

Loin du coeur

Avant-propos

Me voici délaissant les sensibilités de la peinture, passant de Jekyll à Hyde le temps de ce chapitre. À vrai dire, je trouve désagréable de m'attifer psychologiquement d'un complet cravate pour ne considérer que les aspects financiers du métier. L'exercice me rebute. Et pourtant, j'ai travaillé longtemps dans le domaine de la fiscalité des particuliers en affaires. Cordonnier mal chaussé? Non, c'est autre chose.

De l'inconfort causé par une tristesse anticipée? Un pincement au coeur à l'idée de voir un jour mes tableaux enserrés dans les réalités impersonnelles et amORALES du commerce? Peut-être, mais encore...

Il est vrai que les *ce-tableau-vaut-tant* et les *combien-vaudra-t-il-dans-dix-ans* de l'offre et de la demande sont à l'antipode de mes *cela-me-plaît* au chevalet. Les ruades de l'instinct? C'est plus probable, mais qu'importe!

Une chose est certaine, ignorer encore plus longtemps les questions financières équivaldrait à me voler moi-même. Pourquoi laisser à autrui toute la latitude voulue pour me peser et chiffrer mes toiles selon l'amusement du moment? Je préfère dès maintenant vider la question, choisir et décider fermement. Après tout, c'est bel et bien du résultat de mon travail pictural qu'il s'agit, et je n'ai pas à justifier mes prises de positions.

Peintre, il me suffira toujours que mes heures d'atelier soient nombreuses et au meilleur de moi-même. Tout le reste ne saurait être qu'accessoire. Mais, maintenant, il me faut parler froidement...

Le droit au travail

L'article 23.1 de la *Déclaration universelle des droits de l'homme* stipule que « Toute personne a droit au travail, au libre choix de son travail, à des conditions équitables et satisfaisantes de travail et à la protection contre le chômage. » Or la majorité des peintres ont des revenus inférieurs au seuil de la pauvreté.

Combien d'entre nous doivent combler le manque à gagner en occupant de petits emplois ingrats et mal rémunérés, en recourant à l'aide sociale ou pire encore en quémendant de quelconques subventions gouvernementales réservées le plus souvent aux lèche-bottes des discours picturaux à la mode? Autant d'esclavages dont les causes se trouvent dans les difficultés de vivre décemment du métier de peindre. Cependant...

Un chef d'entreprise me dirait : « Dans une impasse financière? Lance tout sur la table et innove! » Conséquemment, tout est à revoir : les moyens traditionnels de mise en marché, les méthodes d'évaluation, les stratégies d'affaires, les lois et mesures fiscales, les statuts d'artiste et autres veaux d'or.

Vraiment tout? Oui tout! SAUF LES HEURES D'ATELIER! Les tableaux doivent rester incorruptibles, sinon on ne saurait parler de peinture.

Quant à l'article 27.2, il se lit comme suit : « Chacun a droit à la protection des intérêts moraux et matériels découlant de toute production scientifique, littéraire ou artistique dont il est l'auteur. »

La plupart des pays ont des lois pour permettre au peintre d'intenter, en cas de violation de ses droits d'auteur, des poursuites pénales ou civiles. Processus long et coûteux qui tend plus à appauvrir le peintre qu'à lui rendre justice.

Je ne peux m'empêcher de rappeler ici que le Canada avait déjà demandé à des peintres de renoncer à leurs droits d'auteur afin de permettre la diffusion de leurs tableaux sur un site internet gouvernemental. Bel exemple de mépris et de lésine!

Marc-Aurèle Fortin (1888-1970)

Cet excellent peintre québécois n'a pas prisé la célébrité ni la fortune. Pour avoir confié sa destinée à un agent, une partie de son œuvre s'est retrouvée au dépotoir.

Pendant les quinze dernières années de sa vie, Fortin a vécu pauvrement et misérablement. Âgé, aveugle, incapable de peindre et amputé des deux jambes, l'artiste ne possédait plus un seul des nombreux tableaux qu'il avait peints, trop pauvre pour même songer à en acheter un! C'est tout dire pour un homme qui avait peint pendant un demi-siècle. Trois ans avant sa mort, il fut placé dans une maison de repos par un admirateur.

