



LE REGROUPEMENT  
DES ARTISTES EN ARTS VISUELS  
DU QUEBEC

---

---

## **Recommandations visant l'institution d'un droit de suite sur les œuvres artistiques au Canada**

**Novembre 2010**

## Table des matières

Résumé _____	1
Présentation générale du droit de suite _____	2
L'institution du droit de suite au Canada _____	2
Comment le droit de suite profitera aux artistes canadiens _____	2
Le droit de suite et le marché canadien de l'art _____	5
Intégration du droit de suite dans la Loi sur le droit d'auteur du Canada _____	6
Admissibilité des artistes bénéficiaires et des œuvres au droit de suite _____	8
Taux proposés _____	9
Administration et perception _____	10
Comparaison entre divers pays quant à l'institution du droit de suite _____	12
L'Europe _____	12
Le Royaume-Uni _____	12
Le Danemark _____	13
L'Allemagne _____	13
La France _____	13
L'Australie _____	14
Les États-Unis (État de Californie) _____	14
Annexe A – Les pays qui appliquent le droit de suite _____	15
Annexe C – Questions fréquemment posées sur le droit de suite : _____	15
Annexe D – Le droit de suite appliqué aux artistes – Une perspective nordique _____	19

## Résumé

Canadian Artists' Representation / Le Front des artistes canadiens (CARFAC) est constitué en organisme à but non lucratif en vertu de la Loi fédérale. CARFAC est la voix des artistes professionnels canadiens du secteur des arts visuels. Le Regroupement des Artistes en arts visuels du Québec (RAAV) est l'association professionnelle qui représente et défend les droits collectifs et les intérêts des artistes en arts visuels du Québec. En partenariat, CARFAC et le RAAV défendent les droits des artistes sur les plans économique et juridique, et sensibilisent le public à l'importance d'un traitement équitable envers eux. Ensemble, ils représentent tous les artistes au Canada tel que stipulé dans la *Loi sur le statut de l'artiste*. CARFAC et RAAV sont accrédités à titre d'organismes représentant un secteur d'activité qui regroupe plus de 18 000 artistes en arts visuels de l'ensemble du Canada ; ils comptent environ 4 000 membres actifs.

CARFAC et le RAAV se préoccupent essentiellement d'aider les artistes canadiens à subvenir à leurs besoins et d'améliorer leur situation économique. En 1988, les campagnes de lobbying de CARFAC ont mené à un amendement de la *Loi fédérale sur le droit d'auteur*, qui reconnaît les artistes en tant que principaux producteurs de culture et leur donne le droit légal de recevoir des redevances lorsque leurs œuvres sont exposées dans des lieux publics. Au cours des deux dernières années, ces organismes ont étudié de près des campagnes entreprises dans d'autres pays où une telle amélioration est rendue possible par l'institution du droit de suite, ou droit sur la revente d'œuvres artistiques. Ce dernier autorise un artiste à percevoir une redevance calculée en fonction d'un pourcentage du prix de toute revente de l'une de ses œuvres.

Il est fréquent que les œuvres d'art visuel acquièrent de la valeur avec le temps, et dans les pays où le droit de suite n'est pas institué, l'artiste ne reçoit aucune retombée financière des ventes ultérieures de ses œuvres, alors que l'augmentation de leur valeur est généralement fondée sur son expérience et sa réputation. À titre d'exemple, en 1956 l'artiste québécois réputé, Marcel Barbeau, signataire du Refus Global, donnait l'une de ses œuvres, *Ouvri*, à l'un de ses amis. En 2008, la maison Heffel vendait cette œuvre à un prix record de 86 250\$. L'artiste n'a rien touché de cette vente. En l'absence du droit de suite, cet artiste n'a bénéficié d'aucune retombée de l'augmentation de la valeur de son œuvre.

L'article 14 de la *Convention de Berne*, dont le Canada est signataire, reconnaît l'inaliénabilité du droit des créateurs d'œuvres d'art de bénéficier des retombées de la revente de leurs œuvres dans les pays dont la législation sur le droit d'auteur le prévoit. CARFAC et le RAAV préconisent qu'un amendement soit apporté à la *Loi sur le droit d'auteur* afin que celle-ci prévoie un droit de suite qui soit inaliénable et non-

transférable, ce qui assurerait au créateur de l'œuvre originale un intérêt économique dans ses reventes successives.

## **Présentation générale du droit de suite**

Le droit de suite accorde aux artistes en arts visuels le droit de partager les retombées commerciales de leur travail en leur donnant droit à un pourcentage du prix de vente chaque fois qu'une de leurs œuvres est revendue par l'entremise d'une maison de vente aux enchères ou d'une galerie commerciale. Le droit de suite a d'abord été introduit en France, en 1920. Par la suite, cette initiative a été largement suivie par les pays de l'Union européenne, et aujourd'hui, 59 pays dans le monde (voir l'annexe A) ont adopté une loi à cet effet. En septembre 2001, le Parlement européen et le Conseil de l'Europe ont émis une directive demandant aux États membres d'instituer le droit de suite dans leurs politiques en matière de droit d'auteur. Un certain nombre de pays européens – y compris, récemment, le Royaume-Uni et l'Irlande – l'ont introduit dans leur législation. En Amérique du Nord, la Californie a adopté une clause portant sur le droit de suite, et enfin, l'Australie l'a récemment intégré à sa législation.

Entre autres retombées, le droit de suite assurerait un revenu potentiel non négligeable aux artistes canadiens, qui, à l'heure actuelle, comptent essentiellement sur d'autres sources de revenu pour vivre, les ventes et les redevances d'expositions constituant un revenu secondaire. L'introduction de ce nouveau droit permettrait aux artistes d'avoir un revenu plus durable fondé sur la valeur de leur propre travail, indépendamment des fonds publics. Le droit de suite fournit aux artistes une précieuse source de revenus ; au Royaume-Uni seulement, 1 800 artistes ont reçu 10,5 millions de livres sterling en redevances du droit de suite depuis 2006. La mise en œuvre au Canada du droit de suite mettra les artistes de ce pays sur un pied d'égalité avec ceux qui bénéficient de son application dans les pays où il a été introduit.

