

**Implantation du droit de suite au Canada
Projet de loi C-11 – Droit d’auteur**

Positionnement de l’Association des galeries d’art contemporain

Novembre 2011

La question du Droit de suite au Canada

Mise en contexte

Le CARFAC (*Canadian Artists Representation / Front des artistes canadiens*) et le RAAV (*Regroupement des artistes en arts visuels du Québec*) ont fait du démarchage politique important auprès des instances gouvernementales pour faire inscrire le Droit de suite dans la loi (anciennement C-32) C-11 sur le droit d'auteur comme c'est le cas dans différents pays, dont les membres de l'Union européenne. Ces deux regroupements ont procédé sans consulter deux intervenants majeurs qui seraient directement touchés par cette mesure, soit les marchands d'art et les maisons d'enchères.

Les regroupements d'artistes croient que cette mesure pourrait permettre aux artistes d'aller chercher un revenu supplémentaire et ainsi améliorer leur qualité de vie.

Dans les faits, les recherches prouvent pertinemment que ce n'est pas ce qui se passe.

Les galeries privées touchées

Le droit de suite (Artists' Resale Right) est un droit qui permet aux artistes de recevoir un pourcentage sur le revenu des ventes de leurs œuvres sur le marché secondaire. Essentiellement, il s'agit d'une taxe appliquée sur la revente publique d'une œuvre d'art afin qu'une portion soit versée à l'artiste comme redevance. Ce droit concerne uniquement les ventes faites par les marchands professionnels et les maisons d'enchères.

Ainsi, les entreprises qui vendent une œuvre sur le marché secondaire (galeries et maisons d'enchères) seraient tenues de payer une taxe de 5 % sur le montant de la vente, que celle-ci soit effectuée à perte ou non. Cette taxe serait gérée par une agence de perception dont les frais seraient déduits du montant perçu.

Le CARFAC et le RAAV tendent à fortement sous-estimer l'importante part de marché des galeries privées dans le marché de la revente. Si les maisons d'enchères sont un intervenant important et ayant une visibilité beaucoup plus grande, les résultats de vente étant publics, c'est à travers les galeries privées que s'effectue la majeure partie des transactions, 66 % selon une étude de 1999. Il est donc capital de mesurer les impacts réels du droit de suite au Canada sur le toujours très fragile marché de l'art.

État de la question du droit de suite dans le monde

Le Droit de suite est actuellement implanté dans 59 pays, notamment dans les pays membres de l'Union européenne, qui en a fait une condition d'acceptation. Les États-Unis (à l'exception de la Californie) et les pays d'Asie n'ont toujours pas implanté le Droit de suite. Ce sont là les deux plus grands marchés étrangers pour le milieu canadien de l'art, le premier étant le plus grand importateur d'œuvres d'art canadiennes et le second étant le marché ayant connu la plus forte croissance au cours des dernières années soit 530 % de 2004 à 2010.

Les pays de l'Union Européenne avaient jusqu'en 2006 pour mettre en vigueur la loi sur le droit de suite pour les artistes vivants. Le Royaume-Uni, plutôt réfractaire, a attendu jusqu'à la date limite avant de la mettre en pratique, après avoir publié plusieurs recherches sur la question. Comme il s'agit des recherches les plus documentées et les plus récentes, c'est principalement sur celles-ci que s'appuient les faits ici énoncés.

L'Union européenne avait aussi inscrit la date butoir de janvier 2010 pour que la loi sur le droit de suite s'applique aussi aux artistes décédés. Les Pays-Bas, l'Autriche, l'Irlande et le Royaume-Uni ont tous profité de cette extension, le Royaume-Uni ayant notamment réussi à l'étendre jusqu'à janvier 2012.

Effets multiples de l'implantation du droit de suite

Plusieurs aspects sont à considérer quant à l'implantation du Droit de suite au Canada et les études récentes faites au Royaume-Uni permettent d'identifier plusieurs facteurs problématiques éventuels. Le CARFAC et le RAAV proposent que les fonctions de l'agence de perception soient assumées par le CARCC (*Canadian Artists Representation Copyright Collective*), un organisme fondé et administré par le CARFAC. Déjà, il serait bon de se questionner sur les raisons qui poussent les associations à se positionner ainsi si rapidement. Au-delà de l'objectif légitime et louable de contribuer à assurer un revenu supplémentaire aux artistes qu'ils représentent, les différentes expériences européennes et autres montrent clairement les bénéfices financiers qui peuvent être tirés de cette position.

