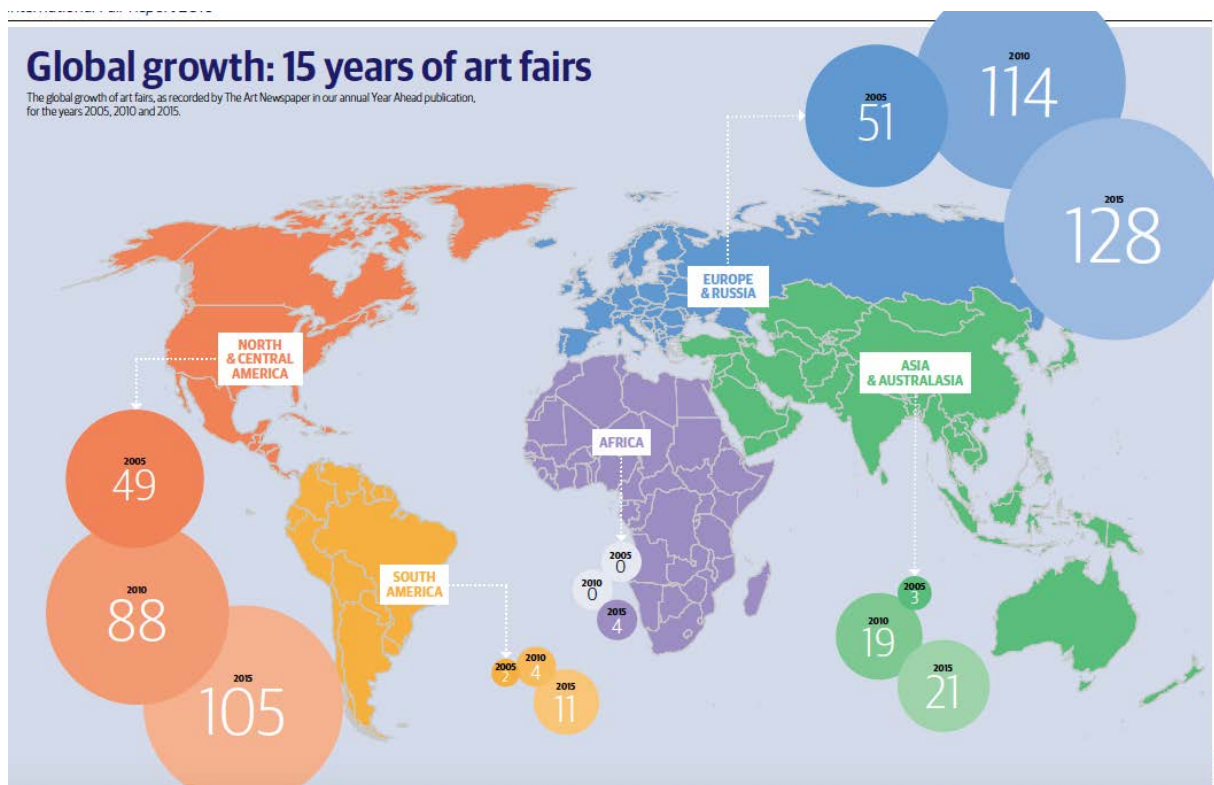
³ La galerie construisant la carrière de l'artiste, ce dernier a un contrat moral selon lequel il ne doit pas proposer ses œuvres directement à la vente sans passer par elle de manière à lui permettre de réaliser un « retour sur investissement ».

dans les autres pays ; 4400 galeries et marchands y sont présents alors que 21000 sont recensées sur le marché américain (source TEFAF). Le développement très rapide et spéculatif du marché chinois explique en partie cette particularité.

- Sur le second marché – ou marché de la revente-, l'ensemble des acteurs, maisons de ventes, courtiers ou bien encore marchands, sont susceptibles d'intervenir.

Que ce soit sur le premier ou le second marché, du fait de l'internationalisation, le rôle des foires s'est considérablement accru au cours des dernières années. L'Europe et les Etats – Unis dominent toujours cette tendance même si le nombre de foires a connu un accroissement notable en Asie (de 3 à 21 en 15 ans). En Afrique, leur nombre reste très limité et les galeries participantes sont en majorité locales⁴. On peut par ailleurs noter que le nombre des galeries en provenance des pays émergents reste très limité dans les grandes foires occidentales (Art Basel, Fiac, etc) : en 2014 à Bâle, plus de 90% des galeries provenaient d'Europe, des Etats Unis et du Japon.

Répartition géographique des foires



Source : The Art Newspaper, The International art fair report, 2016.

Pour l'ensemble des transactions, publiques ou privées, la majeure partie des échanges intervient sur un marché matériel. Bien que la part des transactions réalisées de façon dématérialisée ait augmenté rapidement depuis 2000, un rapport⁵ estimait qu'en 2015 ces ventes représentaient moins de 10% de l'ensemble du marché. Plus de 75% d'entre elles sont réalisées pour moins de 5000\$ chacune et 25% pour moins de 500 dollars chacune. Peu d'opérateurs exclusivement en ligne parviennent à émerger ; les deux principaux Auctionata

⁴ Velthuis, 2015.

⁵ Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne, 2015.

et Paddle avaient annoncé leur fusion mais celle – ci a échoué en 2016 et Auctionata a cessé ses activités en mai 2017.

1.1.2 Les artistes, une distribution des ventes inégale

Sur ce marché des enchères, on observe une forte concentration des ventes les plus élevées autour d'un nombre réduit d'artistes particulièrement reconnus : en 2013-2014, trois d'entre eux (les américains Jeff Koons, Jean Michel Basquiat et Christopher Wool) ont représenté 22% du marché de l'art contemporain (sur le segment des ventes aux enchères d'artistes nés après 1945⁶).

La répartition des ventes aux enchères d'œuvres produites par des artistes vivants en 2016 montre une distribution particulièrement déséquilibrée : une minorité d'œuvres (1,15%) correspond à 72% du total des ventes (voir figure 5 j ci - dessous). La répartition du marché par tranche de prix montre que seul un nombre réduit d'artistes réalise des ventes aux enchères supérieures à un million (voir figure 5 k). Sur ce segment, 20 artistes ont réalisé 36% du produit des ventes aux enchères en 2016⁷.

Figure 5j | Sales of Living Artists by Price Bracket in 2016

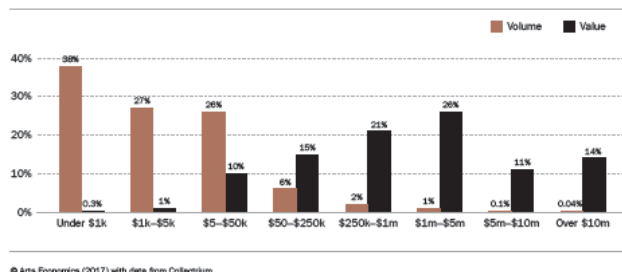
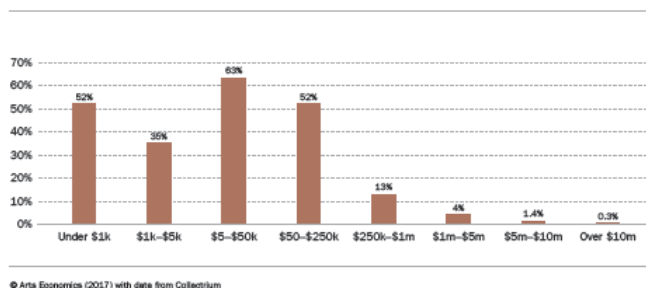


Figure 5k | Share of Artists by Price Segment in the Living Artists Sector in 2016



1.1.3 Les acheteurs, l'émergence d'une nouvelle catégorie de collectionneurs très fortunés

L'acte d'achat obéit à des motivations fort diverses qu'elles soient romantiques – passion, occupation – distinctives – valorisation, ostentation, outil de promotion, médiatisation – économiques (placement d'argent, spéculation, économie d'impôt) ou encore engagées (défense de la scène émergente).

Quelles que puissent être leurs motivations, les acheteurs sur le marché des enchères, toutes tranches de prix confondues, sont de plus en plus nombreux. Parmi ces acheteurs, le magazine Artnews propose chaque année, depuis 2008, la liste des collectionneurs influents dans le monde. Le tableau ci - dessous montre le poids des collectionneurs américains ainsi que l'apparition récente de collectionneurs chinois influents. Bien que le pouvoir d'achat ne

⁶ ART Price.

⁷ Rapport Art Basel 2017.

soit pas le seul facteur explicatif de l'achat d'oeuvres d'art, il existe une réelle corrélation entre la richesse d'un pays et le nombre de grands collectionneurs en son sein⁸. L'explosion du nombre de millionnaires dans le monde, a provoqué l'arrivée d'une nouvelle classe de collectionneurs, en quête de reconnaissance sociale et susceptibles d'enchérir pour des montants particulièrement élevés. En 2003, le World Wealth Report comptait 7,6 millions de HNWI (high net worth individuals) à travers le monde, 10,9 millions en 2010 et 13,9 millions en 2015. Cette évolution a eu d'importantes répercussions sur la partie la plus haute du marché en augmentant rapidement le nombre de personnes susceptibles d'enchérir à plus d'un million de dollars. L'expert du marché de l'art Thomas Seydoux déclare ainsi que « 20 ans plus tôt, 20% des 500 de la liste Forbes étaient nos clients, c'était un petit monde ; cela a changé avec l'émergence de pays comme la Chine et la Russie et le nombre croissant de personnes très fortunées. Le nombre d'acheteurs à plus de 5 millions a explosé et est supérieur au millier (...) » (cité par Georgina Adams, 2014).

Les plus grands collectionneurs dans le monde (d'après données Artnews)

	1995	2005	2015
Allemagne	15	11	11
Angleterre	10	12	10
Brésil	1	2	5
Canada	7	5	3
Chine	4	1	9
Italie	9	5	3
Japon	8	2	3
France	16	7	9
Pays Bas	5	4	2
Suisse	6	15	9
Etats – Unis	95	110	97
Total	176	174	161

Source : Moureau, Sagot - Duvaurox (2016)

1.2 Des difficultés méthodologiques pour évaluer l'ensemble du marché

Plusieurs sources annuelles permettent de disposer de données quantitatives détaillées sur l'évolution du marché.

1 - Le rapport ARTPRICE, tout d'abord, est centré sur les seules données en ventes publiques de *fine art*⁹.

2 - Le rapport TEFAF propose une estimation sur un périmètre plus large, incluant non seulement le *fine art* mais également les arts décoratifs et les antiquités. Le rapport TEFAF propose en outre une estimation du chiffre d'affaire global du marché, galeries incluses. Clare Mac Andrew qui rédigeait depuis plusieurs années le rapport TEFAF, a, depuis 2017 été remplacée par Rachel Pownall à cette tâche.

3 – Art Basel a produit en 2017, un rapport concurrent sur le même périmètre que celui de TEFAF. C'est Clare Mac Andrew et sa société Arts economics, qui, après avoir changé de collaboration, travaille pour Art Basel.

⁸ Leroux, Moureau, 2013.

⁹ Les beaux - arts, par opposition aux arts décoratifs et au mobilier.

