Si un collectionneur veut acheter mais ne veut pas signer le Contrat, vous devez lui dire que tous vos travaux sont vendus avec le Contrat et que ceci est la règle pour tout votre travail.

Si un collectionneur n'achète des œuvres qu'aux quelques artistes qui ne tiennent pas à utiliser le Contrat, il n'est pas très malin; la non-utilisation du Contrat est un critère bien faible pour se faire une collection.

Il y a d'autres points que vous pouvez signaler au collectionneur qui se refuse à signer :

- tout d'abord, le Contrat ne lui coûte rien, sauf si la valeur de votre œuvre augmente. Si cela ne suffit pas à le convaincre et qu'il veut s'accaparer tous les profits qu'il peut tirer de votre travail, vous pouvez simplement convenir de surévaluer votre œuvre, ce qui lui donnera une plus grande marge bénéficiaire pour la revente qu'il envisage.
- si lorsqu'il vend votre œuvre il doit vous verser quelque chose, il n'est pas obligé de vous payer en argent; vous pouvez lui donner la possibilité de reporter la somme dûe sur l'achat d'un autre travail ou vous faire indemniser par des services ou tout autre chose que de l'argent.
- évidemment, si le collectionneur achète une œuvre sans Contrat alors que l'utilisation du Contrat est de pratique courante, le collectionneur n'aura plus qu'à s'en remettre à la bonne volonté des intéressés s'il veut plus tard que l'artiste (ou son marchand) l'évalue, la répare ou l'authentifie. Et on peut se demander pourquoi il bénéficierait d'une telle bonne volonté...

Le collectionneur se passera-t-il vraiment de votre travail parce que vous voulez qu'il signe le Contrat ? Un travail qu'il aime et qu'il désire acquérir ? Si la réponse est oui, tenant compte du fait que ça ne lui coûte rien de vous accorder le respect que vous méritez en tant que créateur de l'œuvre — si c'est cela qui l'empêche d'acheter, il est vraiment têtu et bête et personne ne pourra vous dire comment le rendre plus intelligent. L'utilisation du Contrat ne veut pas dire que toutes vos relations avec le monde de l'art seront désormais strictement du « business » ou que vous serez obligés de vous battre pour vos droits jusqu'au dernier centime. Les amis seront toujours les amis; vous pourrez toujours renoncer soit à vos droits sur la plus-value (partiellement ou en totalité), soit à votre droit d'effectuer les réparations, ou encore à accorder vos droits de reproduction, ou ne pas exiger d'être consulté à toute occasion — mais ce seront toujours VOS droits qui seront en cause et c'est **vous** qui choisirez de les faire respecter ou non.

Le Contrat a été établi pour être utilisé par TOUS les artistes — célèbres, réputés ou inconnus. Faites-en simplement un certain nombre de copies et utilisez-le quand vous donnez, négociez ou vendez votre travail. Il sera efficace dès que vous l'utiliserez. Plus il y aura d'artistes et de marchands qui l'utilisent, mieux et plus simple ce sera pour tout le monde. L'efficacité de ce Contrat ne nécessite aucune organisation, aucune affiliation, aucune administration, aucune assemblée générale, aucun enregistrement officiel, rien du tout — uniquement votre volonté de l'utiliser. Essayez et vous verrez; ça marche tout seul !

RESPECT DU CONTRAT

Voyons d'abord ce problème d'une façon réaliste : la majorité des gens vont honorer le Contrat parce que la majorité des gens respectent les contrats. La minorité qui va essayer de vous tromper sera sûrement composée de ceux qui d'abord ne voulaient pas signer le Contrat. Les acquéreurs subséquents essaieront peut-être davantage de vous gruger que le premier avec lequel vous ou votre marchand avez eu des contacts personnels, mais il y a de bonnes raisons de penser que le premier propriétaire comme les futurs acquéreurs rempliront les obligations prévues au Contrat.

Que se passe-t-il si le propriétaire n° 2 vend votre travail à un acquéreur n° 3 sans vous envoyer la CONVENTION de CESSION ? (ni l'argent qui vous est dû).

Rien (puisque vous n'en savez encore rien).

Tôt ou tard vous en prendrez connaissance parce qu'il faut vraiment faire un tour de force pour dissimuler longtemps ce genre de ventes et le téléphone arabe vous apportera la nouvelle (ou à votre marchand) quoi que l'on fasse. Pour dissimuler la vente, le propriétaire n° 3 sera obligé de dissimuler l'œuvre et il ne cachera sûrement pas une œuvre de qualité et de valeur pour le seul but de se faire un peu d'argent. Et si jamais il veut la vendre, la faire réparer, l'évaluer ou l'authentifier, il EST OBLIGE de passer par vous (ou votre marchand). Lorsque vous avez connaissance d'une telle cession — et vous le saurez — vous poursuivez le propriétaire n° 2 qui devra alors vous verser 15 % de la plus-value calculée sur le prix de vente à l'acquéreur n° 3 OU sur la valeur de l'œuvre au moment de la découverte de la fraude, ce qui peut être largement supérieur. Réellement, le vendeur (le propriétaire n° 2 dans notre cas) serait très maladroit de prendre un tel risque, qui peut lui coûter beaucoup plus cher que ce qu'il aura bien pu croire épargner.

En ce qui concerne les fausses estimations qui pourraient être déclarées à l'artiste, il faut considérer que la pression sera aussi forte de la part du nouvel acquéreur pour que l'œuvre soit surévaluée que de la part du vendeur pour qu'elle soit sous-évaluée. Il est effectivement fort rare que deux personnes mentent dans le même sens, surtout lorsque cela ne peut profiter qu'à une seule d'elles — le vendeur. Dans 95 % des cas, la somme dûe à l'artiste ne sera pas suffisante pour pousser les collectionneurs à vous mentir.

Vous constaterez que dans le cas où vous devriez engager des poursuites pour voir respecté le contrat, l'Article 19 vous donne le droit de recouvrer, dans une mesure raisonnable, les honoraires de conseil que vous aurez dû débourser, en addition au dommages et intérêts que vous pourrez par ailleurs obtenir.

CONCLUSION

Seth Siegelaub et Bob Projansky comprennent que ce Contrat est sans précédent dans le monde de l'art et qu'en conséquence il pourra provoquer des remous divers; mais, en même temps, le mal auquel il veut remédier est unanimement reconnu et il n'a encore jamais été trouvé d'autres moyens pour aboutir à un résultat positif.

Que vous, l'artiste, l'utilisiez ou non, libre à vous; ce qui vous est ici donné, c'est un outil légal que vous pouvez utiliser pour asseoir vos droits futurs sur toute œuvre cédée. Ceci a pour objet de se substituer à ce qui a existé jusqu'à présent — c'est-à-dire rien.

Seth Siegelaub et Bob Projansky ont fait cela pour rien, sauf le plaisir et le goût de s'affronter au problème, estimant que si jamais doit se poser la question des droits de l'artiste sur son travail, c'est nécessairement l'artiste qui a raison contre quiconque.

LE CONTRAT SE TROUVE AU VERSO

Vous êtes priés d'envoyer, reproduire, utiliser cette feuille autant que bon vous semblera.
Cette feuille n'est pas à vendre.

La diffusion de l'adaptation française du contrat original a été assumée par
Herman J. Daled, 200, avenue de Messidor, 1180 Bruxelles, Belgique.