Document généré le 1 mai 2025 13:11

Vie des Arts

Vie des arts

Interview avec Gérard Zanettin

Claude Gagnon

Volume 31, numéro 125, décembre–hiver 1986

URI : https://id.erudit.org/iderudit/59087ac

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

La Société La Vie des Arts

ISSN

0042-5435 (imprimé)
1923-3183 (numérique)

Découvrir la revue

Citer ce document

Gagnon, C. (1986). Interview avec Gérard Zanettin. *Vie des Arts*, *31*(125), 57–57.

Tous droits réservés © La Société La Vie des Arts, 1986

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Interview avec
GÉRARD ZANETTIN

1

2

1. La Galerie Zanettin, vers 1885.
2. La Galerie Zanettin, aujourd'hui.

Sise dans la Côte de la Montagne, à Québec, la Galerie Zanettin fait figure d'institution culturelle. Ouverte depuis maintenant un siècle, elle accueille, dès 1940, des artistes de chez-nous, qui sont, aujourd'hui, les plus cotés sur le marché de l'art québécois. Du même coup, la Galerie Zanettin présente au public une production artistique locale qui se distingue de l'art européen jusque-là adulé.

Gérard Zanettin, propriétaire actuel de cette galerie, est le maître d'œuvre de cette entreprise. Malgré de nombreuses difficultés financières, il s'est acharné à promouvoir l'art québécois en stimulant, par ses conseils et par ses encouragements, les artistes qu'il a lancés et en invitant sa clientèle à acquérir leurs œuvres.

Claude Gagnon – Depuis quand, au juste, votre galerie existe-t-elle?
Gérard Zanettin – Depuis 1885. A ce moment, mon père, Lorenzo Zanettin, en était le propriétaire. Il était plutôt spécialisé dans l'encadrement des tableaux qu'il sculptait et dorait lui-même. Il faisait aussi le commerce d'objets d'art religieux, comme celui des statues de plâtre et des images pieuses, et vendait également des reproductions de grands maîtres européens. A ce moment-là, vous savez, l'art québécois n'était pas trop développé…

C.G. – En d'autres mots, si j'ai bien compris, vous me dites que le commerce de votre père était plutôt un commerce d'encadrement qu'une galerie. Mais alors, quand la transformation s'est-elle produite?
G.Z. – Du temps de mon père, c'était une boutique d'encadrement. Ce n'est que vers 1940, malgré l'opposition de ma famille qui ne croyait pas au succès d'une telle entreprise, que j'ai transformé le commerce d'encadrement en galerie d'art. Évidemment, la galerie n'a pas été rentable sur le champ. J'ai subi beaucoup de moments creux. Au début, j'ai même travaillé comme policier et guide touristique pour ne pas fermer boutique. Mais, vers les années 60, les affaires ont commencé à s'améliorer.

C.G. – Les métiers de policier et de guide touristique sont très éloignés de vos préoccupations artistiques. Pourquoi n'avez-vous pas enseigné les arts dans ces périodes creuses?
G.Z. – Je n'ai pas enseigné les arts parce que je n'avais pas reçu la formation académique requise. Mais, comme j'ai l'œil, j'ai toujours su distinguer, par intuition, un bon tableau d'un mauvais. J'ai ça dans le sang…

C.G. – Vous me dites que, dans les années 60, les affaires commencent à être bonnes. C'est à cette époque, je crois, que vous présentez, de façon systématique, des expositions d'artistes de Québec. Quels furent les premiers artistes à exposer dans votre galerie et quel type d'intervention avez-vous eu sur leur production?
G.Z. – A la fin des années 50, Betty Baldwin est la première à exposer ses paysages dans ma galerie. Ensuite, dans les années 60, Fieldingdownes, Edmund Alleyn, A.-R. Lemieux, Guy Paradis, Paul Lacroix, Benoît East, J.-P. Lemieux, Albert Rousseau, René Richard, Marie Laberge, Roger Cantin et d'autres se joignent à elle. Malgré que je les ai tous bien critiqués, je les ai également stimulés à produire davantage et à exposer. Ils venaient me voir à la galerie et, là, nous discutions d'art et surtout de leur travail: la qualité de la lumière, de la couleur, tout y passait…Je leur donnais confiance. Mais, c'est bien parce qu'il y avait très peu de galeries à Québec que j'ai pu lancer les artistes en qui je croyais. Ce fut ma façon à moi de promouvoir l'art québécois à une époque où l'art européen dominait le marché de l'art à Québec.

C.G. – Dans les années 60, l'automatisme domine la scène des arts picturaux. Pourtant, les artistes que vous exposez à ce moment ne se situent pas dans cette perspective. Quels sont les thèmes que ces artistes exploitaient?
G.Z. – Surtout les paysages du Québec et le portrait. Mais, le portrait ne se vendait pas; on achetait les paysages québécois.