Trois sources statistiques différentes existent donc depuis 2017. Auparavant, les différences d'évaluation entre les rapports ARTPRICE et TEFAF s'expliquaient par la prise en compte de périmètres différents. Les divergences de résultats en 2017 entre les rapports TEFAF et Art Basel, qui ambitionnent pourtant de cerner le même périmètre ont fait apparaître les difficultés rencontrées pour cerner l'ensemble du marché. Ainsi, on peut noter que :

- Art Basel annonce pour 2016 une valeur globale du marché de 56,6 milliards de dollars (dont 57% pour les galeries) soit une baisse de 11% par rapport à 2015.
- TEFAF évalue le marché à 45 milliards (dont 62 % pour les galeries) soit une légère hausse (1,7%) par rapport à l'année précédente.

TEFAF précise avoir opéré une sélection plus fine des galeries, que dans les rapports précédents qui intégraient des commerces qui n'auraient pas dû l'être. De plus, TEFAF s'appuie pour les galeries sur la base Orbis tandis qu' Art Basel conduit sa propre enquête (envoyée à 6500 galeristes avec un taux de retour de 17%) Enfin, pour les ventes publiques, le rapport TEFAF utilise la base de données AMMA et le rapport ArtBasel utilise la base Collectrium. Au-delà des différences de méthodologie, il reste cependant difficile de comprendre l'ampleur des écarts entre les deux évaluations. Les données sur l'ensemble du marché doivent donc être maniées avec précaution.

Toutefois, les divers rapports TEFAF ayant été produits au cours des années avec une méthodologie constante, ils permettent de repérer les tendances générales dans l'évolution du marché global ; celui-ci a est multiplié par plus de deux en valeur entre 2002 et 2014. L'augmentation du volume de transactions sur la même période, bien que conséquente, a été moins marquée.

The international art market in the world (auctions and dealers)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Montant en euros	22264	18631	24385	28833	43331	48065	42158	28335	42951	46351	44091	47419	51216
Nombre de transactions	25,8	25,4	26,6	28,2	32,1	49,8	43,7	31,0	35,1	36,8	35,5	36,5	38,8

Source: TEFAF, 2015

Pour éviter de présenter des données trop fragiles, nous nous centrerons pour la suite de cette étude, sur les informations issues des ventes publiques.

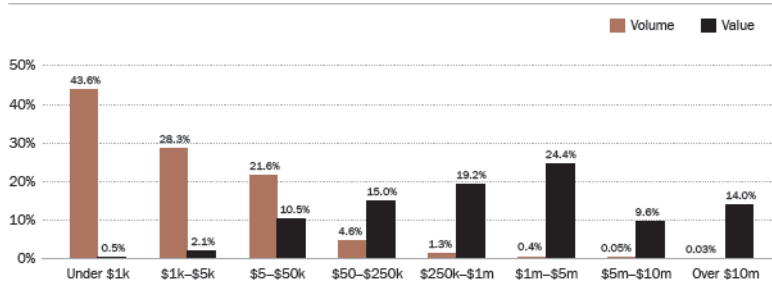
1.3 L'évolution du marché des ventes aux enchères

L'explosion des prix records

L'essor du marché de l'art sur les dix dernières années est largement imputable à l'accroissement du prix d'une minorité d'œuvres vendues aux enchères : en 2016, 0,5% des transactions réalisées assurent à elles seules 48% de la valeur des ventes réalisées aux enchères ; à l'autre extrémité, plus de 43% des transactions ne contribuent qu'à hauteur de

0,5% de la valeur globale des ventes aux enchères réalisées.

Figure 3h | Share of Lots Sold and Total Value at Global Fine Art Auctions in 2016 by Price Bracket

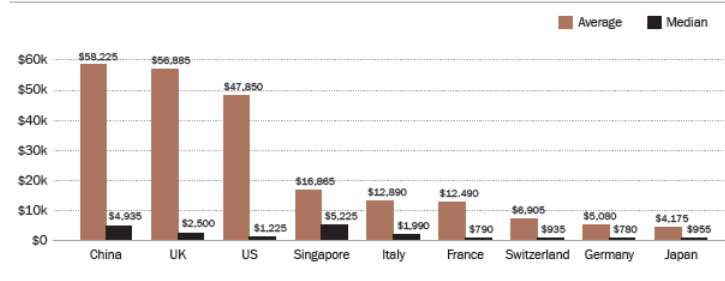


© Arts Economics (2017) with data from Collectrium

Source : Art Basel, 2017

La situation peut être résumée ainsi : « le spread du marché de l'Art ne cesse de changer d'échelle. Après avoir stagné sur une fourchette haute de 10 millions de dollars dans les années 1980, puis atteint au cours des années 2000 la barre des 100 millions de dollars, il a franchi le 5 février 2015 la barre des 300 millions de dollars avec la vente d'un Gauguin par un acheteur qatarien ». (Rapport ARTPRICE 2014). Selon ce rapport, 116 œuvres ont été vendues plus de 10 millions alors qu'il y en avait que 18 en 2005. L'écart entre prix moyen et médian des enchères, surtout dans les plus gros marchés que sont la Chine, les Etats – Unis et le Royaume – Uni (voir graphique ci-dessous), confirme le poids important d'un petit nombre d'adjudications réalisées pour des montants très élevés.

Figure 3g | Averages and Median Fine Art Auction Prices in 2016

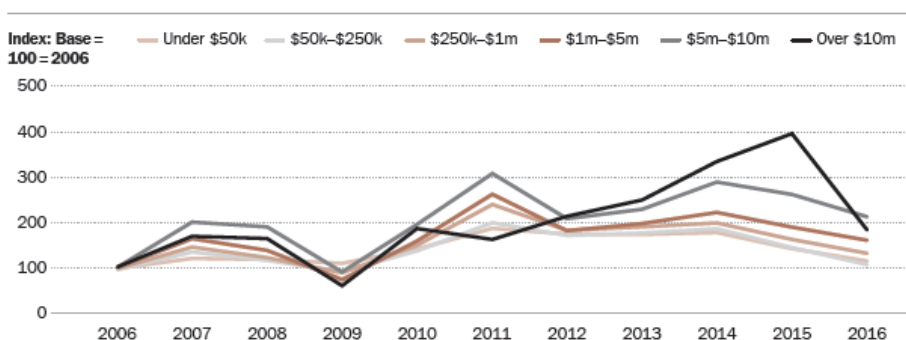


Source : Art Basel, 2017

Les stratégies de prix garantis conduites par les maisons de ventes aux enchères, alliées à la croissance du nombre de « gros acheteurs » augmentent artificiellement les prix et favorisent tant la spéculation que la volatilité du marché.

Conjoncturellement, sur la période la plus récente, l'évolution des tendances par tranche de prix montre la forte baisse du nombre de transactions supérieures à 10 millions en 2016 et un affaissement sur les autres tranches de prix depuis 2015.

Figure 3i | Growth of Sales by Value in Price Segments



Source : Art Basel, 2017

Le poids croissant des œuvres contemporaines

Depuis, 2000, les parts de marché des œuvres de la période moderne¹⁰ se maintiennent. Le segment de l'art ancien, dont l'offre se raréfie, et celui des œuvres des impressionnistes/post - impressionnistes ont perdu en importance. Ces derniers représentent, en 2016, 18% du volume des transactions et 12% de leur valeur.

Les œuvres issues de la période contemporaine et de l'après – guerre sont celles dont le marché a connu la plus forte croissance sur le marché des enchères : 37 % des transactions en volume en 2016, et plus de 50% en valeur (contre 17% seulement en 2000). L'offre contemporaine, plus large et liquide que d'autres segments du marché laisse prise à de nombreux mouvements spéculatifs et à une envolée des prix.

Table 5a | Market Share by Value of the Fine Art Auction Market:²⁷ 2000–2016

Year	Post War and Contemporary	Modern	Others
2000	17%	31%	52%
2006	34%	36%	30%
2007	44%	29%	27%
2008	45%	29%	26%
2009	32%	35%	33%
2010	35%	36%	29%
2011	38%	34%	28%
2012	44%	32%	24%
2013	46%	30%	24%
2014	49%	28%	23%
2015	47%	31%	22%
2016	52%	23%	25%

© Arts Economics (2017) with data from Collectrium

¹⁰ On retiendra la définition suivante des périodes :

Maitres anciens : artistes nés avant 1780,

19^{ème} : artistes nés entre 1760 et 1860,

Art moderne : œuvres réalisées par des artistes nés entre 1860 et 1920,

Après - guerre : artistes nés entre 1920 et 1945,

Art contemporain : artistes nés après 1945.

Source : Art Basel, 2017

L'évolution du poids des différents pays

Les positions respectives des différents pays ont connu des mutations profondes depuis 2005, compte tenu de l'émergence de nouvelles places de marché. Le recul de la France sur la scène mondiale de l'art dans la seconde moitié du XX^{ème} siècle est incontestable et ce pays qui était à la première place dans les années cinquante passé de la troisième à la quatrième place. Après avoir ravi la troisième place à la France en 2007, la Chine a poursuivi son ascension pour prendre la première position sur l'échiquier mondial en 2011 avec 33% de part de marché. Depuis, selon les années, la Chine et les Etats – Unis se disputent la première place devant le Royaume – Uni et la France.

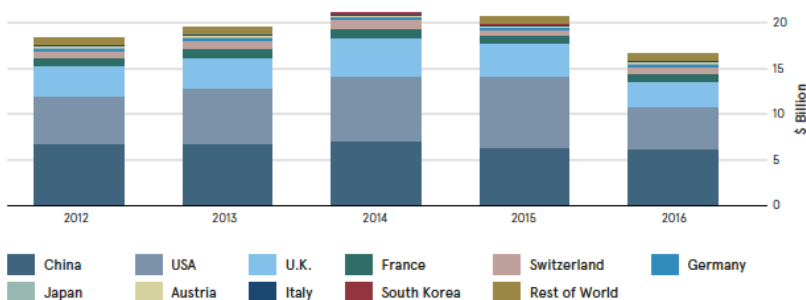
Countries' market share (auction market)

2006	2007	2011	2014	2015	2016
US 45,9%	US 41,7%	Chine 33%	Chine 37,2%	US 38%	Chine 38%
UK 26,9%	UK 29,7%	US 30%	US 32,1%	Chine 26%	USA 28%
France 6,4%	Chine 7,3%	UK 19%	UK 18,9%	UK 25%	UK 17%
Chine 4,9%	France 6,4%	France 5%	France 3,3%	France 3%	France 5%

Source : ARTPRICE, Art Market Trends

Dans la mesure où 80% des transactions aux enchères sont réalisées dans ces quatre pays, il ne reste guère de place aux autres nations comme le montre le graphe ci-dessous. En dehors de la Suisse et de l'Allemagne, les parts des autres pays sont marginales sur le marché des ventes aux enchères.