## **L'institution du droit de suite au Canada**

### **Comment le droit de suite profitera aux artistes canadiens**

Le droit de suite est particulièrement important pour les artistes en arts visuels au Canada parce que, dans ce pays, les artistes en général ont de faibles revenus, et plus encore chez les artistes en arts visuels que chez ceux des autres disciplines. Entre 1990 et 2005, le revenu moyen des artistes a baissé de 11 % tandis que celui du travailleur moyen augmentait de 9 %. Les artistes en arts visuels gagnent 61 % de moins que le travailleur canadien moyen, et leur revenu annuel, de 13 976 dollars en moyenne,



**Ouvri**

**Marcel Barbeau**

Montréal, Québec

Date de vente : mai 2008

Prix de vente : 86 250 dollars

Somme que l'artiste aurait perçue en vertu du droit de suite : 4 125 dollars

présente une forte baisse par rapport à 2001, où il était de 18 700 dollars.<sup>1</sup> Les artistes en arts visuels ne produisent généralement pas de pièces multiples ; ils créent la plupart du temps des objets originaux, en un seul exemplaire. En comparaison, les écrivains et les artistes de la scène ont la possibilité de diffuser de grandes quantités de leur matériel protégé par le droit d'auteur, que ce soit sous forme de livres, de CD ou de DVD, entre autres, et sont donc en mesure de percevoir des redevances aussi longtemps que des exemplaires de leurs œuvres se vendent, tandis qu'ils gagnent en notoriété.

L'artiste Adrian Göllner déclare : « *Le droit de suite est important, c'est peut-être même le droit le plus important dont nous puissions bénéficier. Le fait que des artistes vivants reçoivent des dividendes lorsqu'une de leurs œuvres est revendue valorise et réactualise leur carrière, et rétablit la primauté de l'artiste dans l'équation financière... [La mise en œuvre du droit de suite] signifierait un changement dans la manière dont l'artiste est considéré dans la société. Cela validerait officiellement le fait que les artistes eux-mêmes ainsi que leurs idées sont susceptibles de connaître une ascension, et que si cela se produit, cela peut leur rapporter des dividendes bien mérités. C'est là que réside la valeur réelle [du droit de suite, ndlt] : il s'agit d'un changement d'attitude envers l'artiste vivant* ».

Si l'ensemble des artistes canadiens profitaient du droit de suite, ce sont les artistes autochtones du Canada qui auraient potentiellement le plus à gagner. En effet, bien que les artistes autochtones aient établi sur le marché international de l'art une identité et une image de marque uniques, ils sont perdants en regard des immenses profits que dégage leur travail sur le marché secondaire. Beaucoup d'entre eux, surtout parmi ceux qui vivent dans des collectivités isolées du Nord, vivent dans la pauvreté, tandis que leurs œuvres acquièrent de la valeur. C'est cette même situation qui a motivé le gouvernement australien à instituer le droit de suite, après qu'une peinture de feu Clifford Possum Tjapaltjarri, *Warlugulong*, s'est vendue à 2,4 millions de dollars en 2007, trente ans après la vente initiale de l'artiste à la Banque du Commonwealth pour la somme de 1 200 dollars. L'artiste et ses ayants droit n'ont rien perçu sur cette récente revente.

Les artistes âgés établis profiteraient également de la mise en œuvre du droit de suite. Des recherches récentes montrent que les artistes en arts visuels âgés (les plus de 65 ans) tirent de leur pratique un revenu médian de 5 000 dollars, ce qui représente le revenu le plus faible toutes disciplines confondues,<sup>2</sup> et que 32 % des artistes âgés sont

---

<sup>1</sup> Hill Strategies. Profil statistique des artistes au Canada, basé sur le recensement de 2006. (Conseil des arts du Canada, ministère du Patrimoine canadien et Conseil des arts de l'Ontario, 2009).

<sup>2</sup> Joysanne Sidimus et Kelly Hill. *Situation des artistes âgés au Canada (Projet de recherche sur les artistes âgés, février 2010)*, p.59.

en situation financière très précaire<sup>3</sup>. L'instauration du droit de suite fournirait donc des retombées potentielles importantes aux artistes âgés du Canada, en particulier. L'on tient souvent pour acquis que les artistes, une fois établis, connaissent une réussite constante ; or, CARFAC a constaté que même pour les lauréats de Prix du Gouverneur général, il est difficile, voire impossible de vivre de leur art. L'introduction au Canada du droit de suite pour les artistes assurerait une plus grande indépendance financière aux artistes âgés, dont bon nombre sont dans le besoin. Prenons l'exemple de l'artiste canadienne de renom Mary Pratt, qui vendit en 1966 pour la maigre somme de 40 dollars une peinture aujourd'hui estimée à 20 000 dollars. En l'absence de recours au droit de suite, cette artiste établie, qui connaît avec l'âge des préoccupations de santé croissantes, peine maintenant à trouver l'énergie nécessaire pour produire suffisamment d'œuvres pour maintenir un niveau de vie décent, et n'a aucun moyen de profiter de l'augmentation radicale de la valeur de ses premières œuvres.

### **Le droit de suite et le marché canadien de l'art**

Le ministère du Patrimoine canadien a commandé une étude sur la taille et l'envergure du marché canadien de l'art, en vue de déterminer la valeur de l'ensemble des œuvres d'art canadiennes ou provenant de l'étranger vendues sur une période de trois ans. Selon cette étude, 44 % des professionnels du marché de l'art ont rapporté que, entre 1996 et 1999, les ventes d'œuvres canadiennes avaient augmenté, et 28 % qu'elles étaient restées au même niveau.<sup>4</sup> En moyenne, 303 œuvres d'art canadiennes ont été vendues par année, dont 86 % avaient été réalisées par des artistes canadiens vivants.<sup>5</sup> Si l'étude indique que le marché de l'art est imprévisible et ne signale pas toujours les augmentations de prix, les recherches restreintes de CARFAC dans ce domaine indiquent que plusieurs records de vente d'œuvres d'art canadiennes ont été fracassés depuis 2005.

Selon l'étude<sup>6</sup>, « la demande totale finale en art visuel sur le territoire canadien a été de 478 millions de dollars et 549 millions si l'on inclut les exportations. La demande finale en matière d'œuvres originales réalisées par des artistes canadiens (vivants ou décédés) a été de 414 millions de dollars sur le marché intérieur canadien, et de 477 millions si l'on inclut les exportations...<sup>7</sup> En 1998, les ventes dans le secteur des arts visuels, tous

---

<sup>3</sup> Hill Strategies. *Les artistes canadiens âgés à risque. (Projet de recherche sur les artistes âgés, février 2010)*, p.2

<sup>4</sup> TCI Management Consultants Limited. *Study of the Market for Canadian Visual Art* (Ottawa, Patrimoine Canada (ancien nom), août 1999), p. 28.

<sup>5</sup> Ibid.

