Document generated on 10/11/2024 11:38 p.m.

Vie des arts

Vie des arts

Des artistes sans galerie

Lawrence Sabbath

Volume 34, Number 136, Fall–September 1989

URI: https://id.erudit.org/iderudit/53808ac

See table of contents

Publisher(s)

La Société La Vie des Arts

ISSN

0042-5435 (print)
1923-3183 (digital)

Explore this journal

Cite this article

Sabbath, L. (1989). Des artistes sans galerie. *Vie des arts*, *34*(136), 39–41.

Tous droits réservés © La Société La Vie des Arts,

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

DES ARTISTES SANS GALERIE

Lawrence Sabbath

Les relations entre les artistes et les galeries ont connu, dans le passé, bien des changements, mais jamais autant qu'au cours des années récentes. L'influence des galeries s'est accrue, en même temps que leur nombre, tandis qu'augmentait la population des artistes et que se multipliaient les musées, que l'intérêt du public grandissait de façon sensible et que l'on assistait à la naissance d'une nouvelle vague de collectionneurs privés et corporatifs ainsi qu'à une explosion des prix sur le marché international.

Pour les jeunes artistes de Montréal, appartenir à une galerie semblait chose désirable, légitime et nécessaire, même pour ceux dont la réputation était bien établie.

Et pourtant, bien que les galeries commerciales constituent encore le moyen principal de montrer et de vendre au public l'art contemporain, il existe des artistes de grande réputation qui, à cause de mauvaises expériences passées, se méfient des galeries, et d'autres qui considèrent que leur propre renom rend inutile l'intermédiaire d'une galerie. Par contre, l'association avec une galerie de Toronto semble apporter à certains la motivation et la sécurité dont ils ont besoin.

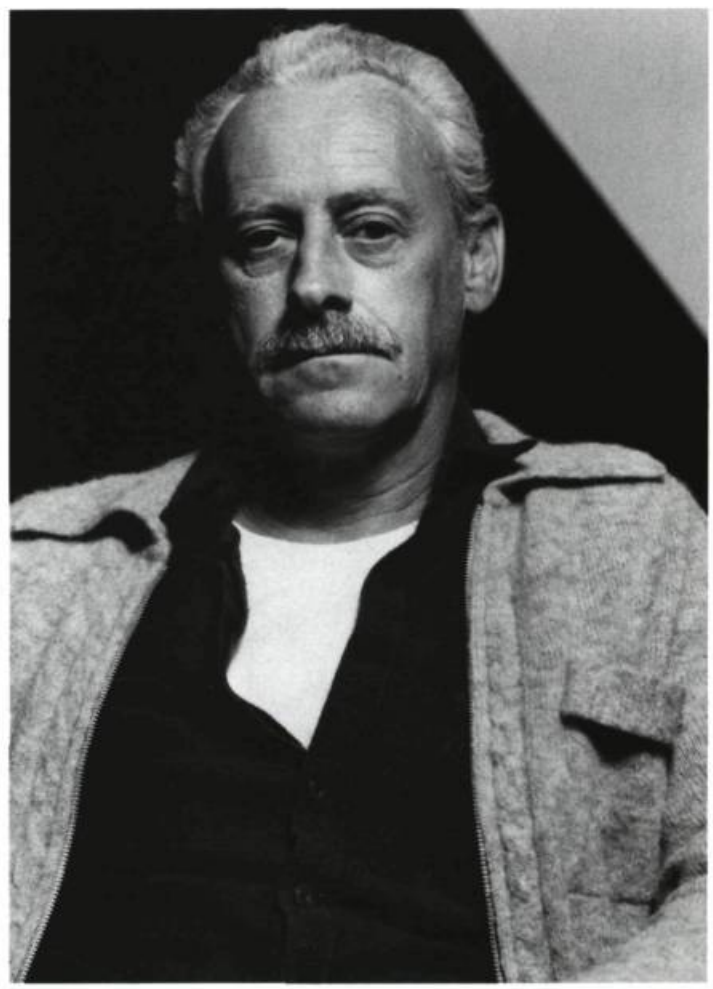
Cependant, six des huit peintres et sculpteurs que j'ai interviewés à l'occasion du présent article, pensent s'attacher, un jour, à une galerie montréalaise, tandis que les deux autres ont signé avec des galéristes des accords limités qui leur laissent la liberté de conduire eux-mêmes leurs affaires. Tous ont déjà, dans le passé, été liés à des galeries et tous enseignent, à plein temps ou à temps partiel, dans des universités.