FIGURE 6: WORLD ART SALES AT AUCTION BY COUNTRY



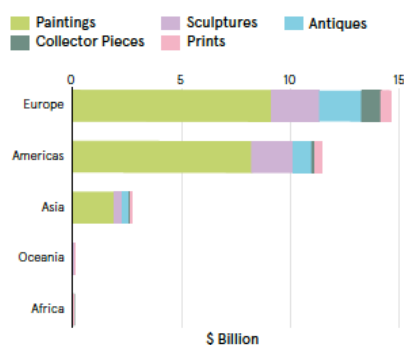
Maastricht University Graphic | Source: artnet

Source : TEFAF, 2017 d'après base de données Artnet

Pour comprendre l'activité des différents pays, l'analyse des exportations et importations d'objets d'art et de collections (voitures, montres, etc.) complète l'étude du marché des ventes aux enchères. Le volume d'échange le plus important concerne les peintures.

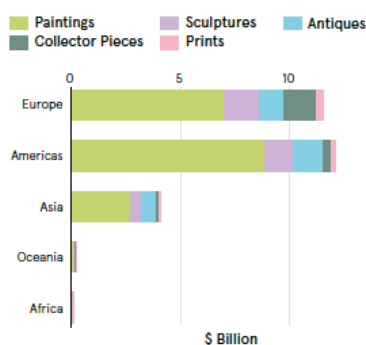
Le continent européen se caractérise par un solde commercial positif qui, s'il est bénéfique pour l'art contemporain, peut être vu plus négativement pour l'art relevant de périodes anciennes dans la mesure où il conduit à un appauvrissement des patrimoines nationaux. Le continent américain connaît au contraire un solde négatif (importations supérieures aux exportations) pour les antiquités comme pour les peintures.

FIGURE 9: WORLD ART TRADE EXPORTS BY CONTINENT



Maastricht University Graphic
Source: DESA/UNSD United Nations Comtrade database

FIGURE 10: WORLD ART TRADE IMPORTS BY CONTINENT



Maastricht University Graphic
Source: DESA/UNSD United Nations Comtrade database

Source : TEFAF, 2017

En Océanie et en Afrique, on constate la quasi absence d'échanges internationaux d'objets d'art et de collections ; cela ne signifie pas que les artistes africains et océaniens soient absents du marché international, mais plutôt que lorsqu'ils sont présents, leurs œuvres sont échangées sur des places extérieures à leur continent. Une étude conduite sur les galeries et artistes présents à la foire *Art Basel* montre par exemple qu'entre 2005 et 2012 le nombre de galeries africaines présentes est passé de 1 (soit 0,4% de l'ensemble des galeries présentes) à 2 (0,7% des galeries présentes) ; dans le même temps le nombre d'artistes africains représentés dans l'ensemble des stands a augmenté de 25 (0,8%) à 94 (2,3%)¹¹ L'accroissement du nombre d'artistes africains représentés au sein de la foire est donc imputable à leur représentation dans des galeries étrangères plutôt qu'africaines.

Les mécanismes de construction de notoriété fondés sur des réseaux internationaux rendent en effet complexe l'accès au marché international pour les artistes d'un pays émergent à partir des galeries et institutions locales¹² De plus, la globalisation du marché de l'art ne concerne en réalité qu'un segment limité du marché, celui des ventes les plus chères et d'un nombre réduit d'artistes et de transactions¹³.

1.4 Marché international et spécialisations locales

L'internationalisation du marché de l'art n'empêche pas l'existence de fortes spécificités locales. Les profils de chacune des grands zones géographiques d'échanges internationaux sont assez différenciés tant en terme de répartition entre ventes publiques et privées, de niveaux de prix ou encore de type d'œuvres échangées.

¹¹ Bala - Curioni et alii, 2015.

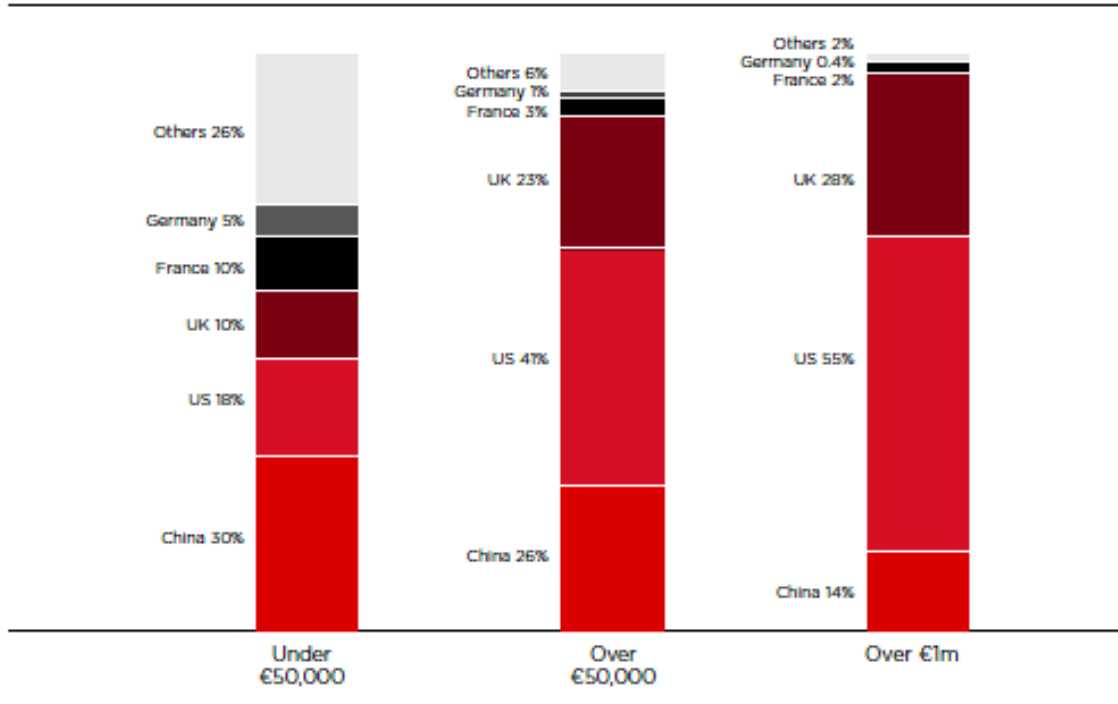
¹² Transcontinentales, 2012.

¹³ Velthuis, Bala - Curioni, 2015.

Les marchés américains et britanniques : les leaders mondiaux en valeur

Le schéma suivant présente les parts de marché des différents pays par tranches de prix. Au-delà du million de dollars, le poids des Etats – Unis et du Royaume – Uni est écrasant. C'est dans 83 % des cas à New – York ou à Londres qu'ont lieu les transactions millionnaires.

Figure 1j. Market Share of Fine Art Auction Market for Works Sold less than €50,000, more than €50,000 and more than €1 million



© Arts Economics (2015) with data from Artnet

Source : TEFAF, 2015

Les marchés américains et britanniques sont, sans conteste, les deux leaders mondiaux du marché en valeur. Les artistes américains sont très majoritairement vendus dans leur pays. Tandis que Willem De Kooning, Jackson Pollock, Louis Morris, Sam Francis, Richard Chamberlain font partie des artistes décédés qui atteignent aux enchères les prix les plus élevés, ce sont les noms de Jaspers Johns, John Baldessari, James Rosenquist que l'on retrouve parmi les artistes vivants les plus prisés aux enchères. Une jeune génération née dans les années 1960/70 comme Wade Guyton, Cecily Brown ou Elisabeth Peyton y est également présente.

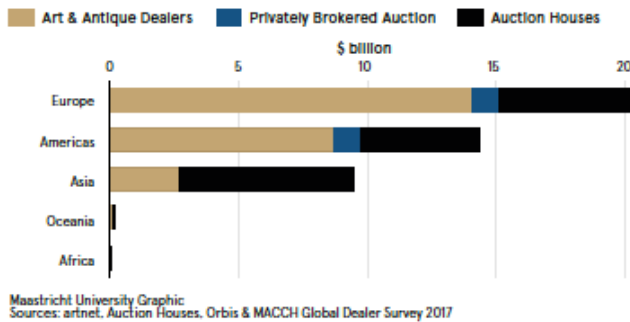
En France, un marché de volume

Comme l'indique le graphique précédent, sur le marché français, les transactions sont nombreuses mais les prix d'adjudications moyens faibles comparativement aux Etats - Unis ou au Royaume Uni. Tandis que la part de la France sur le marché des œuvres de moins de 50 000 euros est de 10%, elle n'est plus que de 2% pour les œuvres de plus de 1 million. Les artistes français contemporains sont peu présents sur la scène internationale des enchères. Ce sont essentiellement des artistes décédés depuis longtemps comme Matisse, Bonnard, Renoir, Rodin, Cézanne, Corot ou Boucher qui se vendent à des prix souvent records sur le territoire américain et non en France.

En Chine, un marché des enchères essentiellement interne

Contrairement à l'Europe et aux Etats-Unis, le marché asiatique est dominé par les maisons de ventes et non par les galeries. De plus, les ventes de gré à gré par les maisons de ventes sont quasi absentes. Enfin, le marché chinois des ventes publiques est plus orienté vers les œuvres anciennes et modernes que vers le segment de l'art contemporain.

FIGURE 1: WORLD ART MARKET TOTAL SALES BY CONTINENT IN 2016

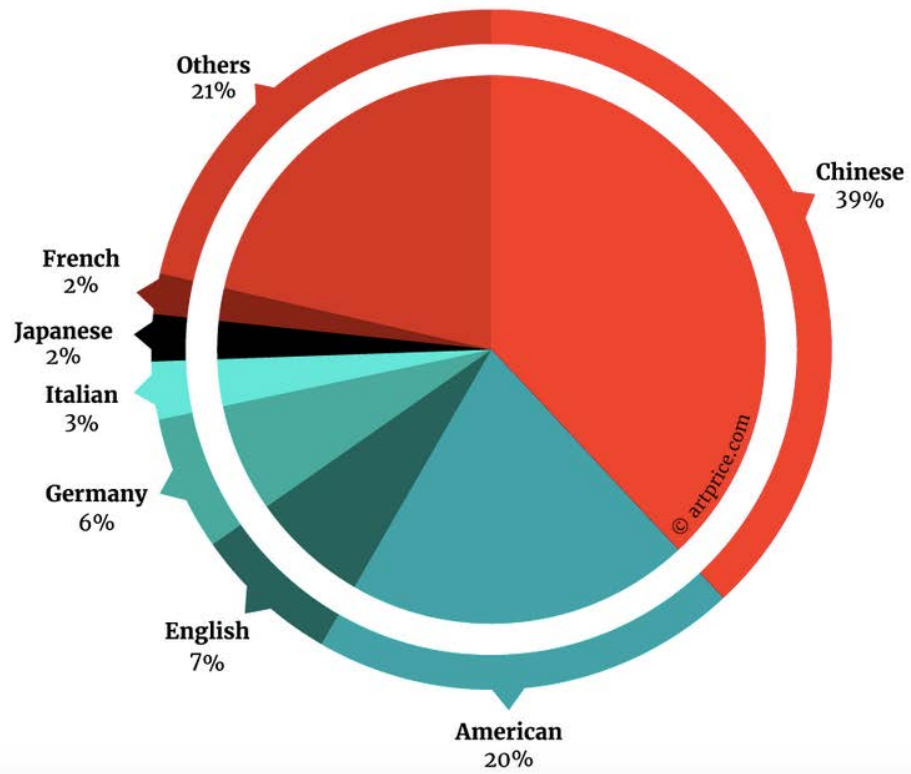


Source : TEFAF, 2017 d'après base de données Artnet

Dans la mesure où, le marché des enchères sur le territoire chinois est à 90% tourné vers la vente d'artistes chinois et que ces ventes sont le plus souvent destinées à des acheteurs chinois, ce marché est souvent qualifié d'interne.

