

Pratiques et protocoles éthiques du marché de l'art aborigène

« Si vous êtes un artiste du désert connu, vous devez aider votre famille étendue ; c'est votre obligation culturelle que de redistribuer votre argent. Cependant, votre centre artistique met parfois des mois avant de vous payer en attendant de vendre la peinture ou d'obtenir le paiement des œuvres vendues dans des expositions en ville [...] l'artiste va en ville, peint rapidement quelques œuvres pour un 'marchand privé' et est payé en liquide ou en alcool ou, la monnaie préférée, un 4x4 d'occasion » (Oster in Rothwell 2006: 5).

Le commentaire de John Oster, directeur de l'association Desert qui représente plusieurs dizaines de centres artistiques du désert australien, révèle avec justesse les dynamiques économiques, sociales et culturelles qui traversent le marché de l'art aborigène et complexifient sa régulation. L'investissement du gouvernement fédéral dans l'industrie culturelle aborigène et ses programmes de financements pour les centres artistiques initiés au début des années 1970 devait encourager l'indépendance économique des Aborigènes, mais la rapide émergence de divers intermédiaires dans ce paysage culturel contribua à modifier l'équilibre social, augmentant les prix de revente des œuvres sans que la somme perçue par les artistes n'augmente de manière significative. À partir d'une recherche réalisée en Australie et en France et de situations de controverses rencontrées lors de l'enquête de terrain, ce texte discute des pratiques du marché de l'art aborigène et du cadre législatif les régulant.

I - Le centre d'art, point central de la communauté artistique

Sur les 5 600 artistes aborigènes ou originaires du Détroit de Torres recensés dans la base de données de l'Institut des études aborigènes (AIATSIS), près de mille artistes vivent dans les grandes villes de la côte est. La majorité des artistes aborigènes résident dans les communautés

isolées du désert, de la Terre d'Arnhem, du Kimberley, des îles Tiwi et du Cape York et vendent par l'intermédiaire de centres d'art, également appelés coopératives artistiques.

Au conseil d'administration des centres d'art, ce sont les artistes qui siègent, tandis qu'ils allouent les services d'une personne, généralement non-aborigène, pour la gestion administrative (comptabilité et gestion), logistique (acquisition de matériel pour les artistes et envoi des œuvres) et commerciale (marketing et vente). Le coordinateur artistique distribue les fournitures et collecte les œuvres achevées. Il les photographie, inscrit à l'arrière de la toile le numéro d'identification et veille à ce que les artistes joignent à l'œuvre une explication du sujet qu'ils ont peint. Ce dernier point n'est pas systématique. En concertation avec l'artiste, le coordinateur fixe le prix de vente. Le prix est fonction de la valeur de l'œuvre et du salaire de l'artiste, et couvre également une partie des frais généraux du centre artistique, une commission de 30 à 60%, soit une fourchette similaire à celle généralement employée par les galeries d'art privées. Le fait d'embaucher comme coordinateur une personne étrangère à la communauté permet d'éviter d'éventuelles difficultés liées à la redistribution des biens générée par le système des droits et des parentés tribales (Viesner 2001: 26).

En mars 1987, *l'Association of Northern Central Australian Aboriginal Artists* (ANCAA) fut fondée à l'initiative de 16 centres artistiques du Territoire du nord, d'Australie Occidentale et d'Australie du sud. En 1992, la région du Centre ayant établi son propre organisme, du nom de *Desart*, ANCAA substitua le nom de « Central » par « Kimberley », donnant un nouvel acronyme, ANKAAA. Cette association représente aujourd'hui plus de 2 500 artistes originaires de 34 centres artistiques situés dans le Kimberley, en Terre d'Arnhem et sur les îles Tiwi. Le nombre total de centres artistiques en Australie passa de 16 en 1980 à environ une centaine en 2002.

Ainsi que le commentait John Oster lors de son entretien avec le journaliste et critique d'art Nicolas Rothwell cité en introduction, le marché de l'art aborigène n'est pas structuré seulement autour des centres d'art : plusieurs galeries privées ont soutenu les premiers artistes aborigènes et ont contribué à l'établissement de leur carrière internationale. Puis le spectaculaire développement du marché à la fin des années 1990 a fait émerger des intermédiaires moins soucieux de l'art et des artistes et plus avides de rentabilité à court terme. Avant d'aborder cette restructuration du marché de l'art aborigène, observons quelques chiffres et la question du partage des bénéfices.