<sup>6</sup> Les extraits de l'étude présentés en français sont en traduction libre

<sup>7</sup> Ibid, p.5

canaux confondus, ont totalisé environ 603 millions de dollars.<sup>8</sup> Les ventes initiales, soit les ventes réalisées sur le marché primaire, se sont montées à approximativement 523 millions de dollars, et les reventes, effectuées sur le marché secondaire, ont atteint un total d'environ 80 millions. »<sup>9</sup> Même si la majeure partie des œuvres d'art canadiennes sont vendues par l'entremise de galeries commerciales et de marchands d'art, l'on peut présumer que la source de revenus la plus importante sur le marché secondaire réside dans les maisons de vente aux enchères. En ce qui concerne ces dernières, l'étude note également que « la grande majorité des ventes (96,7 %) sont des reventes, ce qui représente 20 millions de dollars pour l'ensemble des œuvres d'arts visuel, dont 19 millions correspondent à des œuvres canadiennes ». <sup>10</sup>

Tandis que la valeur du marché de l'art canadien augmente, ce sont les collectionneurs et les professionnels du marché de l'art qui en tirent profit, plutôt que les artistes eux-mêmes. En 2006, la maison de vente Waddington's Canadian Fine Art a vendu 55 200 dollars l'œuvre *Byzantium Sign #5*, de Ron Bloore, pulvérisant le record antérieur de l'artiste, de 4 700 dollars, ainsi que le prix de vente estimé, qui était de 2 000 à 2 500 dollars. L'artiste n'a rien perçu de cette vente, et malgré le fait que des œuvres de son travail de l'époque aient été exposées durant la même période, elles ne se vendaient pas sur le marché primaire.

### **Intégration du droit de suite dans la Loi sur le droit d'auteur du Canada**

CARFAC et le RAAV recommandent que le droit de suite soit intégré à la *Loi sur le droit d'auteur*. En effet, c'est cette loi qui convient le mieux à une nouvelle législation et cela, en raison de plusieurs facteurs importants :

- Le mandat proposé pour le droit de suite est le même que celui de la protection du droit d'auteur
- Les œuvres visées par le droit de suite seraient les mêmes que celles mentionnées dans la liste d'œuvres d'art visuel établie par la *Loi sur le droit d'auteur*.
- L'artiste et ses ayants droit sont définis de la même manière en regard du droit de suite et dans la *Loi sur le droit d'auteur*.

Le droit de suite a sa place au sein de la législation sur le droit d'auteur également parce qu'il se rapporte aux droits moraux d'un artiste, et qu'il reconnaît la continuité de la relation de l'artiste avec son œuvre. Le droit de percevoir des redevances en vertu du droit de suite dérive du droit à la paternité d'une œuvre, car il relie le créateur ou la créatrice à son travail même après que l'œuvre matérielle ait été vendue.

---

<sup>8</sup> Ibid, p.6

<sup>9</sup> Ibid, p.7

<sup>10</sup> Ibid, p.30





***Byzantium Sign #5***

Ron Bloore

Toronto, Ontario

Date de vente : mai 2006

Prix de vente : 55 200 dollars

Somme que l'artiste aurait perçue en vertu du droit de suite : 2 760 dollars

En intégrant le droit de suite à notre *Loi sur le droit d'auteur*, nous serions en cohérence avec la majorité des lois sur le droit d'auteur des autres pays. Si certains pays ont choisi de créer une loi indépendante, au moins 22 membres de l'Union européenne ont choisi d'intégrer le droit de suite à leur loi portant sur le droit d'auteur et la propriété intellectuelle. Cet état de fait offre la possibilité d'effectuer facilement des études comparatives sur l'institution d'un tel droit et les effets que celle-ci produit. Le Canada serait aussi en mesure de consulter d'autres nations qui ont adopté le droit de suite en ce qui concerne la rédaction et la mise en œuvre d'une telle législation.

### **Admissibilité des artistes bénéficiaires et des œuvres au droit de suite**

Nous proposons que le droit de suite soit intégré à la *Loi sur le droit d'auteur* canadienne et nous suggérons que les œuvres originales admissibles à rémunération soient celles définies dans ladite *Loi* pour l'application du droit d'exposition. Le droit de suite pourrait être étendu à d'autres formes d'œuvres ayant une valeur artistique, laquelle serait nécessairement déterminée par les rédacteurs du projet de loi ; toutefois, aux fins de simplification, le droit de suite s'appliquerait à :

« une oeuvre artistique — autre qu'une carte géographique ou marine, un plan ou un graphique. »<sup>11</sup>

En conformité avec la clause de la Convention de Berne<sup>12</sup> portant sur le *droit de suite*, tous les artistes et leurs héritiers seraient admissibles à une compensation du moment que celle-ci est prévue dans la législation canadienne. Nous proposons que des amendements soient apportés à la *Loi sur le droit d'auteur* canadienne afin de rendre le droit de suite accessible à tout artiste canadien dont les œuvres sont protégées en vertu du droit d'auteur. En outre, le droit de suite devrait être accessible aux ayants droit des artistes dont les œuvres sont vendues dans les délais habituels fixés par le droit d'auteur ; au Canada, les droits d'un artiste sont prolongés pour une durée de 50 ans après sa mort.<sup>13</sup>

Le *droit de suite* est né en France, à la suite du scandale causé par la vente du tableau de Jean-François Millet *L'angelus*, qui rapporta au vendeur d'immenses profits tandis que la veuve et les enfants du peintre décédé prématurément vivaient dans la misère. Si les artistes canadiens vivants constituent notre principale préoccupation en ce qui concerne le droit de suite, nous n'en sommes pas moins conscients des nombreux coûts qu'occasionne la gestion de la succession d'un artiste, qu'il s'agisse de conserver des

---

<sup>11</sup> Loi sur le droit d'auteur, partie I, paragraphe 3.

<sup>12</sup> *Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques*, Article 14ter (1).

<sup>13</sup> *Loi sur le droit d'auteur*. R.S., c. C-30, s. 7.

oeuvres ou des archives, d'organiser des expositions rétrospectives ou encore de restaurer des œuvres.

CARFAC et le RAAV affirment avec fermeté que le droit de suite doit être inaliénable (ni transférable, ni cessible) et qu'on ne puisse y renoncer, pour que ce droit protège l'artiste de toute tentative de persuasion visant à lui faire céder ses droits à un bénéficiaire, renoncer à ses droits ou les vendre sous des contraintes pouvant prendre diverses formes, parfois évidentes ou parfois subtiles. Les artistes se trouvent presque toujours en position de faiblesse dans une relation de marchandage, ils subissent souvent des pressions visant à les convaincre de ne pas exercer leurs droits. Ils se font souvent présenter l'argument selon lequel d'autres formes d'avantages professionnels se substitueront à la compensation monétaire s'ils font don d'une œuvre à un musée, par exemple, plutôt que de la vendre ou de recevoir des redevances lorsqu'elle est exposée ou reproduite. En rendant ce droit inaliénable, nous pouvons assurer que les artistes qui ont cédé leurs droits d'auteur à une autre partie conserveront la capacité de réclamer des paiements à l'occasion de reventes futures des œuvres. De plus, CARFAC et le RAAV n'ont connaissance d'aucun pays ayant institué le droit de suite où ce dernier ne serait pas inaliénable.