Les artistes qui veulent se passer des galeries doivent être débrouillards. Pour la plupart, ils vendent directement dans leur atelier, à des prix bien conformes à ceux du marché, et utilisent les services de consultants et d'agents qui leur amènent des clients ou leur empruntent des œuvres pour les faire connaître.

Cela signifie aussi qu'ils doivent assumer eux-mêmes l'administration des opérations et s'occuper des moindres détails techniques de marketing requis pour promouvoir et vendre leurs travaux. Pour la plupart d'entre eux, cela constitue une tâche accablante qui les prive d'une partie du temps précieux dévolu à la création.

Françoise Sullivan, lauréate du prix Borduas, de 1987, dit, de sa dernière galerie, «qu'elle a gaspillé son temps en la traitant comme une débutante». «Une bonne galerie, continue-t-elle, doit prendre un intérêt enthousiaste et particulier pour votre travail, le défendre et montrer vos œuvres. Personne ne m'a offert d'exposition à New-York ou ne m'a emmenée dans les foires internationales. J'ai pensé que je pouvais faire aussi bien par moi-même.»

Sullivan étant très bien connue, son agenda déborde d'invitations à des expositions collectives et dans des musées. «Les choses bougent» dit-elle, «mais ce ne sont pas les galeries qui m'ont faite: ce sont mes peintures!»



Yves Gaucher
(Photo Richard-Max Tremblay)

Peter Krauz
(Photo Pierre Charrier)

Serge Tousignant
(Photo Charlotte Rosshandler)

Depuis cinq ans, Serge Tousignant s'occupe de ses propres affaires, tout simplement parce que les demandes d'exposition de son travail ne lui laissent «pas de temps pour des engagements avec une galerie.» Il vend directement à l'atelier, utilise occasionnellement les services d'agents et de consultants et traite directement avec les collectionneurs, les compagnies et les musées. «Ce n'est pas que je sois opposé aux galeries,» explique-t-il, «mais m'occuper de mes affaires n'est pas pour moi une gêne. Ce qui est difficile, c'est de se faire connaître à New-York ou en Europe quand vous n'y avez pas d'entrées, et c'est dans ce domaine qu'une galerie me serait utile.»

Sans galerie à Montréal, depuis deux ans, le sculpteur David Moore vend un peu directement dans son atelier et fait affaire avec des consultants. Il n'aime cependant pas le travail d'administration qui, dit-il, «empiète sur mon temps de création; aussi, aimerais-je bien, un jour, renouer avec une galerie ici, à condition que ce soit comme celle que j'ai à Toronto». «Cela suppose de la compatibilité, un accord à l'amiable et à long terme fondé sur la confiance et le respect mutuels, des comptes rendus clairs sur les ventes et sur les œuvres en consignation, la connaissance de l'importance de l'artiste, sur le plan local aussi bien que sur le marché international. Il faut une bonne présentation de mon travail, un grand espace et la certitude que mes œuvres ne soient pas considérées comme une quelconque marchandise, ou qu'elles ne seront pas exposées en même temps que celles d'artistes qui ne se vendent pas. Je ne voudrais pas faire partie d'une exposition qui obligerait une galerie à fermer!»

Yves Gaucher, qui est lié avec une galerie de Toronto mais n'en a pas à Montréal depuis 1975, confirmerait, comme le ferait les autres artistes, l'opinion de Moore. Il vend dans son atelier s'il pense «que les acheteurs sont sérieux» et il s'en tient aux prix du marché. Il n'aime cependant pas les multiples obligations qu'entraîne le commerce: «Si j'avais un jour une galerie à Montréal, je souhaiterais un marchand qui me présente aux compagnies, aux collectionneurs et aux musées, et en qui je puisse avoir une confiance absolue. Mes peintures feront le reste!»

