

# GEORGIA O'KEEFFE VS DORIS BRY

Dario Jucker



Alfred Stieglitz, Georgia O'Keeffe, 1918. Stampa fotografica al platino, 252 x 202 mm. ©The Georgia O'Keeffe Foundation.

Questo contributo vuole evidenziare la necessità che la collaborazione tra artisti e galleristi venga disciplinata da accordi scritti.

L'attività del gallerista, tradizionalmente *trait d'union* tra il mondo del collezionismo e quello della creazione, richiede importanti investimenti a lungo termine, che spesso possono anche non portare ad alcun frutto.

Dall'altro canto, l'attività dell'artista — sebbene stia oggi cambiando — necessita della collaborazione di un professionista qualificato che sia in grado di veicolare nel migliore modo al pubblico quanto l'artista intende comunicare.

Nel mondo odierno è oramai tramontata l'immagine dell'artista sprovveduto che non è in grado di confrontarsi con il mercato: la cronaca ci racconta di artisti che pianificano attentamente la propria carriera, che si gestiscono autonomamente e che conoscono i propri diritti.

Una delle controversie più note tra un mercante d'arte e un artista avvenne negli Stati Uniti negli anni Settanta e coinvolse Georgia O'Keeffe e la gallerista Doris Bry. La pittrice e la mercante avviarono una collaborazione che durò oltre un decennio: Bry si occupò di promuovere e vendere le opere di O'Keeffe e di suo marito, il fotografo Alfred Stieglitz, senza che nessun accordo scritto fosse stato concluso.

Dopo oltre un decennio di lavoro, la pittrice decise di concludere la collaborazione con la gallerista e chiese, come suo diritto, la restituzione delle opere e la rendicontazione di quanto venduto. La gallerista si rifiutò di adempiere e la pittrice fu dunque costretta ad avviare una

causa. Bry sostenne che O'Keeffe l'aveva nominata sua agente esclusiva per tutta la vita e che, dopo la morte, sarebbe divenuta esecutrice testamentaria, continuando a gestire l'intera sua opera. In cambio di questa promessa, non contenuta in nessun accordo scritto, Bry si sarebbe impegnata a promuovere le opere dell'artista, investendo tutta la sua attività lavorativa.

Nel corso della cd. *discovery*, ovvero la fase di assunzione delle prove nei processi statunitensi, venne alla luce un accordo firmato tra la pittrice e la Harvard University, occasionato da una donazione di opere, nel quale — a detta della gallerista — andavano rintracciate le previsioni concernenti la collaborazione O'Keeffe-Bry. Effettivamente, nell'accordo con la Harvard University, l'artista aveva specificato che la Sig.ra Bry si sarebbe presa cura della gestione delle sue opere dopo la morte e che, qualora la gallerista non avesse adempiuto, tale incarico sarebbe passato all'università.

Il Tribunale di New York rigettò tutte le istanze della signora Bry, rilevando che non esisteva alcun accordo scritto. Sebbene le circostanze evidenziassero che vi era stato il conferimento di un incarico per la vendita delle opere, tuttavia l'accordo orale non venne ritenuto sufficiente per vincolare l'artista per tutta la vita. Con analoghe considerazioni, la corte ritenne inoltre che l'accordo con la Harvard University avesse a oggetto la donazione delle opere — e non la gestione del patrimonio dell'artista — e che dunque non potesse essere ritenuto efficace in tal senso.

Da questa vicenda, i cui risvolti giudiziari durarono tanti anni, emerge che è necessario, per la tutela di galleristi e artisti, concludere accordi scritti prima di avviare la collaborazione. Spesso infatti le parti concordano solo le modalità di ripartizione del ricavato delle vendite. Scarsa attenzione viene invece data ad altre problematiche, che sono tuttavia fondamentali, quali la rendicontazione delle vendite da gallerista ad artista, le modalità di conclusione della collaborazione, le spese per il trasporto, importazione, assicurazione delle opere, il diritto di seguito, oltre a varie problematiche di natura fiscale.