## **Taux proposés**

Il est recommandé que les artistes dont les œuvres sont vendues 1 000 dollars ou plus soient admissibles à une compensation. Une telle proposition est cohérente par rapport à ce qui a été accepté en Australie ainsi que dans la plupart des pays européens. Le tarif du paiement recommandé est de 5 % du prix de vente brut, avant taxation. Par exemple, si une œuvre d'art a été vendue par une galerie au prix de 4 500 dollars, l'artiste ou ses héritiers auraient droit à 225 dollars. Nous proposons un taux de 5 % parce que ce dernier correspond à celui de la plupart des schémas d'application du droit de suite à l'échelle mondiale, et assure un rendement raisonnable à l'artiste sans pour autant léser le vendeur ou l'acheteur. Certains pays ont adopté un taux basé sur une échelle mobile en fonction du prix de vente ; pour notre part, nous estimons qu'un taux uniforme est préférable, étant donné que le marché canadien de l'art connaît rarement des prix de vente aussi élevés que ceux que l'on trouve aux États-Unis ou au Royaume-Uni, et établir une différenciation causerait des lourdeurs administratives superflues.

La manière de gérer ces frais supplémentaires est à la discrétion du vendeur. Il(elle) peut les intégrer dans le prix de base de l'œuvre, les transférant ainsi à l'acheteur ; il peut également les partager avec l'acheteur, ou les assumer complètement. Des marchands d'art du Royaume-Uni ont rapporté avoir emprunté chacune de ces trois approches avec facilité et sans aucune conséquence négative sur leurs affaires.

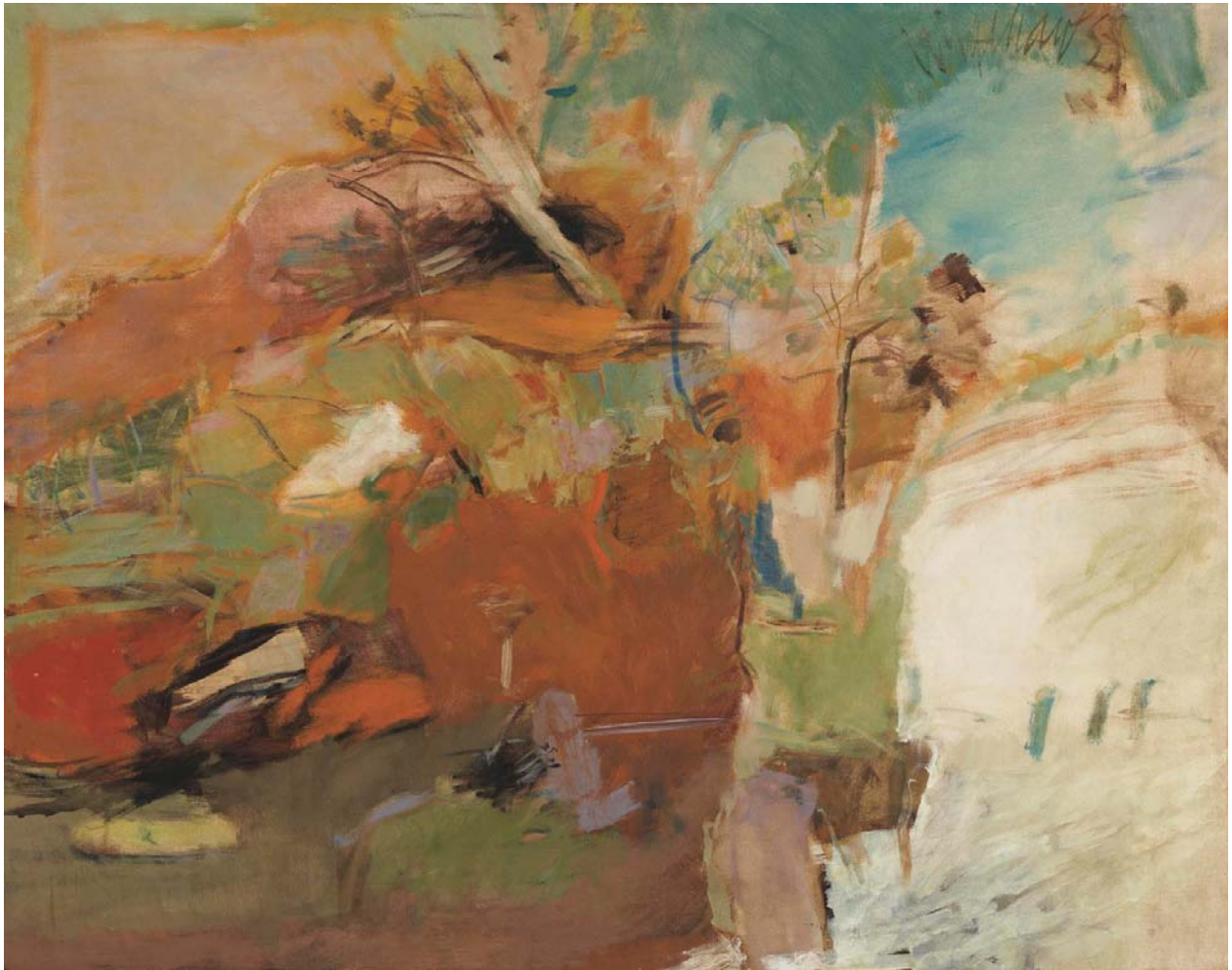
## Administration et perception

Dans de nombreux pays où le droit de suite est appliqué, la loi exige que les artistes perçoivent les redevances du droit de suite par l'intermédiaire d'une société de perception, et que les professionnels du marché de l'art (marchands, maisons de vente aux enchères, etc.) signalent toutes leurs ventes. Nous proposons que l'administration du droit de suite au Canada soit confiée à un organisme, et que des mesures de contrôle de la production de rapport soient instaurées. L'existence d'une agence facilitant l'application du programme rendrait le processus efficace sur le plan des coûts et de la gestion. Il est plus facile de tenir un registre d'artistes et de professionnels du marché de l'art si tous doivent s'inscrire ou faire rapport à une unique agence centrale, de même qu'il est plus pratique pour les marchands d'art de signaler des ventes et des chiffres d'affaires à un organisme unique.