Parallèlement, 187 artistes chinois comme LIU Wei, CHEN Yifei, ZENG Fanzhi, ZHANG Xiaogang, Ai Weiwei ou Yan Pei Ming sont présents dans la liste du top 500 de ceux ayant réalisé les plus gros chiffres d'affaires de ventes aux enchères partout dans le monde, notamment aux Etats Unis et au Royaume - Uni. Au total, comme le montre le tableau ci – dessous, les artistes chinois représentent 39% du chiffre d'affaires du marché des enchères, toutes maisons de ventes confondues dans le monde.

Top 500 Artists Repartition by Nationality



Source : Artprice contemporary art market report, 2016

2 – Le droit de suite, un droit d’auteur spécifiquement conçu pour le marché de l’art

Le droit de suite est une forme spécifique de droit d’auteur qui concerne uniquement les auteurs d’arts plastiques et graphiques.

2.1 Une longue histoire

En Europe, la notion de droit de suite est évoquée en France dès 1893 dans la Chronique de Paris par l’avocat Albert Vaunois qui dénonce la situation des artistes plasticiens défavorisés au regard de celle des artistes musiciens ; ce n’est cependant que quelques décennies plus tard que sera instauré pour la première fois dans le monde, le droit de suite par la loi du 20 mai 1920. La Belgique suit rapidement l’exemple de la France en instaurant le droit de suite dès 1921. Par la suite, le droit entre en vigueur en Allemagne en 1965 et au Danemark en 1990. Au moment de l’entrée en vigueur de la directive européenne de 2001 harmonisant le droit de suite dans les pays de l’Union,¹⁴ 11 pays avaient reconnu le droit de suite mais il n’était effectivement perçu que dans 7 d’entre eux : la Belgique, le Danemark, la Finlande, la France, l’Allemagne, l’Espagne et la Suède.

Dans les textes internationaux, l’idée de droit de suite apparaît dès 1928 durant la Conférence de Rome. En 1948, le droit de suite est introduit formellement dans l’article 14 ter de la Convention de Berne *pour la protection des œuvres littéraires et artistiques* lors de la Conférence de Bruxelles. Cette mention explicite du droit de suite laisse penser à un certain consensus en la matière ; il ne s’agit en réalité que d’une reconnaissance très vague laissant une large marge de manœuvre aux législations nationales. Ceci explique la diversité, voire la confusion, qui règne dans la mise en œuvre du droit de suite dans les législations nationales.

The Artist’s Resale Right was introduced as an optional obligation of the 1948 Brussels provision of the 1886 Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic works. Article 14ter provides that if a resale right is enacted in both the artist’s home country and the country where the work of art is sold, then the artist may claim the right to the extent allowed in the country where the artwork was sold. While 175 countries are party to the Berne Convention, not all have implemented the optional obligation of the Artist’s Resale Right.

Dans le domaine des arts plastiques, contrairement aux autres formes de productions dans les industries culturelles, une fois l’œuvre d’art achetée, l’artiste ne peut ni autoriser ni interdire son utilisation. Le droit de suite est donc un droit à rémunération calculé selon un pourcentage des ventes réalisées qui permet à l’artiste et à ses héritiers de suivre le parcours économique de l’œuvre et leur procure une source de revenus.

L’argument usuellement avancé pour le légitimer est un argument de justice sociale par rapport aux créateurs d’autres domaines culturels puisque les artistes ne bénéficient pas, contrairement à leurs collègues, d’un droit de reproduction ou de distribution sur l’exploitation de leur œuvre et par rapport aux autres agents économiques du marché de l’art. Le droit de suite, qui associe dans le temps, le créateur à la vie économique de son œuvre, apparaît comme une spécificité pour les auteurs d’arts graphiques et plastiques, qui produisent des œuvres originales uniques ou tirées en exemplaires limités. Il a été créé afin que ceux - ci ne soient pas défavorisés par rapport aux autres créateurs tirant profit des exploitations successives de leurs œuvres. La légende raconte ainsi que c’est en France une caricature de Jean-Louis Forain qui accéléra les réflexions sur le droit de suite afin que les héritiers d’artistes renommés puissent continuer à bénéficier de la valeur des œuvres ; au premier plan, un garçon en guenilles, devant l’hôtel des ventes, disait à sa petite sœur : « Un tableau de papa ! » faisant référence à la vente de L’angélus de Millet pour un million de francs alors que l’œuvre avait été vendue 1200 francs par l’artiste et que sa famille vivait dans un dénuement extrême.

¹⁴ Directive 2001/84/CE sur le droit de suite adoptée le 27 septembre 2001.

La logique n'est cependant pas celle d'une protection sociale visant à soutenir l'ensemble des artistes.

En 2014, selon une liste fournie sur le site de la CISAC, les 74 pays mentionnés ci - dessous disposent d'une législation en matière de droit de suite : ¹⁵

Algérie Allemagne Australie Autriche Azerbaïdjan, Belgique Biélorussie Bolivie Brésil Bulgarie Burkina Faso, Chili Chypre Colombie Congo Costa Rica Côte d'Ivoire Croatie, Danemark, Équateur Espagne Estonie, Fédération de Russie Finlande France, Gabon Géorgie Grèce Guatemala Guinée, Honduras Hongrie, Inde Irak Irlande Islande Italie, Kazakhstan Kirghizistan, Laos Lettonie Liechtenstein Lituanie Luxembourg, Madagascar Mali Malte Maroc Mexique Monaco Monténégro, Nicaragua Nouvelle-Zélande Norvège, Panama Paraguay Pays-Bas Pérou Philippines Pologne Portugal, République Tchèque Roumanie Royaume-Uni, Sénégal Serbie Slovaquie Slovénie Suède, Tunisie Turquie, Ukraine Uruguay, Venezuela.

En 2015, une étude du Professeur Sam Ricketson de l'Université de Melbourne recense 80 pays appliquant le droit de suite¹⁶. Parmi les pays qui ne l'appliquent pas figurent notamment des marchés de l'art importants : la Chine, les Etats – Unis et la Suisse.

2.2 Des revenus pour les artistes et leurs héritiers

Tous les artistes ne bénéficient pas du droit de suite de la même manière. Comme toute rémunération au titre du droit d'auteur, le droit de suite est associé au succès de l'œuvre. Connaître les montants distribués n'est pas toujours aisé. En France, les données fournies par l'ADAGP (l'organisme de gestion collective – OGC - en charge des droits des auteurs d'œuvres d'art graphiques et plastiques) sont disponibles et concernent pour l'essentiel les ventes aux enchères, les ventes en galeries étant beaucoup plus difficiles à suivre précisément. Par ailleurs, toutes les ventes relevant du droit de suite ne sont pas connues de l'ADAGP, puisque celle-ci ne gère pas, notamment, des artistes connus comme Henri Matisse ou Pablo Picasso ; certains artistes – ou leurs héritiers – ayant la taille critique pour le faire, ont en effet choisi une gestion directe de leurs œuvres.

Au total, le montant des ventes aux enchères en France déclarées à l'ADAGP et relevant du droit de suite s'élevait à 205 millions en 2014. Concernant ces ventes aux enchères, 5,9 millions d'euros ont été distribués à 3246 personnes (1024 artistes vivants et 2222 héritiers d'artistes décédés) au titre du droit de suite pour respectivement 2,1 et 3,8 millions d'euros. Au total, 1838 artistes (1024 vivants et 814 décédés) ont généré du droit de suite pour un montant moyen de 3218 euros par auteur et 310 euros par œuvre vendue. Les montants moyens cachent des inégalités de répartition : 70% des artistes touchent moins de 1000 euros et 5%, 15000 euros et plus. En 2016, huit artistes ont touché plus de 100 000 euros au titre du droit de suite et deux artistes vivants figurent dans le top 20 (voir tableau ci-dessous). Si on exclut les 5% d'artistes qui perçoivent le plus et les 5% qui perçoivent le moins, entre 2012 et 2015, la moyenne versée au titre du droit de suite se situe entre 1800 et 1950 euros selon les années.

¹⁵ http://resale-right.org/wp-content/uploads/2017/02/SG14-0464_Droit_de_suite_2014-05-15_FR-2.pdf

¹⁶Proposed international treaty on droit de suite/resale royalty right for visual artists, Academic study prepared by Sam Ricketson, Professor of Law, Melbourne Law School and Barrister, Victoria.

Top 20 des artistes touchant du droit de suite en 2016
(Droit de suite généré sur la base des ventes aux enchères en France en euros)

Classement	Droit de suite	Montant total des ventes	Nombre de ventes
1	288 403 €	17 361 031 €	80
2	207 374 €	5 935 931 €	202
3	182 337 €	9 085 586 €	189
4	167 844 €	5 667 800 €	47
5	166 643 €	7 698 665 €	149
6	150 149 €	12 941 622 €	87
7	127 343 €	5 941 100 €	70
8	113 684 €	5 622 056 €	175
9	99 042 €	3 233 903 €	46
10	93 698 €	4 863 635 €	57
11	90 189 €	2 288 267 €	199
12	88 321 €	3 698 387 €	52
13	84 871 €	2 298 545 €	139
14	83 747 €	5 003 661 €	40
15	80 040 €	2 654 650 €	136
16	78 566 €	4 719 448 €	31
17	77 244 €	6 174 326 €	24
18	75 615 €	2 460 907 €	46
19	74 949 €	15 354 979 €	13
20	72 453 €	2 461 684 €	43

Source : ADAGP

2.3 L'importance des modalités de mise en oeuvre: le cas européen

Au-delà du débat sur l'existence ou l'absence de droit de suite dans une zone géographique, les modalités précises de sa mise en oeuvre se révèlent particulièrement importantes. Selon ces modalités, les conséquences du droit de suite sur l'ensemble du marché peuvent grandement varier. En Europe, où l'harmonisation a déjà été largement réalisée, trois exemples illustrent les conséquences des modalités de mise en oeuvre du droit de suite.

Premier exemple. Le droit de suite, favorise par principe les artistes à succès. Cependant, tel qu'il est appliqué en Europe – avec des taux dégressifs du montant de la vente et un plafonnement au-delà d'un certain seuil – il limite considérablement ces effets inégalitaires.