En 1966, des journaux de Montréal titrèrent: « Qui oblige notre plus grand peintre à vivre comme une bête? », « Il est l'objet, depuis 20 ans, d'une sale conspiration », « Torturé par son passé, le grand peintre Marc-Aurèle Fortin est prisonnier du présent, dans la maison d'un camionneur de Ste-Rose. » À l'époque, tout le Québec apprit dans quelles conditions inhumaines vivait le peintre.

Où étaient les détenteurs (notamment le Musée des beaux-arts de Montréal) des pièces de Fortin (dont l'œuvre comporte plus de 1500 aquarelles, 200 huiles, de nombreuses caséines

et pastels)? Ont-ils un seul instant songé au peintre, ne fût-ce que par politesse? Combien d'entre eux ont offert à l'artiste de lui rétrocéder une de ses toiles au modeste prix payé jadis, afin de lui permettre de la revendre à profit et de vivre un peu plus décemment? Les heureux propriétaires des pièces du maître lui ont-ils seulement fait parvenir la moindre miette de la plus-value empochée à l'occasion d'une bonne revente? N'ont-ils pas plutôt couru chez le comptable, cherchant à minimiser les impôts payables sur LEUR bonne fortune?

Parallèlement, dans le monde bien capitaliste des concessions commerciales, un acquéreur ne paie-t-il pas pour ses installations et pour l'usage d'une marque de commerce? Ne verse-t-il pas des redevances calculées au prorata de ses ventes? N'est-il pas tenu de respecter par contrat certaines règles en cas de vente ou de transfert?

On ne me fera jamais croire que les peintres valent moins que les vendeurs de café ou que les clowns bigarrés, rois de la malbouffe!

Le public et les collectionneurs

Ma seule obligation vis-à-vis le public se résume à une franchise posée simplement: « Une peinture honnête à un prix honnête! » En retour, je m'attends à ce que mes acquéreurs respectent l'esprit et les clauses de mes contrats de vente et qu'ils agissent avec diligence, notamment pour les questions financières. De part et d'autre, le reste n'est que politesse.

Quant aux collectionneurs, investisseurs et spéculateurs... qu'ils se le tiennent pour dit: « Un tableau est fait pour être vu, voilà son unique fonction! »

De par sa genèse même, il ne saurait être ni un objet qu'on scelle dans un coffre ni un véhicule de placement, ni un

indice boursier. Il va sans dire que je tiens vraiment à décourager ceux qui seraient tentés de ramener mes toiles à de simples questions d'argent.

Les marchands

Selon l'enquête *Les ventes des marchands d'œuvres d'Art en 2001-2002* effectuée par l'*Observatoire de la culture et des communications* du Québec :

- deux marchands sur trois ont des activités commerciales autres que la vente de tableaux et de pièces originales. Notamment : l'encadrement et l'emballage, la vente de reproductions, l'évaluation et la restauration de pièces, la vente et l'édition de livres et de publications diverses, etc. De telles activités secondaires comptent pour 28 % des 90 millions de dollars de chiffre d'affaires des marchands ;
- pour ce qui est des 65 millions de dollars de ventes de pièces originales effectuées par les marchands :
 - 70 % des ventes sont des peintures ;
 - les deux tiers des ventes sont des pièces d'origine québécoise ;
 - les deux tiers des ventes proviennent du marché primaire (une première vente) ;
 - les deux tiers des ventes sont faites à des particuliers ;
 - quant aux musées, ils effectuent un peu plus du tiers de leurs achats directement auprès des peintres.

Pour extrapoler un peu :

- 31 % des ventes des marchands se rapportent au marché primaire des pièces originales de peinture québécoise, soit 20 millions \$.
- Considérant que la marge bénéficiaire moyenne brute des galeries est de 100 %, les peintres québécois auraient

touché environ 10 millions \$ des marchands situés au Québec. Un montant calculé avant les charges.

- En tenant compte du coût des matériaux et des frais d'atelier, j'estime le revenu net à 7 millions \$. Pour un pays de 7 millions d'habitants...

Une vraie misère !