II – Quelques processus de création de valeurs

D'abord vendues pour quelques centaines de dollars, les œuvres aborigènes ont pu atteindre dans les années 1990 les 10 000 dollars, démultipliant de manière croissante la valeur du marché, estimé en 1980 à 2,5 millions et à plusieurs centaines de millions au début du XXI^e siècle. Ce succès croissant a initié la formation d'un second marché qui s'est officialisé avec l'ouverture en 1996 de vacations spécialisées en art aborigène chez Sotheby's et dont les ventes illustrent l'état du marché. Entre 1990 et 1999, la valeur totale de leurs ventes est passée de 169 000 dollars à 4,7 millions. En 2004, le marché de l'art aborigène fut marqué par quelques ventes record, avec plusieurs œuvres (d'Emily Kame Kngwarreye et de Clifford Possum Tjapaltjarri) qui dépassaient pour la première fois de l'histoire de l'art aborigène la barre d'un million de dollars.

Dans son étude du marché de l'art européen, la sociologue Raymonde Moulin (2000) distingue la figure des marchands-entrepreneurs de celle des marchands-négociants. Les premiers initient de nouveaux marchés, en promouvant des artistes inconnus ou en soutenant des styles inédits. Leur stratégie pour appuyer ces choix innovants consiste notamment à développer des expositions et des publications afin d'augmenter la visibilité des artistes. Beaucoup tendent également à développer des relations avec les institutions culturelles pour asseoir leur réputation et celles de leurs artistes. Les seconds, les marchands-négociants, comme l'expression l'indique, sont plus ancrés dans la vente. Ils prennent moins de risque et suivent les tendances déjà définies. Si ce modèle dichotomique est quelque peu simplificateur, il invite néanmoins à se rappeler que toutes les galeries d'art n'ont pas les mêmes stratégies ni le même investissement envers leurs artistes.

Les conditions d'acquisition et de vente des œuvres est un sujet éminemment compliqué, les modalités différant selon les marchands et parfois même au sein d'une même galerie selon chaque artiste. On peut définir deux grandes tendances : certains marchands achètent directement à des artistes ou leurs intermédiaires (agents, coopératives ou encore galeries privées) tandis que d'autres établissent des contrats de dépôt. La formule la plus couramment employée dans ce cas consiste à ce que le marchand retienne un pourcentage d'environ 50% sur la vente. Le marchand prend à sa charge les frais de fonctionnement de la galerie, le montage de l'exposition et le travail de promotion. L'artiste ne touche sa rémunération qu'à condition que l'œuvre soit vendue. Ce temps peut lui sembler relativement long. Deux stratégies s'offrent au marchand qui reçoit des œuvres en dépôt : mettre rapidement l'œuvre sur le marché

pour, soit, lancer un nouveau mouvement, soit, répondre à une demande. Ou alors, il peut conserver l'œuvre le temps de raréfier la production ou/et d'accroître la demande. Cette stratégie suppose un œil avisé, une connaissance approfondie du marché de l'art et une habileté à prévoir les effets de mode. Prenons un exemple australien :

En 1997, Sotheby's vendit 206 000 dollars une peinture de Johnny Warangkula Jupurrula, *Water Dreaming at Kalipinya*, laquelle toile avait été vendue par l'artiste au début des années 1970 pour moins de 150 dollars. Après cette vente-record pour l'époque, Galarrwuy Yunupingu, Président du *Northern Land Council*, interpella le gouvernement fédéral en proposant d'appliquer le droit de suite à l'art aborigène. Établi en France en 1920 à l'aube de l'économie de marché, puis adopté par plus de 50 pays, le droit de suite donne aux auteurs d'œuvres graphiques et plastiques la possibilité de percevoir un pourcentage sur le prix de revente de leurs œuvres dès lors que certaines conditions sont remplies. En France, l'alinéa 1er de l'article L. 122-8 du Code de la propriété intellectuelle établi comme une des conditions l'intervention d'un « vendeur, acheteur ou intermédiaire professionnel du marché de l'art » dans cette cession (al. 1) et la résidence en France ou la participation de l'artiste à la vie de l'art en France sur une durée d'au moins cinq ans (al. 3). En 2000, l'œuvre de Johnny Warangkula était à nouveau sur le marché et fut revendue 500 000 dollars, sans que l'artiste ne bénéficie de la plus-value.