Il est important de comprendre le rôle et le fonctionnement d'une telle agence, ainsi que le pouvoir qui lui est confié et ne pas le sous-estimer.

Mandat et coûts de l'agence de perception

Le CARFAC et le RAAV proposent d'implanter la mesure telle qu'elle est actuellement appliquée dans les pays de l'Union européenne. Ainsi, une taxe de 5 % sur la revente publique d'une œuvre d'art serait gérée par une agence de perception. Cette agence serait *techniquement* responsable de faire les recherches nécessaires pour identifier, authentifier et localiser l'artiste admissible à la redevance ou sa succession. Les frais administratifs inhérents aux travaux de cette agence seraient déduits du montant perçu initialement et le reste de la somme serait transmis aux artistes. Dans le cas où un artiste ne peut être localisé par l'agence de perception, les montants demeureraient dans les coffres de celle-ci.

Les agences de perception jouent un rôle extrêmement important. Comme les pays qui implantent le Droit de suite doivent aussi gérer les ventes d'œuvres en provenance d'autres pays ayant aussi implanté cette mesure via le principe de réciprocité, une liste exhaustive des artistes admissibles au Droit de suite doit être instaurée et continuellement mise à jour. Toutes ces opérations sont longues et difficiles. Plusieurs erreurs peuvent d'ailleurs survenir (comme ce fut le cas en Angleterre, entre autres). Dans tous les cas, les marchands d'art et les maisons d'enchères en ont été ultimement tenus responsables, car c'est à eux que revient la responsabilité de vérifier si l'agence de perception commet des erreurs. En effet, malgré le fait qu'elle facture des frais administratifs élevés pour chaque transaction, l'agence de perception n'est pas tenue responsable des erreurs, même celles qui lui sont attribuables.

Le difficile travail de recherche effectué par l'agence de perception est aussi très onéreux. Les coûts d'administration sont aussi importants et varient entre 10 et 40 % de la valeur du montant perçu, excluant les coûts de mise en place de l'agence. On parle donc de sommes qui varient entre 23,30 £ et 26,50 £, soit entre 36,00 et 42,00 CAD. Si on ajoute les frais de mise en place de l'agence, on parle alors d'une moyenne de 53,60 £ en frais administratifs, soit 84,00 CAD alors que la redevance moyenne versée aux artistes est environ de 150 CAD par vente. Au Royaume-Uni, 112 artistes ont reçu moins de 40 £ (64,75 CAD) alors que 316 (équivalent à 29 % de tous les bénéficiaires de la redevance) ont reçu moins de 100 £ (l'équivalent de 161,87 CAD).

Au Royaume-Uni, avant la mise en place de la taxe, on avait estimé que les frais de gestion du droit de suite à assumer par les marchands et les maisons d'enchères s'élèveraient à moins d'une livre (soit +/- 1,60 CAD) par transaction. Les statistiques récemment publiées montrent que les coûts réels s'élèvent plutôt à environ 26,50 £ par transaction, soit environ 43,00 CAD et à environ 23,30 £ (38,00 CAD) pour les maisons d'enchères. Ces frais incluent le temps alloué à la recherche des artistes admissibles à la redevance et aux recherches d'erreurs possibles effectuées par l'agence de perception.

Effets sur le marché secondaire au Canada et sur les artistes

Le marché secondaire représente une portion réduite du marché global de l'art. En effet, alors que le marché primaire permet l'émergence de nouveaux artistes, les œuvres vendues sur le marché secondaire sont celles qui répondent à une demande accrue pour un artiste en particulier. Ainsi, cette mesure bénéficie surtout les artistes dont la carrière est déjà bien établie sur le marché primaire et qui reçoivent déjà un revenu substantiel de leur pratique.

La revente publique d'une œuvre sur le marché secondaire est aussi le principal moyen de voir s'améliorer la cote d'un artiste. Le marché étant informé que la valeur des œuvres de cet artiste se confirme, celle des œuvres récentes augmente en conséquence sur le marché primaire. Les marchés primaires et secondaires sont donc intimement liés. L'une des principales craintes liées à la modification de la loi au Royaume-Uni était qu'après l'implantation du droit de suite, un plus grand nombre d'œuvres soit revendu de gré à gré, échappant de ce fait à la mesure, ne permettant pas la reconnaissance publique de l'amélioration de la cote de l'artiste, ce qui finit par nuire aux artistes sur le marché primaire. Cette façon de faire empêche aussi le gouvernement de percevoir des taxes sur ces ventes, le marchand ne jouant que le rôle d'un intermédiaire, ne recevant que des honoraires de consultation. Si aucune statistique ne peut prouver cette réalité, tous les marchands interrogés dans le cadre des différentes études au Royaume-Uni ont témoigné d'un changement dans les pratiques.