Second exemple, les effets différenciés du droit de suite sur les intermédiaires que sont les galeries. Acteurs centraux du premier marché, ils doivent contribuer au développement de la carrière des artistes. Le droit de suite, intégralement capté par l'artiste pourrait alors apparaître comme un facteur désincitatif lorsque les galeries assurent le travail de promotion¹⁷. Pour limiter ces effets, le considérant 18 de la directive a prévu que « en ce qui concerne la situation particulière des galeries d'art qui achètent des œuvres d'art directement à l'auteur, les Etats membres devraient pouvoir exonérer du droit de suite les actes de revente de ces œuvres réalisées dans les trois ans à compter de leur acquisition. Il convient également de tenir compte des intérêts de l'artiste en limitant cette exonération aux actes de revente dont le prix de revente ne dépasse pas 10 000 euros. » La directive européenne précise que les Etats membres peuvent prévoir cette exonération du droit de suite mais de manière facultative pour

¹⁷ Dans d'autres secteurs culturels, l'introduction de droits voisins dans la législation française en 1985 visait justement à associer les partenaires économiques du créateur (producteurs, éditeurs ...) au succès.

chacun des Etats membres. Dans tous les cas, la galerie qui revend l'œuvre plus de trois ans après son achat, devra payer un droit de suite, quel que soit le prix de revente.

Troisième exemple. Le droit de suite s'il est supporté par l'acheteur plutôt que le vendeur (conformément à la décision de la CJUE) place le galeriste dans une situation défavorable par rapport aux maisons de ventes qui ne fournissent aucun effort de promotion. En effet, aux enchères, les acheteurs ne peuvent négocier le contrat de vente – celui - ci stipulé dans le catalogue s'applique indifféremment à tous - en revanche le vendeur peut en amont et du fait de l'individualisation de la relation qu'il a avec le commissaire - priseur, négocier le montant des frais vendeurs ainsi que le droit de suite. Afin d'obtenir certains marchés prestigieux, les maisons de vente peuvent donc être amenées à prendre à leur charge les frais du vendeur et le droit de suite quitte à reporter ces frais sur l'acheteur dans l'incapacité de négocier. En outre, contrairement à ce qu'a considéré la CJUE, il n'est pas certain que le déplacement du paiement sur l'acheteur soit neutre au regard du montant versé à l'artiste. Supposons un acheteur capable d'anticiper parfaitement le droit de suite à payer. Son enchère maximale est de 50 000 euros ce qui correspond à un DS de 2000 euros lorsque ce montant est supporté par le vendeur. Lorsque l'acheteur supporte le droit de suite, son enchère maximale est de 50 000 euros droit de suite inclus soit un prix de 48077 euros et un droit de suite pour l'artiste de 1923 euros (au lieu de 2000).

3 - Les effets de l'introduction du droit de suite dans une zone géographique donnée : l'expérience empirique du Royaume – Uni

Peu de travaux se sont attachés à faire la démonstration empirique, sur des cas bien précis, des conséquences en termes de prix, de revenus sur les artistes ou de délocalisation en raison des difficultés méthodologiques rencontrées. De multiples facteurs ont en effet un impact sur les ventes : certains sont de nature réglementaires, d'autres, imputables au dynamisme des maisons de ventes et à leur propre capacité à attirer des œuvres phares (réseau, marketing, etc.) ou encore aux comportements des acheteurs et collectionneurs sur chaque marché. Pour cerner l'impact éventuel du droit de suite, il importe de ce fait de geler, dans la mesure du possible, les facteurs extérieurs et de mener un raisonnement « toutes choses égales par ailleurs », toujours difficile à effectuer. Quelques études empiriques ont cependant été menées afin d'identifier l'effet de l'introduction du droit de suite au sein d'un espace géographique donné, le Royaume – Uni.

La directive européenne de 2001 devait être transposée au niveau national avant janvier 2006. Néanmoins, les États membres dont la législation de l'époque ne faisait nullement mention d'un droit de suite pouvaient limiter, dans un premier temps, son application aux reventes d'artistes vivants, l'excluant pour les artistes décédés et ce, avec un délai courant jusqu'au 1^{er} janvier 2010. Ce délai pouvait bénéficier d'une seconde rallonge de deux ans si des justifications économiques suffisantes le légitimaient. Les États ayant obtenu ces délais sont l'Autriche, la Grande-Bretagne, l'Irlande et les Pays-Bas. L'application de la directive s'est en effet notamment heurtée à une forte réticence des britanniques qui ont vivement milité pour une prolongation de leur période d'adaptation jusqu'en 2012.

Le Royaume – Uni a finalement adopté le droit de suite au bénéfice des seuls artistes vivants le 14 février 2006 (Statutory Instrument 2006 No. 346).¹⁸ Le 2 janvier 2012 le bénéfice du droit de suite était étendu pour inclure les héritiers des artistes décédés au cours des 70 dernières années¹⁹. Ce pays constitue presque un cas d'école, puisqu'en introduisant le droit de suite en 2006, il peut être considéré comme porteur d'une expérience naturelle pour appréhender les effets du droit de suite.

3.1 The UK Art Market

The UK art market, as most major art markets, can be separated into an auction market and a dealer market. The collection of the Artist's Resale Right (ARR) is relatively straightforward in the auction market because price and quantity sold are transparent.

The Auction Market

The major auction houses are the English houses of Christie's and Sotheby's. Almost all art is auctioned in the "English" or "ascending price" format, in which bidding starts low and the auctioneer subsequently calls out higher and higher prices. When the bidding stops, the item is said to be "knocked down" or "hammered down", and the final price is the "hammer price." Not all items put up for sale and "knocked down" are sold. If the bidding does not reach the level of the secret reserve price set by the seller, the item will go unsold. Auctioneers say that an unsold item has been "bought-in." It may be put up for sale at a later auction, sold elsewhere, or taken off the market. Auctioneers charge commissions to buyers and sellers for the works that they sell. Sellers' commissions are negotiable and are kept secret, but buyers' commissions are known. The royalty rates imposed by the ARR are small compared to

¹⁸ . Ce document est accessible : <http://www.opsi.gov.uk/si/si2006/20060346>.

¹⁹ L'histoire des conséquences du Brexit en juin 2016 sur l'application du droit de suite au RU reste à écrire

standard buyers' commissions. For example, buyers' commissions at Sotheby's in London in 2008 were 25% on the first £25,000 and 20% on £25,000–£500,000. Above £500,000, buyers' commissions are 12%. In the absence of a reserve price, the incidence of buyers' commissions falls on the seller in an auction, as does the Artist's Resale Rights. A full discussion on the incidence of buyers' commissions is given in Ashenfelter and Graddy (2005).

The size of the auction market in the UK has been rigorously measured on several occasions as part of the studies that have been written on the implementation of the Artist's Resale Right in the UK. A 2005 study by Graddy and Szymanski, a 2008 study by Horowitz and Szymanski, and a 2010 academic paper by Banterghansa and Graddy all used the Hislop Art Sales Index to measure the size of the market. The Hislop Art Sales Index is a widely used and respected source of data on fine art sales. Specifically, it covers sales of paintings, prints, works on paper, sculptures, miniatures, and photographs worth more than 250 pounds. The Art Sales Index covers all of the major auction houses and by their estimate, over 80% of all auction houses in the UK. It was used in the Leeuwenburgh report on the potential impact of the Artist's Resale Right on the UK art market, published in 2003. The Art Sales Index was also used by the European Fine Art Foundation (TEFAF) in a recent study that focused on the potential impact of the Artist's Resale Right harmonization across Europe.

The 2005 study by Graddy and Szymanski valued the UK auction market at about 700 million Euros.²⁰ They arrived at this number by aggregating sales listed in the Art Sales Index between March 2003 and March 2004. Note that this number comprised 21,806 distinct works of art, at an average value of just under 31 thousand pounds. The high value results because of the skewed distribution: about 1% of works sold accounted for 44% of value. Again, note that only works over 250 pounds are included in the Art Sales Index. In the 2008 study by Graddy, Horowitz and Szymanski, during the period August 2006 through July 2007 a total of 29,538 works were valued at 1.9 billion euros.²¹ Thus, the number of works grew over this 2 ½ year period by 35% and the value grew by an astounding 184%. The 2017 TEFAF report valued the 2016 UK auction market at about 2.4 billion, down from a reported 3.8 billion in 2013, according to the 2014 TEFAF report.

The Dealer Market

The dealer market is opaque and its size is unclear. One study estimated that the art market in the UK is evenly split between auctions and dealers (Kusin and Company 2002). However, in another measure, undocumented sources indicated that collection houses in the UK were collecting less than 20% of Artist's Resale Rights revenue from dealers (Graddy Horowitz and Szymanski (2008)). Both statements could potentially be correct, if dealers are simply underreporting sales in order to avoid Artist's Resale Rights. The 2017 TEFAF report indicated that there has been a recent surge in dealer and private sales, both in the US and the UK.

3.2. The effect on the UK art market of the Introduction of the Artist's Resale Right in 2006

In 2008 the UK Intellectual Property Office commissioned a study²² in which the authors show that the UK market continued to grow after the introduction of the Artist's Resale Right.

²⁰ The exact value from March 1 2003 to February 28 2004 was 667767456 euros or 460529280 pounds.

²¹ The exact value from August 1 2006 through July 31st 2007 was 1,899,901,621 euros or £1,310,276,980.

²² Graddy, Horowitz, and Szymanski, 2008.

In terms of the numbers of works sold, the market had clearly expanded over this time period (22,613 works were sold for the 2003/2004 period in contrast to 29,538 works for the latest yearly period). It is also clear that prices have significantly risen. Since the implementation of the Artist's Resale Right, the average price per artwork (not including items that sold for less than €1,000) was £41,000 whereas just over four years earlier, the average price per artwork using the same calculation was £21,000. It therefore appears that the market has both expanded and appreciated significantly in this time period. This is consistent with a worldwide expansion in sales of art and a booming contemporary art market. Furthermore, Graddy, Horowitz and Szymanski (2008) show that the UK art market relative to other markets did not appear to suffer during this period.

It is quite interesting to look at each country's sales as a proportion of total group sales (by volume and by value). After an initial dip both by value and by volume during the first five and a half months after the introduction of ARR, the UK has increased percentage sales on both measures. Importantly, between the period 15 February 2006- 31 July 2006 and the period 1 August 2006 and 31 July 2007, percent of sales by volume increased from 29.35% to 32.46% in the UK (an increase of 10.5% points); by value, sales in the UK increased from 35.28% to 37.34% (an increase of 5.8%). For the same time periods, the volume of US sales increased from 30.83% to 33.20% (an increase of 7.8% – less than in the UK) while the value of sales rose from 50.56% to 52.09% (an increase of about 3% – again less than in the UK). For the same period, sales by both value and volume decreased in France and Germany.

In a more rigorous academic study, Chanont Banterghansa and Kathryn Graddy, also came to the same conclusion. Banterghansa and Graddy (2011) set out to compare the counterfactual: what would have happened in the UK if the Artist's Resale Right had not been implemented. Since this is not observable, they compared a treatment group – works sold by auction in the UK between August 1st 1993 and July 31st 2007 that would be subject to the Artist's Resale Right after its implementation – first with all paintings in the UK that would not be subject to the Artist's Resale Right and next with works that would have been subject to the Artist's Resale Right if sold in the UK, but were sold in other countries. They started the comparison in July of 1993 as there were few expectations before this point that the Artist's Resale Right would be implemented in the UK.