La société de gestion collective des droits d'auteur CARCC (Canadian Artists Representation Copyright Collective Inc.) est bien placée pour assumer la réception et la redistribution des redevances liées au programme. CARCC est en possession d'une banque de données sur les artistes canadiens, et administre les négociations et le paiement aux artistes de redevances du droit d'auteur, de droits d'exposition, de droits de reprographie et autres redevances liées à l'utilisation d'œuvres d'art en vertu du droit d'auteur. Une autre possibilité serait que la SODRAC (Société du droit de reproduction des auteurs compositeurs et éditeurs au Canada), établie au Québec où elle joue le même rôle, administre conjointement avec CARCC le droit de suite pour les artistes du Québec.

Au Royaume-Uni, DACS (Design and Artists Copyright Society) transmet des demandes d'information aux professionnels du marché de l'art à chaque trimestre, leur demandant de déclarer les œuvres d'art qu'ils ont revendues durant la période écoulée. La loi exige que tout professionnel du marché de l'art réponde dans un délai de 90 jours. Une fois le formulaire présenté à DACS, celle-ci facture les vendeurs à hauteur des montants dus aux artistes. Les redevances sont ensuite payées à ces derniers dans un délai de 30 jours ; la DACS exige des frais pour ce service de perception. De façon similaire, au Danemark, les professionnels du marché de l'art sont obligés par la loi de faire rapport chaque année sur toute vente d'œuvres d'art tombant sous la loi sur le droit de suite. Le rapport doit être certifié, et soit COPY-DAN, soit Billedkunst s'occupe des procédures d'information de leurs membres au sujet de ces ventes.

En Allemagne, afin de faciliter la perception des sommes prélevées, VG Bild-Kunst a conclu en 1980 un accord-cadre avec l'association des marchands d'art et des



***The Earth Returns to Life***

Tony Urquhart  
Colborne, Ontario

Date de vente : novembre 2009

Prix de vente : environ 10 000 dollars

Somme que l'artiste aurait perçue en vertu du droit de suite : 500 dollars

Prix de vente initial : 250 dollars

propriétaires de maisons de vente aux enchères d'Allemagne, ainsi qu'avec des galeristes et des éditeurs d'art, afin de faciliter le processus administratif. Cette entente prévoit que toute vente doit être signalée à un organisme indépendant institué de façon conjointe par les parties, le *Ausgleichsvereinigung Kunst*, lequel calcule les sommes dues aux artistes et à leurs ayants droit en fonction des ventes annuelles nettes de toute œuvre d'art créée après 1900. En Allemagne, une portion des redevances du droit de suite est payée au *Kunstler Sozialkasse (KSK)*, une structure à financement partiellement public de sécurité sociale s'adressant aux artistes travailleurs autonomes et qui fournit des plans d'assurance santé et des régimes de retraite pour des artistes vivants.

Une fois le droit de suite institué au Canada, les artistes seraient en mesure de profiter d'arrangements réciproques avec les autres pays où le droit de suite est appliqué et où les œuvres de ces mêmes artistes peuvent être revendues. CARCC est membre de la CISAC, la Confédération internationale des sociétés d'auteurs et compositeurs, un réseau d'agences de perception solidement établi dans plus de 30 pays du monde entier, dont bon nombre perçoivent les redevances du droit de suite liées à des ventes conclues dans leurs propres pays. CARFAC et le RAAV estiment qu'il est temps que le Canada légifère sur le droit de suite afin de renforcer sa légitimité au sein de la communauté internationale, et de générer des revenus potentiels plus importants pour les artistes en arts visuels du Canada.

## **Comparaison entre divers pays quant à l'institution du droit de suite**

### **L'Europe**

La mise en œuvre de l'Article 14 sur le droit de suite de la *Convention de Berne* dans chacun des pays de l'Union européenne émanait d'une directive de l'UE émise en 2001. Celle-ci proposait des méthodes de mise en application du droit de suite qui devaient résulter en une harmonisation entre les États membres et faire en sorte que tous se conforment à la loi en intégrant une forme de droit de suite à leur législation avant le 1<sup>er</sup> janvier 2006. Cette directive exige également que les États membres fassent rapport régulièrement à l'Union européenne de l'avancement du processus et des retombées de la *Loi*.

### **Le Royaume-Uni**

Le droit de suite a été mis en place au Royaume-Uni en 2006. À l'heure actuelle, seuls les artistes vivants y profitent de ses avantages; toutefois, il est prévu que le droit de suite soit étendu d'ici 2012 aux ayants droit des artistes décédés. Les tarifs applicables

sont payés aux artistes suivant une étendue d'échelle de 0,25 % à 4 % en fonction du prix de vente, jusqu'à un maximum de 12 500 euros ; le minimum admissible est de 1 000 euros. La distribution aux artistes des redevances est administrée essentiellement par la Design & Artists' Copyright Society (DACS). La DACS facture des frais administratifs de 15 % sur toutes les redevances qu'elle perçoit. Des recherches menées pour la DACS par le Imperial College ont indiqué que malgré les craintes initiales des acteurs du marché de l'art, la mise en œuvre du droit de suite n'a pas eu de retombées négatives sur ce marché.

## **Le Danemark**

Au Danemark, le droit de suite a été intégré à la loi sur le droit d'auteur en 1990. COPY-DAN a été désignée par le ministère de la Culture pour administrer ce droit, et facture des frais administratifs de 15 %. Le seuil minimum a été établi à 3 000 euros, et un pourcentage de 5 % est perçu sur toute vente publique. Les artistes vivants aussi bien que les ayants droit d'artistes décédés ont le droit de percevoir des redevances. Celles-ci sont distribuées une fois l'an aux artistes danois et étrangers, et les auteurs des œuvres ou leurs ayants droit ont le droit de les réclamer jusqu'à trois années après la date de la vente. En 1998, environ 2 500 oeuvres danoises totalisant une valeur de 8,3 millions d'euros étaient admissibles à la perception de redevances.

## **L'Allemagne**

L'Allemagne s'est dotée du *droit de suite* en 1965, et a apporté en 2006 des amendements à sa *Loi sur le droit d'auteur et droits voisins*, conformément à la directive de l'Union européenne. VG Bild-Kunst, la société allemande de gestion des droits d'auteur, facture des frais d'administration de 10 %. Pour être admissible, une œuvre doit avoir été revendue à un prix d'au minimum 400 euros, et le taux des redevances payées aux artistes et à leur ayants droit est fixé à 5 %. En 1998, la vente d'environ 8 000 œuvres d'art totalisant environ 44,7 millions d'euros a été effectuée de cette façon.

## **La France**

La France est le lieu de naissance du droit de suite, qui y est appliqué depuis 1920. La loi a été fondée sur le *Code de la propriété intellectuelle*, et les redevances sont perçues par l'intermédiaire de l'ADAGP (Association des auteurs d'œuvres graphiques et plastiques). En 2001, la loi a subi quelques modifications afin de se conformer avec les exigences d'uniformité de la Directive européenne. Le droit de suite s'applique à la vente de toute œuvre d'art dont le prix dépasse 750 euros. Les frais administratifs se

montent à 20 % de l'ensemble des redevances perçues. En 1998, c'est la France qui a vendu aux États-Unis le plus d'œuvres admissibles au droit de suite, soit environ 9 000 pièces d'une valeur totale de 76,2 millions d'euros.