Dans le présent cas, il n'y a pas de réticence dolosive, concept utilisé en droit français des contrats dans la théorie des vices du consentement et invoqué à l'encontre de l'acheteur qui tait une information dont il a connaissance, dans le but de tromper son cocontractant. Le déséquilibre ne vient pas ici des termes du contrat, mais du principe structurant le second marché, les revendeurs, souvent par l'intermédiaire des maisons de vente aux enchères, utilisant les notions de rareté et d'originalité pour accroître les prix. Si le décès d'un artiste agit comme un stimulant pour le marché de l'art occidental, le marché de l'art aborigène évoque à la fois la mort individuelle du créateur et une dimension plus symbolique, celle de l'agonie du peuple aborigène et l'extinction assurée de sa culture. Forts de leur capacité financière, les acheteurs soucieux de rentabilité peuvent acquérir une œuvre et attendre le temps nécessaire avant de revendre, processus temporel favorisant la montée des prix. Face à ce système, l'artiste issu d'un groupe minorisé, vivant dans des conditions socioéconomiques modestes, parlant parfois mal l'anglais et n'ayant pas toujours la possibilité de se référer à une structure de conseil, a finalement peu de possibilités de négocier un contrat et de refuser un apport monétaire, aussi faible soit-il.

Deux récents rapports – *Contemporary Visual Art Enquiry*, 2002, et *Senate inquiry into Australia's Indigenous visual arts and craft sector*, 2006 – montrent que bien que la valeur du marché de l'art aborigène est en constante augmentation (aujourd'hui estimée à plus de 300 millions de dollars par an), la majorité des artistes gagne moins de 10 000 dollars par an. Sur les recommandations de ces deux auteurs et faisant suite aux actions entreprises par de nombreux intellectuels et entrepreneurs aborigènes, le gouvernement australien a intégré dans son droit national le concept et régime du droit de suite en établissant le *Resale Royalty Right for Visual Artists Act 2009*.

Le système juridique australien a progressivement intégré un certain nombre de recommandations exprimées par des associations aborigènes, enrichissant par exemple le droit d'auteur avec le droit moral et les droits communaux (Janke 2001 ; Janke & Quiggin 2006). Le cadre légal actuel assure aux artistes aborigènes non seulement la protection de leurs œuvres, mais leur permet aussi de choisir les conditions dans lesquelles elles circulent. Adopté en Australie en 2000, le *Copyright Amendment (Moral Rights) Act* vise à conserver et défendre l'esprit d'une œuvre et de son auteur dans les rapports avec les tiers qui sont les propriétaires et/ou utilisateurs de l'œuvre. Il instaure au profit de l'auteur un droit de paternité (droit au respect de son nom), un droit au respect de sa qualité et de son œuvre. Ces droits subjectifs extrapatrimoniaux sont en outre inaliénables, imprescriptibles et valides sans limite de temps. Toute personne souhaitant utiliser ou reproduire une œuvre, doit nécessairement obtenir le consentement de l'artiste et veiller à être en conformité avec ses recommandations. Ce droit permet donc au créateur de prendre des mesures si le travail est faussement attribué, déformé ou traité d'une façon qui porte atteinte à son honneur ou sa réputation. Grâce à cette loi qui donne aux créateurs la possibilité de définir la nature de leur contribution, les artistes aborigènes peuvent demander que le *copyright* indique leur affiliation clanique, afin de mieux mettre en valeur la dimension collective de leur propriété intellectuelle. Cette loi permet également aux artistes de choisir le contexte dans lequel leur œuvre circule ou est reproduite. Mais si le cadre juridique australien a progressivement été modifié pour mieux protéger le droit sur l'image des Aborigènes, la question de la production et de la vente des œuvres reste difficile à légiférer.