Banterghansa and Graddy gathered data on prices and quantities sold at auction from Hislop's art sales index for six yearly periods of sales of art: August 1, 1993-July 31st 1994, August 1, 1996 – July 31st, 1997; August 1st, 2000 through July 31st, 2001; March 1st, 2003 – February 29th, 2004; August 1st, 2004 – July 31st, 2005; and August 1st, 2006 through July 31st, 2007. For these periods, they downloaded and analyzed all sales of paintings at prices over 1000 euros, as paintings must be above 1000 euros to be eligible for the ARR. They then constructed price indices for paintings that would be subject to the Artist's Resale Right and paintings that would not be subject to the Artist's Resale Right based on country of origin and whether the artist was still alive. The top section of Table 5 below summarizes their findings regarding price growth, and the bottom section does the difference in difference calculation. For example, in the bottom section, the number .031 is calculated as $(.077-.055)-(.042-.052)$. This is the difference in price between works subject to ARR in the UK and those not subject to ARR in the UK, relative to the difference in price between works sold in the US that would be subject to the ARR in the UK and those works sold in the US that would not be subject to ARR in the UK, i.e. the relative price growth of ARR works in the UK in relation to this sector in other countries.

The authors concluded that the price growth for art subject to the Artist's Resale Right in the UK – the treatment group -- is higher than for any other country and higher than the average total market growth. Furthermore, as the lower panel in the Table shows, prices for paintings that are subject to the Artist's Resale Right have increased relatively more in the UK than in any other country. This increase is statistically significant for the US, France and

Germany. The authors also did a number of robust checks using different data sets and different methodologies to construct the index, and in all cases came to the same conclusion.

Graddy and Banterghansa (2011) also looked at quantities sold at auction by whether or not the paintings were subject to the ARR using the difference on difference analysis. The percentage growth in the number of artworks sold in the UK subject to the Artist's Resale Right is greater than for any other market presented. Furthermore, the results indicate that the UK's relative growth in the ARR segment is greater than each other country's relative growth in the ARR segment. In conclusion, the art market in the UK, either despite or because of the introduction of ARR, appears to be doing well.

3.3 Les effets de délocalisation

Le cas britannique a également donné lieu à une récente analyse comparative²³ dans le temps (avant et après l'introduction du DS) afin de cerner d'éventuels effets en termes de délocalisation. La mondialisation des échanges se traduit en effet par une forte concurrence entre diverses places de marchés. L'ensemble de l'Europe se trouve en compétition avec des marchés anciens comme celui des Etats-Unis mais aussi de nouveaux marchés comme ceux de la Chine, de Hong-Kong ou de l'Inde. Pour des raisons de concurrence entre les états membres, une directive européenne de 2001 a harmonisé partiellement les législations. Le droit de suite est désormais appliqué dans les deux marchés de l'art les plus importants de l'UE, la France et la Grande Bretagne. La question des risques de délocalisation des transactions pour échapper au paiement du droit de suite s'est donc déplacée hors des frontières de l'UE. Londres, place majeure du marché de l'art, risque – t – elle de perdre son attractivité au profit de New-York sa principale rivale ?

L'intérêt de l'étude sur le cas britannique réside dans la comparaison de l'évolution des parts de marché entre le Royaume – Uni avant et après l'introduction du droit de suite et les autres grandes places de marché qui n'ont pas subi d'évolution législative comme la Chine et les Etats – Unis (deux pays non concernés par le droit de suite) ou la France (pays relevant du droit de suite de manière constante durant toute la période). Cette méthode permet d'avoir une mesure de l'évolution globale du marché sur la période, d'intégrer dans une certaine mesure le trend général et de voir si l'introduction du droit de suite induit une rétractation du volume relatif des échanges pour les œuvres concernées par le droit de suite relativement aux œuvres non concernées. Le marché des maisons de ventes aux enchères chinoises présente un certain nombre de particularités qui rendent les comparaisons délicates. En conséquence l'évolution de la part relative du Royaume-Uni en comparaison avec celle de la France et des Etats-Unis est privilégiée.

A partir des sources ARTPRICE et ARTVALUE, une base de données a été constituée en collectant, chaque année, la liste des artistes toutes périodes confondues (les artistes contemporains mais aussi les modernes et les anciens) ayant réalisé le plus gros chiffre d'affaires cumulé aux enchères (total en valeur) de 2002 à 2014 (rappelons que le droit de suite a été introduit au Royaume – Uni en 2006 pour les artistes vivants et en 2012 pour les artistes décédés). Le classement top 500 par ARTPRICE rassemble des artistes ayant des prix record mais également des artistes aux prix plus modestes mais qui vendent de grandes quantités. La liste ne correspond donc pas aux 500 ventes les plus chères de l'année. Une base composée de 1 193 artistes différents figurant au moins une année dans le top 500 a donc été établie et des informations récoltées sur la vente aux enchères la plus haute et la vente la plus basse de l'année pour l'artiste concerné ce qui conduit à une base de 9800 ventes. La base est constituée non seulement d'œuvres uniques mais également d'œuvres tirées en exemplaires limités dont les prix sont, pour un artiste donné, naturellement plus bas. L'échantillon ainsi constitué, à travers la diversité des artistes retenus et la diversité des prix

23

(les enchères les plus hautes mais aussi les plus basses) a pour objectif d'avoir une représentation de la diversité du marché de l'art. Les montants réalisés par les enchères les plus basses se sont révélés au final, parfois très faibles.

Trois segments de transactions « éligibles » ou non au droit de suite en application de la directive européenne ont été déterminés : les artistes vivants au moment de la vente, les artistes décédés depuis moins de 70 ans, les artistes décédés depuis plus de 70 ans. A partir de ces trois segments de transactions, il devient possible de comparer les populations touchées par les ruptures législatives au RU (les artistes vivants avant et après 2006 et les artistes décédés depuis moins de 70 ans avant et après 2012) et ces mêmes populations dans des pays qui n'ont pas été confrontés aux mêmes ruptures législatives. Un impact négatif éventuel du droit de suite devrait être visible sur le volume et le chiffre d'affaires des pays dans lequel ce droit est introduit du fait de la délocalisation des échanges des artistes entrant dans le champ d'application.

Pour comprendre l'impact des ruptures législatives du 14 février 2006 (date d'application au RU de la législation sur le droit de suite pour les artistes vivants) et du 2 janvier 2012 (date d'application pour les artistes décédés), deux « populations » de ventes dans chaque cas sont comparées.

La rupture de 2006 pour les artistes vivants

Comme pour le marché en volume, le taux de croissance du marché britannique en valeur (238 %) est nettement supérieur à celui du marché américain (141%). Aucun effet négatif du droit de suite sur l'ensemble du marché n'apparaît après 2006. Une analyse plus détaillée en isolant les seuls artistes vivants, concernés par la réforme, a été menée.

En ce qui concerne le marché des artistes vivants, la progression du RU est bien supérieure de celle de l'ensemble du marché toutes périodes confondues : le nombre de ventes en moyenne annuelle a progressé de 784% au RU si l'on compare la période avant et après 2006 et celui des EU de « seulement » 477%. Le nombre de transactions après l'introduction du DS en 2006 au Royaume Uni n'a pas eu d'effet notable sur le marché des artistes vivants. En valeur, le montant moyen annuel des ventes progresse de 871% au RU et de 359% aux EU. En volume, comme en valeur, le marché britannique, touché par le droit de suite n'a donc pas subi d'évolution défavorable par rapport à celui des EU non touché par cette rupture législative.

La rupture de 2012 pour les artistes décédés depuis moins de 70 ans

Sur l'ensemble des ventes, le marché américain progresse plus vite que le marché britannique (22,6% contre 14,9%). En valeur, les Etats-Unis comme le Royaume Uni ont des taux de croissance élevés, celui du Royaume Uni étant légèrement inférieur à celui des Etats-Unis (86% contre 107%). Là encore, une analyse plus fine en isolant les seules ventes concernées au RU par le changement législatif de 2012 paraît pertinente.

Pour les artistes décédés depuis moins de 70 ans, le nombre de ventes en moyenne annuelle progresse de 14,2% au RU, de 25,9% aux Etats – Unis entre les périodes avant et après 2012. Un marché sans changement législatif, les Etats–Unis progresse donc plus rapidement que celui du Royaume – Uni. La France, qui elle non plus n'a pas subi de changements législatifs, connaît au contraire une croissance plus faible que celle du Royaume – Uni. L'évolution divergente de deux pays qui n'ont pas connu de changements législatifs (France et Etats – Unis) comparée à celle du Royaume – Uni, indique qu'on ne peut conclure à l'existence d'un effet droit de suite. En valeur, le taux de croissance des Etats-Unis est encore plus marqué qu'en volume. La hiérarchie des taux de croissance reste cependant la même qu'en volume : + 156 % aux Etats – Unis, + 80 % au Royaume - Uni et – 11 % en France. Là encore le Royaume – Uni a connu une évolution bien moins favorable que les Etats – Unis qui n'ont pas

connu de changement législatif mais plus favorable que la France, qui elle non plus n'a pas connu de changement.

Ainsi, au terme de l'ensemble des traitements réalisés sur le cas britannique, aucun impact sur la localisation des transactions lié aux deux réformes du droit de suite ne peut être mis en évidence.

4 – Experiences from artists

4.1 The UK experience

Below, we summarize artists' experience with the Artist's Resale Rights in the UK by drawing on a number of interviews that were done with artists immediately after the Artist's Resale Right was implemented, in addition to contemporary interviews. The first set of interviews were included as a part of the Graddy, Horowitz, and Szymanski 2008 study, and the entire responses are recorded in this study. The contemporary interviews are presented in video and written form on the DACS website. These are all artists describing their experience with Artist's Resale Right and summaries of these interviews are presented below.

Summary of 2008 UK interviews

The artists interviewed in the Graddy, Horowitz, and Szymanski (2008) were Ken Howard, Christopher Le Brun, Tim Layzell, Darren Baker, Ken Currie, John Scarland, Nicola Bealing, Bernard McMullen, Brian Pollard, and Liam Spencer, and one anonymous artist. Of the 11 artists interviewed, all 11 were in favor of, or satisfied with, the Artist's Resale Right. They also approved of DACS the main collecting society. They all had generally good interactions with DACS. Many were only aware of the Artist's Resale Right when they were contacted by DACS that they were due to receive a payment. All were also in favor of the Artist's Resale Rights being inalienable. Most had only so far received one royalty payment, with the interviews done about a year and half after it was implemented. A number of artists mentioned the fact that dealers were concerned, but that it had not come up between them and the galleries where they were represented.

Only one of the artists interviewed verbalized the concern that the Artist's Resale Right could make buying art that is subject to the Artist's Resale Right more difficult. He was concerned that collectors might purchase fewer works of eligible art, and instead switch to works that are not subject to royalties. Nonetheless, he did not feel that the Artist's Resale Right was negatively impacting his career and was in favor.

Another artist noted that the galleries were strongly against. He did express the concern that the survey -- performed 1 ½ years after implementation - was premature. One expressed the view that the payment was necessary to allow artists to "get by" and another stated that he was treating it like a pension.

The artists in the study were chosen by DACS as artists that had recently received an royalty payment. Note that only approximately 2% of fall of the 50,000 artists in the DACS database would have had a resale at that time.