On peut aussi noter que depuis quelques années, la revente d'œuvres se fait de plus en plus hors de l'Europe, dans le cadre de grandes foires internationales, dont celle de New York et de Basel, là où le Droit de suite ne s'applique pas.

Ceux qui vendent des œuvres sur le marché primaire bénéficient généralement d'une commission d'environ 50 %. La commission plus élevée s'explique par le fait que ces marchands prennent des risques : ils mettent en œuvre des moyens importants pour favoriser l'émergence de nouveaux artistes. La commission des marchands qui œuvrent sur le marché secondaire varie plutôt entre 10 et 20 % alors qu'ils doivent demeurer compétitifs face aux maisons d'enchères qui, elles, prennent entre 15 et 20 % de commission. Une taxe de 5 % perçue à même ces montants est donc particulièrement significative pour les marchands.

S'il est relativement simple d'appliquer la taxe à l'acheteur dans les maisons d'enchères, ce montant s'ajoutant simplement aux divers autres frais afférents, il est beaucoup plus complexe à instaurer dans les transactions effectuées dans les galeries privées. Les témoignages des marchands anglais démontrent bien qu'ils sont souvent ceux qui doivent finalement assumer ces frais après négociations avec le client. Si un marchand fait l'acquisition d'une œuvre dans une maison d'enchère, acquitte le droit de suite de 5 % lors de l'achat et finit par l'assumer aussi lors de la revente, il aura de ce fait payé doublement le droit de suite, réduisant sa commission presque à néant. Il s'agit là d'un facteur dissuasif important pour les marchands, qui, rappelons-le, compte pour près de 66 % des intervenants dans le marché secondaire canadien.

Effets sur le marché primaire et sur les artistes

L'implantation du droit de suite aurait aussi un impact direct sur le marché primaire. Les recherches étudiant les impacts de la mesure sur le marché de l'art du Royaume-Uni révèlent que la taxe entraîne une baisse réelle des ventes d'œuvres sur le marché primaire. En effet, les collectionneurs sont moins portés à soutenir la carrière d'artistes émergents puisqu'ils sont conscients qu'ils auront nécessairement à assumer une taxe lors de la revente, même si l'œuvre est revendue à perte. Les études montrent clairement une tendance à délaissier les artistes émergents au profit d'artistes établis dont la cote est plus stable.

Le Droit de suite serait aussi applicable sur la revente d'une œuvre achetée par un marchand qui souhaiterait encourager ainsi le travail de l'un de ses artistes, prévoyant la vendre éventuellement. Au moment de la vente, le marchand, comme n'importe quel acheteur, devra verser la taxe sur le prix de vente de l'œuvre, même si celle-ci n'a jamais quitté la galerie et même si elle avait alors perdu de sa valeur initiale.

L'impact direct pour les artistes

Si l'objectif premier des associations d'artistes est d'améliorer la qualité de vie des artistes moins bien nantis, les résultats réels obtenus pour ces artistes selon les études menées ne correspondent pas à cette réalité.

Par exemple, en France, où l'implantation du droit de suite date de 1920, les statistiques montrent que 70 % des montants perçus sont distribués à 7 artistes seulement (ou à leur succession).

La situation du Royaume-Uni est relativement semblable : 20 artistes vivants ont reçu 40 % du total des redevances perçues. En fait, 10 % des artistes se sont partagé 80 % du total des redevances perçues.

Ces statistiques ne s'appliquent naturellement qu'aux redevances versées sur les ventes d'artistes encore vivants, puisque l'application aux artistes décédés n'est pas encore mise en place. Cette dichotomie devrait être encore plus évidente lorsqu'on inclura les chiffres impliquant le droit de suite appliqué aux artistes décédés, dont le prix de vente des œuvres est, de manière générale, largement supérieur à celui des œuvres du marché primaire et des artistes vivants.