III – Des tableaux à la douzaine

Dans les communautés aborigènes comme en ville, les artistes sont libres de vendre aux centres d'art de leur région, à des galeries privées ou à des intermédiaires. Par intermédiaires, j'entends ceux qui achètent directement des œuvres aux artistes sans passer par les centres d'art, dans l'intention de revendre, plus cher, ces œuvres à des galeries. Si certains travaillent d'une manière respectable et rémunèrent honnêtement les artistes, d'autres en revanche les sous-payent ou les rémunèrent avec des biens matériels dont la somme ne correspond pas à la valeur réelle du produit échangé. Une telle pratique a été observée par les auteurs de *Contemporary Visual Art Enquiry*, 2002 et *Senate inquiry into Australia's Indigenous visual arts and craft sector*, 2006, lesquels ont également noté que certains intermédiaires pressent des artistes pour qu'ils produisent un plus grand nombre d'œuvres. C'est à ces personnes aux pratiques douteuses que s'applique l'expression *carpetbagger*, littéralement « marchands de tapis ».

Les conditions dans lesquelles les *carpetbaggers* encouragent les artistes à produire sont problématiques : les artistes ne créent pas ces œuvres sur leurs terres ancestrales auprès des membres de leur communauté avec qui ils partagent les droits et chantent les *Dreamings* associés aux peintures comme ils le font d'ordinaire (Glowczewski & De Largy Healy 2005). Ils sont isolés dans des chambres d'hôtel ou, plus souvent, encouragés à travailler dans des arrière-cours d'entreprises installées à Alice Springs, Katherine ou Darwin (Sands 2007). Pour qu'ils produisent plus de peintures, les *carpetbaggers* n'hésitent pas à faire appel au principe de la complémentarité et demandent aux proches qui accompagnent l'artiste de participer à la production en couvrant la toile de motifs (Myer 2002).

Conscients du prix inférieur qui leur est payé par les *carpetbaggers*, les artistes peignent des œuvres de qualité souvent bien inférieure à celle qu'ils font d'habitude. Si la notion de qualité est difficile à définir et à fixer, la pratique la rend néanmoins identifiable à l'œil exercé : les traits sont exécutés avec moins de précision, les points ne sont pas aussi serrés que d'habitude, le geste trop rapide entraîne un déséquilibre de la structure générale et la composition manque de ce quelque chose qui la rend d'ordinaire si extraordinaire. À ces observations empiriques, s'ajoutent aussi les remarques des artistes. Emily Kame Kngwarreye (v. 1910-1996) est une initiée du désert central qui a commencé à peindre à l'acrylique à l'âge de 80 ans et qui a créé en huit ans plus de 3 000 peintures, dont certaines ont été reconnues comme chefs-d'œuvre par les plus grands conservateurs et historiens de l'art. Lors d'un colloque

consacré à son œuvre, plusieurs spécialistes de son travail démontrèrent qu'à diverses occasions Emilie Kame Kngwarreye avait fait remarquer que les œuvres qu'elle vendait aux *carpetbaggers* étaient de faible qualité¹.

À l'exception d'un cas où la justice australienne condamna l'intermédiaire pour avoir enfermé de force un artiste dans une chambre d'hôtel (Nuic 2007), il est difficile de légiférer sur ces relations qui lient les artistes et les intermédiaires : en effet, si les *carpetbaggers* les encouragent à produire vite, les artistes ne sont pas contraints. Souvent ce sont eux-mêmes qui vont trouver les intermédiaires, parce qu'ils veulent toucher de l'argent rapidement. La débâcle du marché est le fait de tous, dont des Aborigènes qui font pression sur les artistes pour que ceux-ci produisent plus. La définition du *carpetbagger* est problématique parce qu'elle touche à des nuances éthiques sur les conditions de production et de rémunération. Des organisations aborigènes comme le *Central Land Council*, *Desart*, ANKAAA et *Art Trade* réfléchissent depuis plusieurs années à des solutions pour protéger les artistes sans restreindre la liberté du marché : certains proposent de condamner l'intermédiaire qui paye une œuvre en nature, d'autres de fixer un prix de base en dessous duquel il serait illégal d'acquérir une œuvre. Autre argument que certaines galeries établies pratiquent déjà : si la conception aborigène de l'art autorise la réalisation d'une œuvre à plusieurs mains (Dussart 1999 ; Myer 2002 ; Morphy 2008), le galeriste se doit de dresser la liste exacte et complète de tous les peintres qui ont produit l'œuvre.