## **L'Australie**

Après maints débats, le *Resale Royalty Right for Visual Artists Bill* a été proposé en 2008, et voté par le Parlement en 2009. Le droit de suite est inaliénable en Australie et, comme en Europe, les intérêts sont dévolus à la succession de l'artiste durant 70 ans après le décès de l'artiste. Le seuil d'admissibilité pour une œuvre est le prix de vente de 1 000 dollars, et le taux de redevances est de 5 % du prix de vente, sans plafond de prix. Le ministre de l'Environnement, de l'Eau, du Patrimoine et des Arts doit maintenant sélectionner une agence de perception qui prendra en charge la mise en application du processus en fonction des principes directeurs établis dans la *Loi*.

## **Les États-Unis (État de Californie)**

La Californie est le seul État américain à reconnaître le droit de suite, ce qui fut officialisé en 1977 par le *California Resale Royalty Act*. Le prix de vente minimum admissible est de 1 000 dollars et les redevances sont fixées à 5 % du prix de vente. Pour se qualifier, l'artiste doit résider en Californie ou être citoyen américain, et la vente doit être effectuée dans cet État ou associée à un vendeur y résidant. Les ayants droit de l'artiste demeurent admissibles aux redevances jusqu'à 20 ans après la mort de ce dernier. Les redevances ne sont pas payables si la vente se fait entre marchands d'art. En Californie, il revient au vendeur de localiser l'artiste et de lui payer le tarif approprié. Cependant, si l'artiste ne peut être localisé dans un délai de 90 jours après la vente, le montant est affecté au California Arts Council. Ce dernier se chargera alors de percevoir et de distribuer les redevances dans un délai de sept ans après la vente. Si l'artiste n'a toujours pas été localisé après ce délai, les sommes d'argent seront réaffectées à des projets d'art public.



## **Annexe A – Les pays qui appliquent le droit de suite**

### **Pays membres de l'Union européenne**

Autriche	Belgique	Bulgarie	Chypre
République tchèque	Danemark	Estonie	Finlande
France	Allemagne	Grèce	Hongrie
Irlande	Italie	Lettonie	Lithuanie
Luxembourg	Malte	Pays Bas	Pologne
Portugal	Roumanie	Slovaquie	Slovénie
Espagne	Suède	Royaume Uni	

### **Pays extérieurs à l'Union européenne**

Algérie	Australie	Bolivie	Brésil
Burkina Faso	Chili	Congo	Costa Rica
Croatie	Équateur	Guinée	Islande
Iraq	Côte d'ivoire	Laos	Liechtenstein
Madagascar	Mali	Monaco	Mongolie
Maroc	Norvège	Paraguay	Pérou
Philippines	Russie	Sénégal	Serbie et Monténégro
Tunisia	Turquie	États Unis (CA)	Uruguay

## **Annexe B – Questions fréquemment posées sur le droit de suite :**

**Ce droit profitera-t-il seulement à quelques héritiers aisés d'artistes célèbres décédés ?**

Non. Bien que le droit de suite ait été initialement institué en France, dans les années 1920, pour aider les familles appauvries d'artistes décédés, la plupart des pays ont modifié leur loi à cet égard depuis 2001, dans le but d'en accroître les retombées pour les artistes vivants, en particulier ceux ayant de faibles revenus. C'est pour cette raison que nous recommandons un seuil minimum de 1 000 dollars, afin que jusqu'à 60 % d'artistes supplémentaires puissent bénéficier du droit de suite, et non uniquement ceux qui vendent leurs œuvres à prix élevé. Des statistiques récentes montrent que le salaire annuel moyen des artistes en arts visuels au Canada n'est que de 13 976 dollars ; la mise en place de ces redevances contribuerait à remédier à cette situation. Elle fournirait également un revenu de revente à des artistes dont les œuvres rapportent souvent moins d'argent, tels que les photographes, les illustrateurs et les artisans. En

outre, bon nombre d'artistes autochtones, particulièrement ceux qui vivent dans des communautés isolées du Nord, vivent dans la pauvreté tandis que la valeur de leurs œuvres augmente radicalement.

### **Toutes les ventes d'œuvres d'art seront-elles admissibles au droit de suite ?**

Non. Le droit de suite s'applique seulement aux ventes secondaires d'œuvres d'art originales protégées par le droit d'auteur. Il ne s'applique pas aux premières ventes, ou aux ventes réalisées entre particuliers. Il ne s'applique pas non plus aux œuvres non protégées par le droit d'auteur, ni aux œuvres qui sont vendues en dessous du seuil minimal de 1 000 dollars. Il ne s'applique pas dans un pays où le droit de suite n'a pas été instauré, ni si l'auteur de l'œuvre vendue provient d'un tel pays. C'est pour cette raison que le Canada doit intégrer le droit de suite à sa législation, car les artistes canadiens subissent des pertes de revenus sur des ventes importantes, au Canada et à l'étranger.

### **Le droit de suite sera-t-il difficile à administrer ?**

Non. Ce droit est administré avec succès dans des pays tels que le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne, le Danemark, la Belgique, la Suède et la Hongrie depuis des décennies. Dans chacun de ces pays, le droit est administré par une société de perception des droits, et c'est la raison pour laquelle nous recommandons que la gestion de ce droit soit obligatoirement confiée à une société de gestion collective, car il a été démontré que cela permet de maintenir des coûts raisonnables pour les acteurs du marché de l'art tout en facilitant le suivi de l'application de la loi. Nous recommandons que CARCC soit la société de perception au Canada. CARCC a à son actif 20 années d'expérience en négociation, en gestion et en versement aux artistes de paiements découlant de redevances, de droits d'exposition ou de reprographie ou d'autres droits liés à l'utilisation de leur travail. CARCC a déjà une structure et un système en place qui lui permettraient d'effectuer une excellente gestion du droit de suite appliqué aux artistes.