Position de l'AGAC

L'Association des galeries d'art contemporain s'oppose donc fermement à l'inclusion du droit de suite dans la loi C-11 sur le droit d'auteur. Il appert clairement qu'une telle mesure a des effets néfastes sur le marché de l'art et nous croyons que le marché canadien n'est pas assez solide pour pouvoir supporter un tel poids.

Les galeries commerciales que nous représentons sont toutes des petites entreprises qui n'emploient pas plus de cinq employés et qui naviguent avec passion dans un marché excessivement difficile. L'implantation d'une mesure sur le droit de suite ne ferait que fragiliser encore plus un milieu qui ne survit déjà que très difficilement.

Les marchands que nous représentons sont les intervenants privilégiés auprès de leurs artistes. Ils entretiennent des relations très serrées avec les artistes qu'ils représentent, l'essence même de leur travail est de contribuer à améliorer la qualité de vie de ces artistes. C'est par la vente d'œuvres d'art que les artistes peuvent éventuellement vivre de leur art et les galeristes sont les acteurs principaux de ce marché.

Nous sommes intimement persuadés que le rôle du Gouvernement est de contribuer à maintenir et supporter un marché sain et effervescent. Il importe de promouvoir l'importance et le rôle des entreprises qui ont un effet réel dans ce secteur économique et non pas d'instituer des barrières à la fragile économie du milieu des arts visuels.

Aperçu de la situation dans six pays ayant implanté le DDS (1998)

Table 1 Key features of royalty systems in six countries: 1998

Country	Belgium	Denmark	Finland	France	Germany	California
Size of the art market (Euro)	77 million	50.3 million	12.3 million	2,843 million	485 million	5,540.1 million (Total USA)
Proportion of EU sales	0.8%	0.5%	0.1%	31%	5%	Not applicable
Nature and duration of Droit de Suite	Inalienable, life + 70 years	Inalienable, life + 70 years	Inalienable, life + 70 years	Inalienable, life + 70 years	Inalienable, life + 70 years	Inalienable, life + 20 years
Heirs	All heirs	Family only	Family only	Family only	All heirs	All heirs
Works of art covered	Original paintings, sculpture drawings and engravings	Original works of fine art, photos, lithographs, prints, applied art	Works of fine art	Original works of graphic and plastic arts	Original works of fine art	Original paintings, sculpture, drawings, glass art
Sales in scope	Auction sales	Dealer and auction sales	Dealer and auction sales	Auction sales	Dealer and auction sales	All public and private sales by Californian residents
Base	Gross price – no deductions	Price including auction fee minus VAT	Price less VAT	Gross price – no deductions	Gross price – no deductions	Gross price
%	4%	5%	5%	3%	5%	5%
Minimum (Euro)	1,240	268	252	15	51	2,181

Country	Belgium	Denmark	Finland	France	Germany	California
Proportion of all art sales which incur Droit-de-Suite	9% of total sales (20% of auction sales)	16% of total art sales (5% of dealer sales, 30% of auction sales)	8%	3% of all sales (7% of auction sales)	9%	
Proportion of EU sales of Droit-de-Suite eligible items	4%	5%	1%	42%	25%	Not applicable
Value of Droit-de-Suite eligible items sold (Euro)	6.8 million	8.3 million	1.8 million	76.2 million	44.7 million	
Number of Droit-de-Suite eligible items sold	2,750	2,507	1,053	9,000	8,000	
Amount collected in 1998	0.3 million	0.4 million	0.4 million	2.3 million	2.2 million	Unavailable
Central collection	No	Yes	Yes	Yes	Yes	No
Rights to information	Partial	Partial	Full	Partial	Full	None
Administrative costs	15%	15%	25%	20%	10%	n/a

Contact

Si vous souhaitez nous contacter pour plus d'informations :

Émilie Grandmont Bérubé

Directrice / Propriétaire Galerie Trois Points

Trésorière | Conseil d'administration | Association des galeries d'art contemporain

Présidente | Comité Droit de suite | Association des galeries d'art contemporain

Bureau : 514.866.8008

Mobile : 514.576.0231

Courriel : egb@galerietroispoints.qc.ca

Rhéal-Olivier Lanthier

Directeur / Propriétaire Galerie Art-Mûr

Président | Conseil d'administration de l'Association des galeries d'art contemporain

Bureau : 514.933.0711

Mobile : 514.799.5826

Courriel : rlanthier@artmur.com

Association des galeries d'art contemporain

372, Sainte-Catherine Ouest, Suite 318

Montréal (Québec) H3B 1A2

514.798.5010

info@agac.qc.ca