Un *carpetbagger* omet généralement le nom des petites mains pour ne parler que de la signature du fameux artiste, ce qui permet d'augmenter la cote de l'œuvre. Dans les communautés aborigènes, tout le monde sait qui est 'propriétaire' et qui est 'assistant', de la même manière qu'à la Renaissance, les commanditaires savaient que le maître faisait réaliser certains détails par ses élèves bien qu'il signait seul l'œuvre. Ce système de complémentarité, que l'on retrouve dans la plupart des communautés aborigènes, est le garant de la transmission des droits et des savoirs. Les *carpetbaggers* ont altéré cet équilibre social : dans ce système marchand, les personnes qui complètent le travail de l'artiste ne sont pas toujours dans une relation filiale ou dans un rapport d'alliés définis par les parentés classificatoires et les droits rituels. La rapidité avec laquelle ils doivent produire pour le *carpetbagger* ne permet pas non plus la transmission des savoirs. La présence de ces tierces personnes n'est donc

¹ Colloque « Emily : 'Why do those fellas paint like me... ?' qui fut organisé dans le cadre de l'exposition « Utopia. The genius of Emily Kame Kngwarreye », 2008, Canberra, National Museum of Australia.

pas justifiée par des traditions aborigènes mais par un besoin de productivité, lequel sert avant tout les intérêts de l'intermédiaire. Un *carpetbagger* est donc malhonnête lorsqu'il omet délibérément, dans une optique de rentabilité, d'indiquer que l'artiste s'est fait aider par un ou plusieurs assistant(s). Alors que les centres d'art ont comme objectif de gérer au mieux les intérêts des artistes en investissant dans du matériel et en développant des projets d'expositions, les *carpetbaggers* encouragent la production d'œuvres peintes à la hâte. Ils motivent des artistes cotés à peindre pour quelques centaines de dollars et amènent des artistes sans talent à copier les œuvres appréciées par le marché.

L'expression « tableaux à la douzaine », développée par Raymonde Moulin (1978) pour désigner les tableaux de marines ou de paysages champêtres inspirés des grands maîtres occidentaux et vendus dans des hôtels, des boutiques d'encadrement ou sur les marchés, est pertinente pour le marché de l'art aborigène. Ces productions séduisent les acheteurs étrangers qui veulent acquérir pour une somme relativement modeste ce qu'ils croient être une œuvre d'art. Dans le cas de l'art aborigène, à côté d'œuvres de grande qualité acquises par de prestigieuses collections, il y a pléthore de petits et moyens formats vendus dans des boutiques de souvenir ou dans certaines galeries privées, certains réalisés à la va-vite par des artistes cotés, d'autres par des artistes inconnus. Ces œuvres de moins belle facture, mauvaises reproductions de styles développés par quelques grands artistes, donnent l'impression à ceux qui n'ont pas la connaissance ni le portefeuille d'acquérir de l'art aborigène. Leurs compositions qui se ressemblent peuvent être classées en quelques types : assemblages de rectangles à la façon des Pintupi de Papunya ; formes coniques flottant au milieu de petits points lumineux à la manière des sœurs Petyarre originaires d'Utopia ; compositions sophistiquées de cercles concentriques et de lignes rehaussées de petits points dans le style des artistes warlpiri ou encore peintures sur écorce de Terre d'Arnhem sur lesquelles figurent des représentations animalières réalisées en croisillons (*rarrks*) ou selon le style du rayon X.

Les marchands qui vendent ces œuvres issues d'un mimétisme doivent élaborer un discours qui conforte leur clientèle : ils attirent donc l'attention sur l'effet de mode, les côtes des artistes et les musées qui les collectionnent.