Cela dit. À défaut de faire vivre, les marchands offrent néanmoins deux choses importantes aux peintres, soit une vitrine et un bassin d'acheteurs éventuels. Crûment dit : ils sont des intermédiaires commerciaux avec plus ou moins de goût pictural et de crédibilité artistique, laquelle, de toute manière, seul le public tend à leur accorder d'emblée.¹

De prime abord, les galeries me sont quasi fermées, du moins pour les tableaux. Cela s'explique aisément du fait que je ne vends mes toiles que si elles sont assorties d'une entente contractuelle. Or, bon nombre de galeries (pour ne pas dire toutes) escamotent allègrement le rapport de force artistique *peintre-marchand* et imposent au peintre un rapport de force économique. À leurs yeux, l'existence d'un contrat protégeant les droits d'un peintre ne constitue qu'une entrave au commerce dans un marché déjà difficile.

(En aparté) On rencontre de plus en plus de galeries qui lancent des appels de dossiers (cv, photos, démarche, lettre d'intention, projet d'exposition...) un peu comme si elles demandaient aux peintres de mendier une place au soleil. Des marchands narcissiques convaincus à tort qu'être dans leur galerie a de l'importance. Quant à moi, c'est une totale inversion du rapport de force pictural.

« Monsieur le galeriste, c'est MOI qui vous invite à me soumettre un projet d'exposition. Tous mes tableaux disponibles

¹Diamantaires et charbonniers, page 41

sont sur l'internet. Choisissez! À n'en pas douter, ils donneront une valeur certaine à vos murs autrement nus! »

À défaut de trouver des galeristes qui me conviennent, c'est-à-dire capables de défendre mes intérêts financiers autant que les leurs, il me faudra tracer mes propres routes marchandes.

Outre les galeries, on dénombre des centres autogérés offrant des infrastructures, des agents pour prendre en charge la vie professionnelle, des représentants pour stimuler les ventes, des acheteurs en gros pour écouler la production, des consultants, des courtiers...

Mais qui dit intermédiaire dit aussi temps, frais et contraintes commerciales... Par tempérament, je préfère nettement m'occuper moi-même de mes affaires, étant, au surplus, déjà rompu aux questions de démarchage, d'organisation, d'informatique, de gestion et de fiscalité. Alors, dans la mesure du possible, pourquoi pas?

(En aparté) Un des rares avantages qu'ont les peintres-sur-le-tard sur les plus jeunes c'est bien celui d'avoir pu exercer mille métiers avant de peindre pour la peine. Les miens me sont encore très utiles, quelle chance!

J'aime bien me rappeler, peut-être pour me consoler de devoir encore gagner ma croûte hors atelier, que le célèbre peintre québécois Ozias Leduc n'a pas fait que peindre. Il fut aussi pomiculteur et conseiller municipal. Il a su cumuler plusieurs activités professionnelles sans avoir eu à rogner sur la qualité de ses tableaux.

Pourquoi un peintre n'aurait-il pas comme occupation secondaire la mise en valeur de son propre travail?

La mise en marché

Traditionnellement, marchands et intermédiaires de tout acabit se concentrent sur la sollicitation assidue de ceux qui ont les moyens financiers d'acheter et de payer cher, par exemple les médecins, professionnels, gens d'affaires et institutions. On convoite tout autant la clientèle des professionnels de l'image; pensons aux architectes, designers et décorateurs. Au surplus, on tente aussi de mettre à contribution les journalistes. Je ne dis pas que ces gens soient à oublier, mais il y a plus important.

Or, pourquoi ne pas inviter des gens aux expositions autrement que sur la base de leurs moyens financiers, de leur capacité à agir comme intermédiaire ou de leur accès à une tribune? Il est très probable qu'un couturier, habitué par son métier à pondérer visuellement les choses, soit plus enclin qu'un dentiste à s'intéresser à la peinture.

(En aparté) Mes parents ont travaillé dans le domaine de la coiffure. Ils ont acquis une vingtaine de tableaux au fil du temps et ont toujours aimé aller au musée. Coïncidence? J'en doute... Tant de gens ont cultivé à des degrés divers leur sensibilité visuelle.

Inviter à une exposition des personnes aux possibles penchants picturaux, et le faire sans égard à la fortune, peut à moyen terme être plus efficace que de concentrer ses efforts sur les avenues sur-achalandées. La raison est simple. Celui qui ne te prend rien aujourd'hui te prendra peut-être une reproduction demain, et un tableau après-demain.