Peter Krausz fait partie d'une galerie de Toronto, mais pas d'une de Montréal où il est bien connu des collectionneurs, des compagnies et des musées. «J'ai, montré, dit-il, mes travaux dans tellement d'endroits et j'ai tellement de demandes d'exposition dont il faut que je m'occupe, que je manque de temps. D'ailleurs, la promotion n'a plus pour moi d'importance.»

Krausz vend rarement dans son atelier, mais il utilise des consultants et respecte le cours du marché. La paperasserie et la comptabilité l'ennuient, mais il lui faut s'en occuper. «J'aimerais, dit-il être, lié avec une galerie, et il serait normal que ce soit à Montréal plutôt qu'à Toronto.»

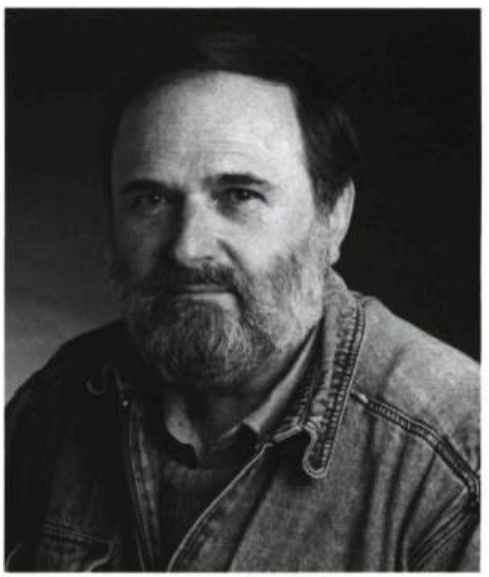
Leopold Plotek est tellement pris par les invitations à exposer qu'il trouve, lui aussi, «qu'il n'y a pas urgence à s'entendre avec une galerie locale, d'autant que Montréal n'est pas un grand marché.» Il vend dans son atelier, se sert de consultants et ne «coupe» pas les prix. «L'enseignement, précise-t-il, représente soixante pour cent de mes revenus et ma peinture le reste, qui provient principalement de ma galerie de Toronto. Je pourrais, un jour, accepter les offres d'une galerie locale si je me sentais en confiance et qu'on me propose un accord à long terme.»

Bill Vazan met l'accent sur l'importance d'être bien connu, d'être dans le circuit et de garder le contact avec le monde de l'art. Son exemple est typique de l'artiste à qui les galeries torontoise et montréalaise avec lesquelles il traite, laissent toute liberté de s'occuper lui-même de la plus grande partie de ses affaires. «Je ne compte pas sur la galerie locale pour m'amener des affaires et, pour ce qui est de la scène internationale, je m'occupe de tout: le travail pratique et administratif, le classement des diapositives, l'expédition des photos et des curriculum-vitae. Je remplis les demandes de bourse et j'écris mon courrier à la main, mais tout ce travail est bien ennuyeux.»

Depuis trois ans, Irene Whittome se fie à sa grande réputation pour être invitée à des manifestations de toute sorte. Elle vend directement dans son atelier et se sert de consultants. Elle s'est rendu compte qu'il est très difficile de négocier des accords et d'administrer ses affaires, tout en sauvegardant l'intimité dont elle a besoin. «Aujourd'hui, précise-t-elle, il me faut survivre, vivre de mon métier, et, en conséquence, je me suis liée avec une galerie qui s'occupe de mes peintures et de mes dessins, à l'exclusion des sculptures et des installations dont je m'occupe personnellement; de plus, j'ai fermé mon atelier au public.» ■

(Traduction de Jean Dumont)

Irene F. Whittome (Photo Richard-Max Tremblay)



Bill Vazan (Photo Normand Rajotte)