« Ce décalque des pratiques en cours dans les milieux de l'art incite à impressionner l'acquéreur par le prix élevé, tenu pour garant de la qualité artistique, quitte à consentir des ventes à tempérament, ou à la suite de marchandages, des rabais substantiels. » (Moulin 1992: 38)

Comme le démontra la sociologue Raymonde Moulin, la référence aux grands musées dans les discours des marchands vise à aiguïser l'intérêt de l'acheteur potentiel. Le marchand et les connaisseurs savent qu'il y a une différence manifeste entre les œuvres de qualité et les œuvres réalisées pour le *quick cash* mais l'acheteur occasionnel peut avoir l'impression de faire une bonne affaire en achetant « une signature ». Les marchands qui vendent ces œuvres faites pour le *quick cash* insistent sur la seule origine 'ethnique' de l'artiste et omettent de montrer que les grands artistes aborigènes sont ceux qui ont su développer des solutions plastiques pour s'adapter aux droits et devoirs de leur société¹ : les effets cinétiques que Turkey Tolson a donnés à ses compositions de points délicatement ordonnés, la brillance obtenue par la finesse des maillages réalisés par John Mawurndjul servent en effet à masquer aux non-initiés la puissance des êtres créateurs tout en invitant les non-Aborigènes à mieux comprendre la culture aborigène (Le Roux 2010: 228).

IV – Droits rituels et signatures de papier

Dans les communautés où les devoirs rituels sont respectés, est pleinement reconnu celui qui réalise une œuvre conformément à ses droits et en conformité avec les indications des ayants-droits et des anciens de la communauté. Si ces conditions ne sont pas respectées, les Aborigènes disent que la personne ne respecte pas, voire, vole leur culture. Lors de la 13^e édition du National Aboriginal and Torres Strait Island Art Awards (NATSIAA), le prix décerné à un tableau de Kathleen Petyarre généra une controverse, laquelle amena l'ouverture d'une enquête indépendante sur les questions d'authenticité et de signature. De prima facie, il convient de comprendre l'esprit dans lequel évolua ce litige.

Alors que l'artiste Kathleen Petyarre, du groupe linguistique des Anmatyerre (désert central), recevait en 1996 pour son tableau *Storm in Atnangkere Country II* le premier prix du NATSIAA, le plus grand concours d'art aborigène, Ray Beamish, son mari non-aborigène, révéla avoir peint l'œuvre et réclama une part du prix. Pour prouver que l'œuvre était authentiquement aborigène, l'enquête vérifia trois points : l'autorité des sœurs Petyarre à peindre le *Dreaming* de la tempête à Atnangkere ; que c'était bien la « propriétaire » qui avait initié le projet de peindre ; et que l'œuvre avait été réalisée par un « assistant ». Dans le cas de *Storm in Atnangkere Country II*, Kathleen Petyarre était la « propriétaire » rituelle

¹ Cf. *infra* IV.

du *Dreaming* et son mari, qu'elle fit peindre sous sa direction, agissait comme « assistant ». L'enquête conclut que les droits de circulation de l'image avaient été respectés et de ce point de vue l'œuvre était « authentiquement » aborigène. L'enquête reconnut néanmoins que le nom de l'« assistant » aurait dû être cité. Cet exemple est significatif des interactions sociales qui sous-tendent la production et la circulation des œuvres : il ne s'agit pas *seulement* d'une personne qui crée une œuvre et la vend. De la régulation des droits et des devoirs relatifs à la diffusion des œuvres dépend l'équilibre économique et social de la communauté source.

Faisant suite à l'enquête commandée par le Sénat en 2006, plusieurs guides d'information furent édités à l'intention des amateurs d'art aborigène : l'*Australia Council* publia les recommandations des juristes Terri Janke et Robynne Quiggin pour inviter les organisateurs de manifestations culturelles à adopter des positions respectueuses à l'égard des artistes aborigènes et de leurs œuvres. L'association *Art Trade*, dirigée par le marchand d'art Adrian Newstead, a édité un kit de recommandations pour les acheteurs et il existe également un autre guide, le *National Indigenous Art Commercial Code of Conduct*, produit par *Ankaaa, Desart, Artsmark, Arts Law* et *Copyright Council of Australia* avec le soutien du Territoire du Nord et qui est distribué dans tous les centres artistiques aborigènes, les hôtels et les lieux touristiques. Tous ces documents recommandent aux acheteurs potentiels de passer par l'intermédiaire des centres artistiques ou des galeries qui s'approvisionnent auprès de ces organisations légales.