It is unsurprising that the artists that were interviewed were in favor. In most cases, these artists had just received an unexpected – but very welcome – payment. The payment at the time could be compared to receiving a gift – but a gift that one felt was earned and deserved. The good will toward DACS was undoubtedly increased because DACS was the bearer of this unexpected gift. One artist went so far to say that the answer to the question of whether artists think that the Artist's Resale Right is beneficial is an obvious yes.

Summary of DACS interviews

On the DACS website, four contemporary case studies of artists who have received the Artist's Resale Right are presented.²⁴ Two artists, Jeremy Deller and Gavin Turk, have their case

²⁴ <https://www.dacs.org.uk/for-artists/artists-resale-right/case-studies><https://www.dacs.org.uk/for-artists/artists-resale-right/case-studies>, accessed on April 15, 2017.

studies primarily presented as videos, with a short write-up underneath, and two further artists, Chantal Joffe and Angela de La Cruz, have short write-ups regarding their experience with the Artist's Resale Rights. A short summary of each of their case studies is below.

Jeremy Deller believes strongly that artists should benefit from the subsequent sales of their work. As is often the case with an artist who speaks in favor of the Artist's Resale Right, he states that other creative media have copyright laws in place. He counters the argument that resale rights will be detrimental to the market by saying that many new regulations are greeted with trepidation, but the art market continues to thrive. Perhaps in acknowledgement that implementation is expensive to auction houses (or perhaps a misunderstanding that sellers and not auction houses pay the royalty), he states that auction houses are wealthy and should be giving back to society. Although the resale rights for heirs are not explicitly linked in the interview, Deller also describes going to see the works of a recently deceased artist. He describes him as producing very good work late in his life, perhaps an implicit endorsement of the Artist Resale Right for heirs.

Gavin Turk starts by describing himself as lucky, as he graduated in 1993 from an art college without a lot of debt. He describes a benefit of the Artist's Resale Rights as being a method to track his works. The fact that he will receive royalties when they are sold demonstrates to him that his art still exists. He describes it as a tracking system, that shows how his work is moving about in the marketplace. He asserts, however, that the money clearly helps also. Again, although the interview did not explicitly link resale rights for heirs, Turk spoke about children inheriting work, and it being expensive to keep up the work. Again, an implicit endorsement for resale rights for heirs.

In a written statement, Chantal Joffe seconded Turk's comments about the non-monetary benefit of the Artist's Resale Rights being the ability to track work in the secondary market.

Angela de la Cruz is a Spanish-born artist. Her summary was short, but a key take away is her statement that collectors buy work for a fraction of the price for which it is resold. Her statement is an implicit endorsement for the Artist's Resale Rights. In both selections of artists, the collecting society, DACS, who has much to gain from the implementation of the Artist's Resale Rights, was involved in the selection of artists studied to interview. Nonetheless, resale rights are widely supported by artists in major art markets. A widely cited case in the United States is that of Robert Rauschenberg, and his behavior at the Scull auction. In 1973, Robert and Ethel Scull sold a number of their works at auction. One of the works that was sold was the painting, "Thaw" by Robert Rauschenberg. The Sculls had purchased the painting for \$900 and it was resold for \$85,000 (see Merryman (1993) for details). As captured during the auction on a documentary film Rauschenberg, very angrily commented, "I've been working my ass for you to make all that profit." The film and incident is widely cited in support of the Artist's Resale Right.

4.2 The Resale Royalty in Australia and its effect on indigenous artists

The artists' resale royalty in Australia came into effect on 9 June 2010. The scheme applies to profitable resales of works of art over \$1,000, and a 5% royalty payment. The scheme does not apply to private sales or to the first exchange of hands after the 9 June implementation. It applies to existing works as well as new works. The royalty will be extended to artworks by artists from countries that have a resale royalty.

The Australian market has not been as well studied as the UK market, perhaps because of the exclusion of the first change of hands after the 9 June implementation. Below, we document one case study of potential resale rights involving an Indigenous artist and discussion of the effects on many artists by the National Association for Visual Arts (NAVA). We then discuss

information on the ability of the resale right to help track and enforce the Indigenous Art Code, and we discuss potential effects on Indigenous Art Centres.

Much of the debate around resale royalties in Australia relates to the impact it potentially can make to indigenous artists and their communities. Proponents of the scheme assert resale royalties play a role in addressing Indigenous disadvantage to return a share of profits associated with the appreciation of art works to their creators and descendants. As the Arts Law Centre of Australia notes there are the often cited examples of works having been initially sold for very low prices and then selling on the open market some time later at record breaking prices. One example is the resale of *Water Dreaming at Kalipinyapa* by indigenous artist Johnny Warangkula Tjupurrula for \$486,500 in July 2000, after its original purchase in the 1970s for around \$150. Another event which drew attention to the issue was last year's resale of Emily Kngwarreye's work *Earth's Creation* for a record price of over one million dollars.

The Arts Law Centre of Australia has published online a series of case studies on various topics. In one of the case studies, they interviewed Sarrita King, an indigenous artist, about her support for the Australian resale rights royalty scheme.²⁵

Sarrita King is an indigenous artist, whose father, William King Jungala, was also a well-known visual artist. She is from the Garindji and Wanyi language groups, and spent a lot her time growing up in the Australian bush country, for which she credits much of her inspiration. She registered for the royalties scheme and she registered her works on the resale royalty website. She is then able to track her works. She appreciates the ability to track her works as they are resold, and she values that her children may potentially benefit from the royalty scheme. In the interview, she stated that she was especially pleased that older artists would be able to benefit from the scheme, as their works become collectables and increasingly valuable.

The National Association for Visual Arts in Australia has tracked the success of the resale rights royalties scheme. In 2013, they surveyed their members. In a summary of the results, they documented that that 90.3% of artists surveyed stated that simple recognition that artists have rights is an important benefit. Furthermore, 70.1% of the artists who participated in the survey stated that earning income via the scheme is valuable benefit, though only 8% of those surveyed had actually received a payment. NAVA also tracked payments. From the period June 2010 through September of 2015, they found that payments totaled \$3.7M. More than 11,100 resale occurred for 1,090 artists. The lowest payment was \$50 and the highest royalty payment was \$55,000. Most payments were between \$50 and \$500.

In 2016, Art Sales Digest estimated that the auction market alone in Australia was around \$105 million. It is always difficult to estimate the size of the dealer market, but often it is roughly given as about equal. That would mean that for around \$210 million total of annual sales (or approximately \$840m over a 4 year period), resale rights payments amounted to only about 0.5% of the market. However, as more time passes following the implementation of the scheme, it is more likely that the amount collected, as a proportion of total sales, will go up as the right did not apply to the first change of hands after implementation.

Interestingly, NAVA found that 65% of the artists were Aboriginal or Torres Strait Islander artists and, that they received 38% of the total royalties. Of the 50 artists who received the most money, 22 are Aboriginal or Torres Strait Islander artists. If 38% of the royalties

²⁵ <https://www.artslaw.com.au/case-studies/entry/sarrita-king/https://www.artslaw.com.au/case-studies/entry/sarrita-king/>, accessed on 4/22/2017.

went to Indigenous artists, that means that between the study dates of 2010 and 2015, Indigenous artists received approximately 1.4 million dollars in this 5 year period.²⁶

Australia commenced a review of the resale royalty scheme in 2013, which has yet to be finalized. One unfortunate aspect of the implementation of the scheme is that it will by design appear to have collected very small amounts of money as it did not apply to the first sale after implementation in June of 2010. As items are only resold on average every 10 to 20 years, it will be a long time before a true review of the scheme can take place.

The Indigenous Art Code was first proposed by the National Association of Visual Artists, and was later endorsed by a number of Australian groups, including the Australia Council for the Arts. The Industry Alliance Group, composed of dealers, artists, Indigenous Art Centres, public galleries and auction houses endorsed the code, and in July of 2010, the code was implemented. The way it was implemented is that dealers (and artists or supporters) sign up to become members of Indigenous Art Code Limited. Dealers and supporters pay a membership fee of \$150 for administration, and sign a document promising to uphold the code.²⁷

Aboriginal Art Online is an online for-profit company that both sells aboriginal art online and provides information on aboriginal art. While they state that the benefits to aboriginal artists are likely to be small, they support the fact that a database will be created by the implementation of resale royalties that will allow the tracking of aboriginal art and support the Indigenous Art Code of conduct.

Much of the reporting and payments under the scheme has fallen on **Indigenous Art Centers**. The Copyright Agency has produced a fact sheet for these Centres on reporting and payment requirements. A number of the Indigenous Art Centres are community owned and there is some concern that the resale royalties provide a burden to the very communities they are hoped to help²⁸

4.3 Resale Rights in Africa

As of July 2017, the African countries that recognize in their law the Artist's Resale Right include Algeria, Burkina Faso, Congo, Gabon, the Ivory Coast, Madagascar, Malawi, Mali, Senegal, and Tunisia. As noted earlier in this report, the African art market is not well-developed and represents less than 1% of the world market. Yet, because of reciprocity, the Artist's Resale Right is very important to African artists.

African art provides a classic situation where traditional works of art have become valuable and traded in international markets. Australia, with its resale rights legislation, has sought to allow its indigenous population to share in the national and international popularity of their art. As most African nations are relatively poor relative to nations with established art markets where well-known African art is often traded, many believe that it is important that native artists

²⁶ These figures coincide with the figures presented by Judy Grady from Australia at the WIPO International Conference on the Artist's Resale Right in 2017.

²⁷ The code can be found online at <http://www.indigenousartcode.org/wp-content/uploads/2011/06/Indigenous-Art-Code.pdf><http://www.indigenousartcode.org/wp-content/uploads/2011/06/Indigenous-Art-Code.pdf>, accessed on 4/22/2017.

²⁸ <http://www.aboriginalartonline.com/resources/resale-royalty.php> accessed 4/22/2017)
<http://www.aboriginalartonline.com/resources/resale-royalty.php> accessed 4/22/2017)

have a way of sharing in the wealth created by their art, without having to rely on the trust or charity of art market middlemen.

For countries that have adopted the Artist's Resale Right, reciprocity is recognized by the by Article 14 ter of the Berne Convention. If a resale right is enacted in both the artist's home country and the country where the work of art is sold, then the artist may claim the right to the extent allowed in the country where the artwork was sold. However if the country where the art work is sold doesn't recognize the droit de suite, the artist will not benefit from the right.

Thus, if an African country adopts resale rights legislation, its artists are able to share in the proceeds of traded artwork in any other country that has adopted resale rights legislation. This can be an important source of income for African Artists.

As the Senegalese sculptor Ousmane Sow, one of the early supports of the Artist's Resale Right , was succinctly quoted by ADAGP (Société des Auteurs dans les Arts Graphiques et Plastiques).

“Artists do not live on thin air. And because they enrich the world with their art, they should be protected. So it is fair that those who trade in their works pay them a share of what they earn. That is the purpose of the resale right: to share all forms of enrichment.” -- Osmane Sow

Sow supported the Artist's Resale Right, becoming a Vice President of CISAC (Confédération Internationale des Sociétés d'Auteurs et Compositeurs), the international network of collecting societies. He understood the benefit of the Artist's Resale Right to African artists in a global economy.