Affiches et reproductions

Si savoir un de mes tableaux perdu corps et biens dans un incendie me chagrinerait, me sentir privé à tout jamais du souvenir visuel de la toile m'éprouverait beaucoup plus. Ne

serait-ce que par prudence, faire photographe professionnellement mon travail est essentiel. Je considère les frais engagés tout aussi incontournables que l'achat de mes matériaux.

Un chef d'entreprise me dirait: « Les occasions d'exploitation commerciale de tes photos haute résolution méritent attention. Considère l'impression d'affiches grandeur nature et la mise en marché des fichiers informatiques numérisés (couvertures de livres et de CD, étiquettes de bouteilles de vin, timbres-poste...) ». Et il aurait raison, je n'ai qu'à songer au nombre de personnes qui ont une reproduction de tableau chez eux.

Une méthode d'auto-évaluation

Ah, la fameuse cote! Ce *Dow Jones* pictural servant à évaluer financièrement non seulement un tableau particulier, mais aussi l'ensemble du capital pictural d'un peintre; un *étalon Art* auquel se réfèrent marchands, collectionneurs, investisseurs et spéculateurs. En somme, un prix de l'art au mètre carré, mais un prix trop souvent trafiqué et gonflé artificiellement dans un but évident.

Si un peintre peut facilement fixer le prix d'un tableau quittant son atelier, faire de même sur le marché secondaire de la revente est impossible. En revanche, pourquoi, de temps à autre, un peintre ne ferait-il pas connaître publiquement son opinion sur la valeur marchande de chacun de ses tableaux? N'est-il pas qualifié pour le faire? Ne sera-t-il pas aussi intellectuellement de confiance et financièrement honnête qu'un autre? Ses vues n'ont-elles pas autant d'importance que celles d'un estimateur non-peintre ou d'un quelconque historien?

Quant à moi, taire mes opinions financières sur mon propre travail signifierait laisser à des tiers tout le champ libre pour me chiffrer à grand coups de *Combien-ce-peintre-vaut-il?* Connaissant la nature humaine, ce ne serait pas très prudent de ma part. Dès lors, on ne sera pas étonné que je prenne les devants en instituant un système personnel, souhaité équitable pour moi et pour mes acheteurs.

Que les estimateurs et autres experts se rassurent. Une auto-évaluation par le peintre ne sera toujours qu'une opinion chiffrée parmi tant d'autres. Ultimement, libre aux gens de m'accorder ou non une crédibilité en la matière.

(En aparté) Ma méthode d'auto-évaluation (incluant calculs, paramètres, événements déterminants...) peut être consultée sur mon site web. [www.georgescharbonneau.ca/evaluation01.html]

Contexte fiscal

(En aparté) J'ai beaucoup hésité avant de retirer du livre une dizaine de pages traitant de la fiscalité des peintres. Mon souhait de ne pas vous ennuyer avec un sujet si rébarbatif (et qui somme toute n'intéressera que les peintres) l'a emporté de justesse sur mon désir d'aborder en détail l'arsenal technique à apporter pour combattre les iniquités fiscales en matière de peinture. Cela dit, on me permettra de lancer une invitation aux peintres :

« Il ne suffit pas à un peintre de s'évertuer à gagner le minimum vital, encore faut-il qu'il puisse en garder une partie décente! Or, s'il y a un domaine où les peintres se font passer un sapin [se font avoir], c'est bien celui de la fiscalité.

La nature de l'injustice fiscale exercée à l'encontre des peintres? L'arsenal à emporter au combat? La stratégie à employer? Une victoire en vue? L'équité rétablie?... Voilà

l'essentiel du contenu des textes qui vous sont proposés sur www.georgescharbonneau.ca/ecrits01texte04.html.

Spécificités régionales obligent, les textes s'adressent surtout aux peintres québécois. Néanmoins, je crois que les idées soulevées sauront intéresser un plus vaste auditoire. »

Pour la suite, un court commentaire suffira.

J'ai travaillé assez longtemps en fiscalité pour affirmer hors de tout doute raisonnable que bon nombre d'articles des lois en matière d'impôt sont fabriqués sur mesure pour les riches et par les riches. La peinture n'échappe pas aux aberrations fiscales de nos sociétés capitalistes à outrance.