Le centre d'art a comme objectif de gérer au mieux les intérêts des artistes et le pourcentage qu'il prend est réinvesti dans l'achat de matériel, dans des plans de développement et pour soutenir la carrière des artistes (séjours dans le cadre d'expositions et résidences d'artistes). Le rapport peut être inversé si l'artiste vend directement à des intermédiaires, car ceux-ci viseraient avant tout leurs intérêts personnels. Moins cher l'artiste leur vendra ses œuvres, plus grande sera leur marge. Et plus l'artiste produira en terme quantitatif, plus le voyage dans les vastes régions du Territoire du Nord sera rentable pour l'intermédiaire. En ne rémunérant pas à leur juste valeur les artistes ou en leur demandant de produire plus, les intermédiaires troublent l'équilibre social de la communauté basé, en partie, sur la transmission des droits et des savoirs. (sur ce dernier point, voir *supra* de Largy-Healy : 305-322).

Bibliographie

ALTMAN Jon et TAYLOR Luke, 1990, *Marketing Aboriginal Art in the 1990s*, Canberra, Aboriginal Studies Press, 119 p.

ALTMAN Jon, 2005, « Brokering Aboriginal Art: A Critical Perspective on Marketing, Institutions and the State », Geelong, Deakin University, disponible sur :

http://www.anu.edu.au/caepr/Publications/topical/Altman_Myer_2005.pdf

DUSSART Françoise, 1999, « What an acrylique can mean », MORPHY Howard et SMITH Margo, *Art from the land: dialogue with the Kluge-Ruhe Collection of Australian Aboriginal Art*, catalogue d'exposition, Charlottesville, University of Victoria, p. 192-218.

GLOWCZEWSKI Barbara et De LARGY HEALY Jessika, 2005, *Pistes de Rêves : Voyage en Terres Aborigènes*, Paris, Éditions du Chêne, 163 p.

JANKE Terri & QUIGGIN Robynne, 2006, *Indigenous Cultural and Intellectual Property: The main issues for the Indigenous arts industry*, Canberra, Australia Council, 57 p.

JANKE Terri, 2001, « Berne, Baby, Berne: The Bern Convention, Moral Rights and Indigenous Peoples' Cultural Rights », Sydney, *Indigenous Law Bulletin*, vol. 5, n°6, p. 14-18.

JOHNSON Vivien, 1996, *Copyrites: Aboriginal art in the age of reproductive technologies*, Sydney, National Indigenous Arts Advocacy Association and Macquarie University, 60 p.

LE ROUX Géraldine, 2010, *Création, réception et circulation internationale des arts aborigènes. Ethnographie impliquée et multi-située avec des artistes de la côte est d'Australie*, EHESS Paris, thèse de doctorat, 421 p.

MORPHY Howard et WRIGHT France (eds), 2000, *The Art and Craft Centre Story: A Survey of Thirty-nine Aboriginal Community Art and Craft Centres in Remote Australia*, vol. 2, Summary and Recommendations, ATSIC, Canberra: Wooden publisher, p. 130-131.

MORPHY Howard, 2008, *Becoming Art. Exploring Cross-Cultural Categories*, Sydney, University of New South Wales Press, 288 p.

MOULIN Raymonde, 2000, *Le marché de la peinture en France*, Paris, éd. de Minuit, 613 p.

MYER Fred, 2002, *Painting Culture: The Making of an Aboriginal High Art*, Durham, Duke University Press, 410 p.

MYER Rupert, 2002, *Report of the Contemporary Visual Arts and Craft Inquiry (The 'Myer Report')*, Canberra, Dept. of Communications, Information Technology and the Arts, disponible sur : <http://www.evacinquiry.dcita.gov.au/issue/issuespapertoc.html>

NUIC Elvira, 9 mars 2007, « The plan to wipe out fraud in the aboriginal art world », Sydney, *ABC*, transcription disponible sur :

<http://www.abc.net.au/stateline/wa/content/2006/s1869630.htm>

ROTHWELL Nicolas, 3 mars 2006, « Scams in the desert », Canberra, *The Weekend Australian*, p. 4-5.

SANDS Neil, 17 juin 2007, « Australie : leur art se vend à prix d'or mais les Aborigènes restent pauvres », Paris, brève *AFP*.

VIESNER Frédéric, 2001, « Le malentendu des origines : Pour une histoire de la colonisation de l'Australie et de ses influences sur les populations « Aborigènes », disponible sur :

<http://www.ausanthrop.net/french/articles/viesner1.html>