Senegal also has a well-written and documented implementation code for the Artist's Resale Rights. Resale rights in Senegal are applied at 5% of the value of the work, with no upper or lower limit on the value of the art works. The absence of an upper limit is consistent with the manner in which rights are applied in Australia, and is likely indicative of the lower market values of artworks that are sold in Senegal. The absence of an upper limit is also consistent with the goal of returning profits to indigenous artists. Similar to Europe and Australia, the rights are applied both to the artist and their heirs for 70 years after the death of the artist. In Senegal, there is no lower limit on the value of an artwork for which resale rights are applied.

However, as noted above, it is not primarily the collection of resale rights payments within the home country that makes resale rights so valuable to African artists, but the reciprocity agreement established by the Berne Convention. The importance of recognition of the Artist's Resale Right in African countries lies as much in the reciprocity rules as in the actual recognition within the countries themselves. This reciprocity can become extremely important for artists whose work is regularly sold in the EU.

A case in point is the artist, Romuald Hazoume, from Porto Novo, in the Republic of Benin. Hazoume's work first came to be known in the UK in 1992, with the Saatchi Gallery's Out of Africa show. Since then, his work has been featured in a number of museums, including the British Museum, the Guggenheim, and Bilbao. His work has also been featured in a number of galleries, including Gagosian and even sold at auction at Christie's.

As a demonstration of the lopsided applicability of the Artist's Resale Right, consider the December 1st, 2009 auction of Post-War and Contemporary Art at Christie's in Amsterdam:

Lot 165, Hazoume's work, “Baby Doll”, sold for EU 4,375.00. The Special Notice is the following.

Christie's charges a premium to the buyer on the Hammer Price of each lot sold at the following rates: 29.75% of the Hammer Price of each lot up to and including €20,000, plus 23.8% of the Hammer Price between €20,001 and €800.000, plus 14.28% of any amount in excess of €800.000. Buyer's premium is calculated on the basis of each lot individually.²⁹

Lot 27 of the December 1st, 2009 sale is the Dutch painter Jeroen Henneman's work, "Night on the Ridge Road," which also sold for EU 4,375. The Special Notice for this work is as follows:

Artist's Resale Right ("Droit de Suite"). Artist's Resale Right Regulations 2006 apply to this lot, the buyer agrees to pay us an amount equal to the resale royalty provided for in those Regulations, and we undertake to the buyer to pay such amount to the artist's collection agent. Christie's charges a premium to the buyer on the Hammer Price of each lot sold at the following rates: 29.75% of the Hammer Price of each lot up to and including €20,000, plus 23.8% of the Hammer Price between €20,001 and €800.000, plus 14.28% of any amount in excess of €800.000. Buyer's premium is calculated on the basis of each lot individually.³⁰

The point is that although Hazoume is from Benin, much of his work is sold in Europe, which recognizes the Artist's Resale Right. But, because the Republic of Benin has not adopted these rights, Hazoume does not receive royalties as do other European artists. According to the European Directive as applied in the Netherlands, the resale right on €4,375 would amount to $.04 * €4,375 = €175$. Henneman received €175 but Hazoume does not.³¹ Hazoume spoke to this anomaly during the April 2017 WIPO conference: "I'm speaking for all African artists – you need to act now, otherwise we will just continue with this injustice." These amounts are especially important to funding the work of artists in developing countries.

5 – Conclusion

The art market has changed over time, with an explosion in prices, an increasing proportion of the market taken up with Contemporary art, and the emergence of China as an important market player. The US and the UK remain the dominant players for high value art, defined by works that sell for over €1,000,000, with France an important market for less than €50,000. While a large and growing market, is China.

Originally established in France in 1920, the Artist's Resale Right has become an increasingly internationally established royalty over the past 100 years.

- An important breakthrough occurred in 1948, when Article 14^{ter} was added to Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works and the Droit de Suite was added as an optional obligation.
- In 2006, another important event occurred when the UK adopted the Artist's Resale Right after the passage of EU Directive 2001/84/EC. This adoption was important

²⁹ <http://www.christies.com/lotfinder/Lot/romuald-hazoume-b-1962-baby-doll-5265849-details.aspx>, accessed on July 6, 2017.

³⁰ <http://www.christies.com/lotfinder/paintings/jeroen-henneman-night-on-the-ridge-road-5265713-details.aspx?from=salesummary&intobjectid=5265713&sid=d037b8fa-b167-45cb-a6d6-a618ba531fa4>, accessed on July 6, 2017.

³¹ In this illustrative example, as is usually the case, the amount of the Artist's Resale Right is swamped by the size of the buyer's premium. The buyer's premium for these two lots amounted to $.2975 * €4,735 = €1,301.56$. Thus, while Artist's Resale Rights are a size of magnitude smaller than other costs of transaction.

because the world's second largest market now recognized the Artist's Resale Right. - A final important development was the implementation of the right in Australia in 2010. Australia explicitly recognized that the royalties could have a large impact on its indigenous population in returning a share of profits to the creators of the works of art. Similar arguments exist for the implementation of the Artist's Resale Right in African countries.

Overall, artists are overwhelmingly in favor of the Artist's Resale Right. Most believe it is a moral issue; artists should share in the profitability of their work, as do other creators.

Sommaire

1- Le marché international de l'art

1.1 Les acteurs du marché

- 1.1.1 Les intermédiaires au coeur du marché
- 1.1.2 Les artistes, une distribution des ventes inégalitaire
- 1.1.2 Les acheteurs, l'émergence d'une nouvelle catégorie de collectionneurs très fortunés

1.2 Des difficultés méthodologiques pour évaluer l'ensemble du marché

1.3 L'évolution du marché des ventes aux enchères

- L'explosion des prix records
- Le poids croissant des œuvres contemporaines
- L'évolution du poids des différents pays

1.4 Marché international et spécialisations locales

- Les marchés américains et britanniques : les leaders mondiaux en valeur
- En France, un marché de volume
- En Chine, un marché des enchères essentiellement interne

2 – Le droit de suite, un droit d'auteur spécifiquement conçu pour le marché de l'art

2.1 Une longue histoire

2.2 Des revenus pour les artistes et leurs héritiers

2.3 L'importance des modalités de mise en oeuvre : le cas européen

3 – Les effets de l'introduction du droit de suite dans une zone géographique donnée : l'expérience empirique du Royaume – Uni

- 3.1 The UK art market
- 3.2 The effect on the UK art market of the introduction of the ARR in 2006
- 3.3 Les effets de délocalisation

4 – Experiences from artists

4.1 The UK experience

4.2 The Resale Royalty in Australia and it's effect on indigenous artists

4.3 Resale Rights in Africa

5 – Conclusion

References

- Ashenfelter, Orley, and Kathryn Graddy. "Anatomy of the Rise and Fall of a Price-Fixing Conspiracy: Auctions at Sotheby's and Christie's." *Journal of Competition Law and Economics* 1.1 (2005): 3-20
- Bala - Curioni S, Forti L , Leone L, (2015), "Making Visible Artists and Galleries in the Global Art System", in *Cosmopolitan Canvases*, Oxford University Press
- Banternghansa, Chanont, and Kathryn Graddy. "The impact of the Droit de Suite in the UK: an empirical analysis." *Journal of Cultural Economics* 35.2 (2011): 81-100
- BENHAMOU F., FARCHY J. (2014), *Droit d'auteur et copyright*, Paris, La Découverte, collection « Repères »
- Capelle – Blancard Gunther, Farchy Joëlle, Moureau Nathalie (2016) « The impact of the resale right on the british art market », Working paper, Paris 1.
- Farchy Moureau (2016), *Présumé coupable, droit de suite et marché international de l'art*, Presses des mines, collection cahiers de l'EMNS, Paris
- FILER R. K. (1984), « A Theoretical Analysis of the Economic Impact of Artist's Resale Royalties Legislation », *Journal of Cultural Economics*, 8 (1), p. 1-28
- GINSBURGH V (2011), « Resale Rights », in R TOWSE, (eds) *Handbook of Cultural Economics*, Edward Elgar Publishing, p. 394 – 400.
- Graddy, Kathryn, and Stefan Szymanski. *A study into the likely impact of the implementation of the resale right for the benefit of the author of an original work of art*. IP Institute working paper, 2005.
- Graddy, Katy, Noah Horowitz, and Stefan Szymanski. *A study into the effect on the UK art market of the introduction of the artist's resale right*. UK Intellectual Property, 2008.
- HANSMANN H. & SANTILLI M. (2001), « Royalties for Artists versus Royalties for Authors and Composers », *Journal of Cultural Economics*, 25, 259-281
- KARP L. S, PERLOFF J. (1993), « Legal Requirements that Artists Receive Resale Royalties », *International Review of law and Economics*, 13, 163 – 177
- Kräussl Roman, Lehnert Thorsten, Martelin Nicolas (2016), "Is There a Bubble in the Art Market?", *Journal of Empirical Finance*, Vol. 35, 99-109
- LANDES W. M. , LEVINE D. B. (2006), « The Economic Analysis of Art Law », in V Ginsburgh and D Throsby (eds) *Handbook of the Economics of Art and Culture*, Amsterdam, Northholland, 211 – 251.
- Leroux Jean-Yves et Moureau Nathalie, « La main visible des grands collectionneurs dans la valeur artistique », dans Bret Jean-Noël (sous la dir. de), *l'Art, l'argent et la mondialisation*, Paris, L'Harmattan, 2013
- Mc Andrew, Clare. "TEFAF Art Market Report 2014" The European Art Foundation, 2014.
- Merryman, John Henry. "The Wrath of Robert Rauschenberg." *The American Journal of Comparative Law* 41.1 (1993): 103-127.
- Moureau, Sagot Duvaroux (2016), *le marché de l'art contemporain*, La découverte.
- PERLOFF J. (1998), « Droit de Suite », in P. Newman editions, *The New Palgrave Dictionary of Economics and Law*, Macmillan, 645-648.
- Pownall, Rachel A. J.. "TEFAF Art Market Report 2017" The European Art Foundation, 2017.
- RUSHTON M. (2001), « The Law and Economics of Artist's Inalienable Rights », *Journal of Cultural Economics*, 25 (4), 243-257
- SOLOW J. L. (1998), « An Economic Analysis of the *Droit de Suite* », *Journal of Cultural Economics*, 22 (4), 209-226
- STANDFORD J. D. (2003), « Economic Enalysis of the Droit de Suite », *Australian Economic Papers*, 42(4), 386 – 398
- Transcontinentales, numéro spécial sur les marchés de l'art émergents
- Velthuis O. (2015), "There is no Single Global Art Market" , 269, june
- Velthuis O. et Bala - Curioni S. (2015), *Cosmopolitan Canvases*, Oxford Universty Press
- WANG G. H. (2010), « The Resale Royalty Right and its Economic Effects », *Journal of Economic Research*, 15, 171-182
- WATT R. (2014), *Copyright in Visual Art Markets*, in R. Watt (eds) *Handbook on the Economics of Copyright*, Edwar Elgar, 328 – 341