(En aparté) Quand dans ces sociétés on voit sans cesse augmenter l'écart entre les riches et les pauvres, c'est bien l'ultime preuve que leurs lois fiscales sont inadéquates ou tout simplement biaisées d'avance.

Au Canada, lorsqu'il y a vente de tableau, il faut savoir qu'un peintre est doublement plus imposé sur son profit que ne le sera éventuellement l'acheteur sur le sien (à la revente du même tableau). En vérité, on considère généralement les peintres comme des manufacturiers d'*objets-tableaux*, et les acquéreurs comme des investisseurs. L'État a tout simplement inversé le rapport de force artistique *peintre-acquéreur* et instauré un rapport de force économique *investisseur-fabricant*.

De toute évidence, la situation est inacceptable et moralement indéfendable. Peintre, il ne me sert à rien que l'État favorise les acquéreurs de tableaux en imposant plus rudement mes très modestes revenus de première nécessité que leur superflu. On aura beau instaurer des prix tape-à-l'œil et des subventions téléguidées aux *peintres-courtisans*, ça ne règlera jamais le fond du problème pour la vaste majorité d'entre nous.

Devrais-je un jour aller peindre dans un paradis fiscal ?

Des voies et moyens

Voilà, la table est mise. Il me faut choisir et le faire en respectant mon tempérament. Je choisis donc de :

- peindre le plus possible tout en m'occupant de mes propres affaires ;
- m'assurer de profiter de la plus-value financière éventuelle de mes tableaux ;
- me protéger contre des abus toujours possibles ;
- gérer avec transparence via internet tous mes tableaux et actifs picturaux ;
- agir honnêtement à l'égard de mes acquéreurs et du public ;
- privilégier les musées plus aptes à assurer la visibilité et la survie de mes tableaux.

Je souhaite :

- vendre, mais de façon très limitée, des tableaux originaux ;
- louer certains originaux ;
- offrir des reproductions de qualité archive (dites : giclées) illimitées, numérotées, cataloguées, signées ainsi qu'un nombre illimité de reproductions ordinaires, non numérotées, signées ou non ;
- offrir des exemplaires de mes livres et écrits dont certains seront numérotés, signés, limités ;
- de céder certains droits par des ententes contractuelles de durée limitée.

À ces fins, j'instaure et applique :

- un contrat de vente obligatoire pour mes tableaux ;
- la notion de droits du peintre à l'image d'origine ;

- un système personnel d'évaluation de mon capital pictural;
- une infrastructure de gestion via l'internet pour l'ensemble de mes activités.

(En aparté) Le contrat de vente [www.georgescharbonneau.ca/contrat01.html] vise surtout à assurer que :

- *Si un tableau est revendu à profit, le peintre aura droit à un pourcentage du profit réalisé (droits de suite). Cette règle s'applique lorsque le prix de revente dépasse un certain montant (généralement 250 % du prix de la vente initiale du tableau). La cote-part du peintre valant environ 40 % du profit.*
- *Si un musée souhaite acheter ou emprunter un tableau à des fins d'expositions, il aura la possibilité légale de le faire à certaines conditions. Le détenteur contractuel du tableau ne pourra s'y opposer sans motif valable.*

Quant à moi, les droits du peintre à l'image d'origine se traduisent par :

- le droit de percevoir des droits de suite ;
- le droit de privilégier certains acquéreurs éventuels (par exemple un musée) ;
- le droit de privilégier certains exposants éventuels (par exemple un musée) ;
- le droit de diffuser des informations relatives au tableau et à l'acquéreur.

Tous ces droits ne deviendront caducs que 50 ans après le décès du peintre.

Bref, j'entends agir exactement comme un musée le ferait. Un musée de peintre! Voilà une autre sauvagerie d'autodidacte qui a tout pour me plaire!

Vendre ou ne pas vendre un tableau ?

S'il est vrai que le premier devoir d'un peintre est de peindre, sa seconde priorité devrait être de faire apprécier son travail, en l'exposant. Ce n'est qu'accessoirement qu'il devrait songer à vendre ses tableaux.

Sur ce point, Johanna Bonger a été un modèle du genre et, quant à moi, digne d'admiration et un exemple à suivre.