### **Le droit de suite sera-t-il coûteux pour le marché de l'art ?**

Afin de maintenir des coûts peu élevés, nous nous efforcerons de nous appuyer sur des procédures établies et éprouvées dans la gestion du droit de suite. Nous recommandons que des rapports trimestriels soient fournis par le marché de l'art, car nous estimons que cela contribuerait à maintenir des coûts minimum, et que la société de perception absorbe les coûts administratifs engendrés par la localisation de l'artiste, ainsi que la distribution aux artistes des demandes de soumission, des factures et des paiements. En Europe, les coûts d'administration du droit de suite s'échelonnent entre

10 % et 25 % des redevances, montant qui est déduit des redevances à la source et non pas payé de façon séparée par le marché de l'art. Cela représente nettement moins que les commissions de 50 % que les marchands facturent généralement sur les ventes. Dans les autres pays, les coûts assumés par le marché de l'art sont généralement relativement faibles. En 2007, la DACS a commandé à Maven Research des études indépendantes sur les artistes et les professionnels du marché de l'art au Royaume-Uni portant sur le droit de suite. Plus de 60 % des professionnels du marché de l'art interrogés par la DACS ont affirmé que la paperasse à traiter en relation avec le droit de suite nécessite moins de cinq minutes et que leurs frais d'administration totalisent moins de 10 livres sterling par trimestre. Enfin, 87 % des professionnels du marché de l'art affirment que le droit de suite n'a pas nui à leurs affaires.

### **Le droit de suite ne déplacera-t-il pas le marché de l'art vers des centres comme New York, où ce droit ne s'applique pas ?**

Non. Cette tendance ne s'est jamais matérialisée dans d'autre pays où le droit de suite a été institué, y compris au Royaume-Uni, qui détient le plus vaste marché de l'art d'Europe. Les redevances sont trop modestes pour inciter les joueurs du marché à se déplacer pour éviter de les payer. Les autres coûts pèseront davantage dans la balance lorsqu'il s'agira de décider du lieu où acheter ou vendre des œuvres d'art. Les coûts associés à l'exportation d'une œuvre d'art sont invariablement plus élevés que les redevances. Par exemple, si l'on applique le taux suggéré de 5 %, une œuvre vendue 5 000 dollars générerait des redevances de 250 dollars ; si elle était vendue 1 000 dollars, les redevances seraient de seulement 50 dollars. Les coûts d'assurance, d'emballage et d'acheminement d'une œuvre d'art dépasseraient l'avantage d'éviter de devoir payer les redevances. De même, les montants des commissions couramment facturées aux vendeurs et aux acheteurs par le marché de l'art sont considérablement plus élevés, allant souvent jusqu'à 20 %.

Les œuvres d'art se vendront toujours là où on a des chances de les obtenir au prix le plus avantageux. En décembre 2004, un important collectionneur d'art américain a vendu sa considérable collection d'art moderne allemand par l'entremise d'une maison de vente aux enchères de Cologne. Même s'il aurait pu choisir n'importe quel pays dans le monde pour accueillir cette vente d'envergure – y compris les États-Unis, son pays natal, où le droit de suite n'est pas reconnu –, il a choisi l'Allemagne, où la loi sur le droit de revente est en vigueur depuis 1960. La collection a atteint des prix élevés, y compris un record mondial pour une œuvre de Kurt Schwitters. Ainsi, nous ne voyons aucun danger de déplacement vers l'étranger du marché canadien de l'art, car ce dernier détient une expertise unique, et les acheteurs sont plus susceptibles d'acquérir des œuvres canadiennes au Canada. Certes, les États-Unis sont voisins du Canada, mais il y

existe également des mouvements visant à introduire le droit de suite dans d'autres États que la Californie

### **Est-il vrai que certains artistes sont eux-mêmes contre le droit de suite ?**

Nous n'avons jamais rencontré d'artiste qui soit de cet avis. Un certain nombre de consultations ont été menées auprès d'artistes sur la question du droit de suite d'un bout à l'autre du pays, et tous se sont déclarés en faveur de ce droit. De plus, plusieurs nous ont sollicités pour nous demander de militer pour l'obtention de ce droit, et nous avons reçu l'appui de plusieurs artistes et associations d'artistes. Au Royaume-Uni, une poignée d'artistes très visibles ont pris la parole contre le droit de suite au moment où celui-ci faisait l'objet de débats, mais depuis qu'il est inscrit dans la loi, aucun artiste n'a refusé d'encaisser ses redevances... Les artistes qui s'étaient exprimés contre le droit de suite avaient peut-être ressenti une pression de la part de leurs agents en ce sens. C'est entre autres pour cette raison que nous recommandons que ce droit soit inaliénable afin que les artistes, qui sont presque toujours en position de faiblesse dans une relation de marchandage et subissent souvent des pressions visant à les empêcher d'exercer leurs droits, ne puissent être poussés à y renoncer. Ils se font souvent présenter l'argument selon lequel d'autres formes d'avantages professionnels se substitueront à la compensation monétaire s'ils font don d'une œuvre à un musée, par exemple, plutôt que de la vendre ou de recevoir des redevances lorsqu'elle est exposée ou reproduite. En rendant ce droit inaliénable, nous pouvons nous assurer que les artistes qui ont cédé leurs droits d'auteur à une autre partie conserveront la capacité de réclamer des paiements à l'occasion de ventes futures des œuvres. Si un artiste est réellement en désaccord avec le droit de suite, rien ne l'empêche de faire don de ses redevances, à sa convenance.

### **S'agit-il seulement de gagner plus d'argent ?**

Non. Le droit de suite permet aux artistes de tirer des revenus de leur travail alors que la valeur de leurs œuvres s'accroît avec leur réputation. Les artistes en arts visuels ne produisent généralement pas de pièces multiples ; ils créent la plupart du temps des objets originaux, en un seul exemplaire. En comparaison, les écrivains et les artistes de la scène ont la possibilité de diffuser de vastes quantités de copies de leur matériel protégé par le droit d'auteur, que ce soit sous forme de livres, de CD ou de DVD, entre autres, et sont donc en mesure de percevoir des redevances aussi longtemps que des exemplaires de leurs œuvres se vendent, tandis qu'ils gagnent en notoriété. Le droit de suite met les artistes en arts visuels sur le même plan que les écrivains et les compositeurs, qui gagnent des revenus moyens plus élevés qu'eux. Le taux recommandé de redevances, de 5 %, est très bas comparativement aux autres coûts

indirects habituellement absorbés par le marché des arts. Par contre, même des redevances modestes peuvent faire la différence quant à la capacité d'un artiste à survivre et à continuer de créer.