C.G. – Lequel de tous ces artistes a été le plus rentable?
G.Z. – Tous étaient excellents. Je ne veux pas dire que l'un était meilleur que l'autre, mais Jean-Paul Lemieux fut, incontestablement, le plus rentable. Probablement que le fait d'enseigner à l'École des Beaux-Arts lui a permis de se faire reconnaître plus rapidement. Je ne sais pas…

C.G. – C'est quand même la clientèle qui décide d'acheter ou non…Justement, en parlant de clientèle, quel est, depuis les débuts de la galerie, le profil de votre clientèle?
G.Z. – Comme nous sommes dans une ville touristique, ma clientèle se compose surtout de touristes qui viennent du reste du Canada, des États-Unis et de l'Europe. Avec les années, je me rends bien compte que l'art québécois intéresse de plus en plus les collectionneurs étrangers. Actuellement, il y a même des galeries de New-York et de l'Ouest canadien qui demandent de l'art québécois.

C.G. – Mais, vous avez bien une clientèle locale? Au point de vue des acquisitions, comment cette clientèle se distingue-t-elle de la clientèle touristique?
G.Z. – Bien sûr, je compte également, dans ma clientèle, de riches résidents de la ville de Québec. Pour tout dire, ma clientèle, dans l'ensemble, est plutôt composée de collectionneurs, mais les clients de Québec achètent surtout des œuvres dont les thèmes concernent le patrimoine québécois, tandis que ceux de l'étranger sont plus intéressés par l'art abstrait. Par exemple, les gens de New-York vont opter, sans difficultés, pour un tableau du peintre abstrait Joseph Giunta. Malheureusement, à Québec, les acheteurs ne sont pas prêts à accepter sa peinture. Par contre, les gens de New-York l'apprécient. C'est la même chose pour les clients de Paris ou d'Australie. Ici, on aime mieux s'identifier à l'histoire de notre petite colonie qui n'a que 300 ans…

C.G. – Depuis les dix dernières années, quels sont les artistes qui retiennent le plus l'attention des collectionneurs québécois et étrangers?
G.Z. – Du côté des collectionneurs québécois, des artistes comme Claude-A. Simard et Antoine Dumas, qui produisent des œuvres dont les thèmes chevauchent les scènes de vie rurale et urbaine, sont très appréciées. Il en va de même pour les œuvres de Claudette Rinfret, qui représentent surtout des personnages d'hiver au Québec, et pour les paysages de Roger Cantin. Les visages de Louise Carrier et d'Adrien Drolet, de même que les natures mortes de Jean-Guy Barbeau, sont aussi très recherchés. Chez les artistes plus nouveaux, les œuvres de Richard Montpetit, d'Antoine Bittar, de R.F.M. McInnis, de Monique Harvey se vendent très bien, et celles d'Armand Côté promettent. Du côté des collectionneurs étrangers, les Américains sont très intéressés par les abstractions de Giunta de même que par l'art naïf des Miyuki Tanobe, Anne-Marie Bost et Nérée de Grâce, tout comme les acheteurs européens.

C.G. – Ces nouveaux artistes, dont vous vendez les œuvres, comment les sélectionnez-vous? Autrement dit, quels sont vos critères pour juger de la qualité de leur production?
G.Z. – Ce que j'apprécie d'abord, c'est le coup d'œil artistique de leurs œuvres, lequel comprend une multitude de facteurs, tels que l'équilibre, la composition, le rythme, la couleur et le style, la manière personnelle de chacun d'eux. J'évalue aussi leur production en regard de leur expérience: je ne peux pas demander à un artiste qui ne travaille que depuis trois ans d'être rendu aussi loin que celui qui travaille depuis dix ans. Enfin, je m'intéresse aux artistes qui expriment plus que du visuel, soit une dimension cosmique, une recherche de conscience qui rend leur œuvre universelle, et cela n'a rien à voir avec le figuratif, l'abstrait ou le portrait…

C.G. – Considérez-vous que le marché actuel de l'art à Québec est en santé?
G.Z. – Depuis les années 79 jusqu'à 81, on a ressenti une baisse dans le marché de l'art à Québec qui a suivi le mouvement général de l'économie. Mais, depuis 1982, on assiste à une lente remontée. En ce moment, les collectionneurs devraient profiter de la situation et acheter des œuvres de nos artistes.

C.G. – En terminant, j'aimerais savoir comment vous percevez la montée des autres galeries dans la ville de Québec?
G.Z. – Même s'il y a de la concurrence, l'important, pour une galerie, c'est de promouvoir l'art, ne pas rechercher un profit immédiat, mais de vouloir montrer au public les œuvres de qualité des artistes qui travaillent. Dans ce sens, je pense que toute galerie est responsable de la qualité de l'art dans son pays…

En terminant, M. Zanettin me parle des tableaux des artistes de Québec qui ornent les murs de sa maison et de sa galerie. Il me fait ensuite visiter ses réserves, et son regard, pour l'une ou l'autre des toiles qu'il me montre, dévoile, plus que de l'attachement, une passion pour l'art qui le définit lui-même comme un artiste.

Claude GAGNON

Claude Gagnon est conservateur autonome et anthropologue de l'esthétique, à Québec.