(En aparté) Johanna était la femme de Théo van Gogh. À la mort de son mari, survenue peu après celle de son beau-frère Vincent, elle devint propriétaire de la collection de tableaux de la famille. Soit la quasi totalité des toiles peintes par Vincent et de quelques autres par Paul Gauguin.

Convaincue du génie de Van Gogh, elle écrivit à peu près ceci dans son journal du 15 novembre 1891: « Théo m'a appris beaucoup sur l'Art, non je dirais plutôt ~ il m'a appris beaucoup sur la vie. En plus de l'éducation de l'enfant, il m'a laissé une autre tâche, le travail de Vincent ~ pour le montrer afin qu'il soit apprécié le plus possible. Tous les trésors que Théo et Vincent ont collectionnés ~ les garder intacts pour l'enfant ~ voilà également ma tâche. Je ne suis pas sans but dans la vie, mais je me sens seule et désertée. » [traduction libre]

Elle fut fidèle à sa parole. Jusqu'à sa mort, elle a fait connaître l'œuvre de Vincent par de multiples expositions, ne se départissant que de très peu de tableaux. En 1925 son fils Vincent Willem hérita de la collection demeurée presque intacte ; finalement, elle fut transférée à une fondation qui en arriva avec les Pays-Bas à une entente qui amena la création du Musée van Gogh d'Amsterdam.

Johanna, toute non-peintre qu'elle était, a fait preuve d'une pure attitude artistique et d'une vision exceptionnelles dont, aujourd'hui à l'ère du capitalisme sauvage, peu de peintres sont encore capables. Grâce à elle, les tableaux de Van Gogh

sont accessibles au grand public au lieu d'être terrés dans des salons et des voûtes de collectionneurs fortunés et jaloux. Grâce à elle, un jour j'irai voir la quasi totalité de l'œuvre du maître. Grâce à elle, peut-être vous aussi!

En fait, je souhaite faire apprécier mon travail en l'exposant! non en le vendant! Vendre un tableau, même à bon prix, c'est trop souvent le condamner de sang-froid au gou-lag d'une résidence.

Je préfère exposer et louer des tableaux, vendre des reproductions et des droits. Quant à vendre mes tableaux en cas de besoin?... Oui malheureusement... s'il le faut vraiment... et encore, seulement s'ils sont assortis d'un contrat de vente, et pas plus qu'à la hauteur de 25 % de mon capital pictural.

Bref, pas question de payer et emporter. Si on souhaite m'acheter un tableau, il faudra d'abord s'inscrire sur une liste de réservation. Quand, et si, le tableau est mis en vente, il sera offert par ordre d'apparition à ceux inscrits sur cette liste.

Je ne peux ni ne veux promettre plus.

Commercer oui... mais pas avec n'importe qui!

En 2011, il y a encore des pays qui maintiennent la peine de mort et qui refusent de laisser leurs citoyens être traduits devant la Cour Pénale Internationale (Statut de Rome) en cas de crimes contre l'humanité ou d'atrocités semblables. Souvent ces mêmes États refusent de retirer leurs mines antipersonnel (Convention d'Ottawa), tolèrent la torture, instaurent des tribunaux d'exception, emploient des armes à sous-munition (Convention d'Oslo) et négligent leurs responsabilités environnementales. Bref, des États de tout dernier ordre, ou si on préfère: des *États trou-de-cul*.

Personnellement, ça me désole que le Canada et le Québec donnent préséance aux questions commerciales sur les droits de l'homme en faisant affaire sur une grande échelle avec ces États de dernier ordre (dont les États-Unis et la Chine).

En revanche comme individu, j'ai le choix. Je n'ai aucun respect pour les pays bas de gamme et leurs prétendues positions morales, par contre, je ne souhaite pas trop pénaliser leurs citoyens dissidents qui partagent mes opinions.

Je choisis donc d'ajouter à toute transaction commerciale faite avec des résidents de pays bas de gamme un montant supplémentaire de 10 % minimum. Une sorte de taxe sur l'imbécillité qui sera versée en totalité à Amnistie Internationale. Et pour les musées situés dans ces mêmes États, de les exclure de la liste des musées admissibles qui pourraient demander d'exposer ou d'acquérir un tableau original en vertu des clauses du contrat de vente.