## **Annexe C – Le droit de suite appliqué aux artistes – Une perspective nordique**

### **Document de réflexion présenté par la Nunavut Arts and Crafts Association**

Il a été demandé à la Nunavut Arts and Crafts Association d'exprimer son opinion sur l'institution d'un droit de suite sur la revente des oeuvres artistiques, qui serait recommandée sous la forme d'un ajout au projet de loi C32, qui sera probablement renvoyé au comité au début d'octobre. Cette opinion est fondée sur des exemples démontrant à quel point l'obtention d'un tel droit serait utile aux artistes du Nord, et aux artistes Inuit en particulier. Depuis les tout débuts de la colonisation, les Inuit ont vendu ou troqué leurs oeuvres d'art ou d'artisanat contre une forme de paiement quelconque. Par exemple, les chasseurs avaient pour habitude de conclure une vente en empilant les peaux jusqu'à la hauteur correspondant à la longueur du fusil qu'ils souhaitaient acquérir. De même, les sculptures et les estampes des Inuit ont été une source de revenu durant des décennies pour les Inuit. Par exemple, une sculpture pouvait être offerte à la Compagnie de la baie d'Hudson en paiement d'un crédit ouvert dans une épicerie locale.

Durant les 50 dernières années, l'ère de la fameuse collection d'estampes de Cape Dorset, nous avons assisté à de nombreux changements dans le fonctionnement du secteur. Bon nombre d'artistes de villages Inuit s'accordent pour dire qu'ils tiennent le mauvais bout du bâton en matière de prix depuis des années. Bien des artistes Inuit ont vendu des pièces à des prix plus faibles que la moyenne, pour les retrouver en vente dans une galerie ou sur un site Web à quatre ou cinq fois le prix qu'ils avaient été payés... Un exemple célèbre en est cette sculpture qui fut vendue à Innujuak :

*« Une pièce du célèbre artiste Joe Talirunili s'est vendue lundi soir aux enchères à Toronto pour ce que l'on estime être le prix le plus élevé jamais obtenu pour une sculpture Inuit.*

*The Migration, une pièce en pierre à savon grise d'une taille de 30 centimètres, a été adjugée à 278 500 dollars, plus de quatre fois le prix de pré-vente fixé par la maison de vente aux enchères Waddington's ».*<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Source : CBC.ca [http://www.cbc.ca/toronto/story/to\\_inuit20060425.html](http://www.cbc.ca/toronto/story/to_inuit20060425.html)

L'on estime que cette œuvre aurait été achetée directement à l'artiste pour environ 400 à 600 dollars, dans les années 1970.

Nos artistes Inuit ont bien d'autres histoires similaires à raconter. Il est très courant, dans le monde de l'art Inuit, que des pièces soient achetées directement aux artistes et soient revendues par la suite à des centres de vente en gros pour au moins quatre à cinq fois le prix initial. Un autre exemple célèbre d'un artiste de Cape Dorset est celui de Pauta Saila (1916-2009). Après qu'il fut devenu célèbre, à la fin des années 1960, pour son *Dancing Bear with growling teeth*, devenu emblématique de son art, ses sculptures d'ours se vendaient à environ 1 000 dollars. Pour une œuvre de 12 pouces de hauteur, il aurait reçu approximativement 10 000 à 12 000 dollars, selon la qualité de la pièce en question. Or, cette même sculpture d'ours a été vendue chez Waddington's pour 51 600 dollars en 2007.

Judas Ullulaq (1937-1998), de Gjoa Haven, est encore un autre exemple de maître sculpteur dont le travail atteint des prix élevés sur le marché actuel. Sa pièce *Hunter over Blow Hole* aurait été vendue pour 500 à 600 dollars dans les années 1970. Lors d'une vente aux enchères pour laquelle le prix avait été estimé à 6 000 à 9 000 dollars, l'œuvre a atteint 15 600 dollars.<sup>15</sup>

La différence de prix entre les ventes primaire et secondaire est phénoménale. Avec une augmentation de 96 % entre le prix de la première vente et celui atteint aux enchères, il est injuste que ni l'artiste ni sa succession ne bénéficient des retombées d'un tel accroissement.

Cela est en soi une raison pour appuyer la campagne pour l'institution du droit de suite au profit des artistes, puisque le Nunavut fait partie des territoires où abondent les artistes talentueux. En fait, des recherches indiquent que 37 % des habitants du Nord se considèrent comme des artistes professionnels. Bien que bon nombre des exemples de l'accroissement des prix de vente d'œuvres d'art Inuit concernent des artistes décédés, les artistes vivants qui luttent pour joindre les deux bouts ont eux aussi beaucoup à gagner de la mise en place du droit de suite.

Beaucoup de ces artistes vendent leur travail aux magasins Northern et Co-op ; le système d'expédition et de transfert en place est extrêmement désavantageux pour ces artistes. Ces magasins achètent généralement des sculptures de bonne qualité mesurant 7 à 8 pouces au prix de 200 à 240 dollars, ou plus si l'artiste est reconnu. Chaque pièce est ensuite emballée et expédiée au marchand en gros, fort probablement situé à Toronto. Elle est ensuite inventoriée et cataloguée, et le prix de

---

<sup>15</sup> Source : Maison de vente aux enchères Waddington's [waddingtons.ca](http://waddingtons.ca)

gros est doublé, passant à 540 dollars. La pièce est ensuite achetée par une galerie au Canada ou à l'étranger, et cette galerie pratique sa propre majoration de 50 à 55 % en y ajoutant encore 10 % pour les frais d'expédition et de manutention, ce qui porte le prix de détail final à 920 dollars. En fin de compte, l'artiste aura touché seulement 25 % du prix de vente, et en l'absence du droit de suite, il ne percevra rien sur les ventes futures, qui se concluront probablement à des prix beaucoup plus élevés.

Nous estimons qu'un taux de redevance de 5 % est suffisant, car, en offrant une compensation équitable à l'artiste, il contribuerait de façon notable à améliorer sa valeur. Certains artistes estiment qu'un taux plus élevé, plus près de 20 %, serait justifié ; cependant, nous savons que l'application d'un tel taux ne serait pas réaliste dans le contexte actuel, et que jusqu'à un certain point, des prix plus élevés permettent aux galeries comme aux marchands de gros d'absorber leurs coûts indirects. Nous comprenons que ces derniers doivent assumer de tels coûts dans le cadre du processus de vente des pièces, et qu'il leur arrive d'en conserver certaines durant des années avant qu'elles soient finalement vendues. Quoi qu'il en soit, il semble fort injuste à l'artiste de voir ses œuvres vendues au moins quatre fois plus cher que le montant qu'il(elle) a touché directement.

Étant donné que beaucoup de nos artistes ne maîtrisent pas nécessairement le volet marketing de leur carrière, ils ont tendance à faire profiter d'eux régulièrement. Ils se rendent compte qu'ils ont vendu des œuvres pour un total inférieur au salaire minimum, et que le temps et l'énergie qu'ils y ont investis ne sont pas adéquatement compensés. Tout ce que nos artistes demandent, c'est une juste compensation. En effet, il est très décourageant pour la communauté artistique de voir une pièce se vendre à 100 dollars aujourd'hui en sachant qu'elle sera revendue à 6 000 dollars dans dix ans.