

Des agents très spéciaux

Manon Morin

Volume 46, numéro 188, automne 2002

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/52842ac>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

La Société La Vie des Arts

ISSN

0042-5435 (imprimé)

1923-3183 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Morin, M. (2002). Des agents très spéciaux. *Vie des Arts*, 46(188), 34–36.

Des agents très spéciaux

Manon Morin

ILS SONT MARCHANDS, RELATIONNISTES, DOCUMENTALISTES ET PARFOIS MÊME CONFIDENTS. EN FAIT, ILS ADAPTENT LEURS INTERVENTIONS AUX EXIGENCES PONCTUELLES DU MARCHÉ, CERTES CAPRICIEUX, DES ARTS VISUELS. QUI SONT LES AGENTS D'ARTISTES ?¹ QUELS RÔLES JOUENT-ILS PARALLÈLEMENT AUX GALERISTES ?

Il saute aux yeux que la mondialisation des marchés se répercute sur les créations d'art visuel. Le succès des productions artistiques dépend, comme toutes les autres marchandises, d'une bonne distribution. Or, le commerce des œuvres contemporaines passe par certains canaux de diffusion obligés. Cependant, depuis quelques années, de nouveaux intermédiaires sont venus bousculer les procédures et les circuits établis.

PAS D'ARGENT, PAS D'AGENT

Selon une étude gouvernementale², les artistes n'auraient pas toujours d'agent car ils n'auraient pas toujours d'argent. Certes, ils sont peu nombreux les agents d'artistes. La profession est méconnue et, en plus, elle n'a pas toujours bonne presse. Il est vrai que dans un passé récent, des individus sans scrupule – peu soucieux du caractère unique des œuvres – auraient exigé des artistes qu'ils exécutent des tableaux en série afin de tirer parti (d'exploiter) des lignes de production (chromos, à la manière de) à des fins purement lucratives, avec en point d'orgue, des commissions exorbitantes. Comme ces activités ne font pas encore l'objet de réglementations, tous les coups semblent permis.

En fait, l'agent crée un réseau susceptible, à moyen ou à long terme, de soutenir la création des artistes qu'il représente et, par extension, des artistes en général. Il joue trois rôles principaux qui se rapprochent beaucoup de ceux qu'exerce le galeriste : il vend des œuvres, il tient à jour le dossier de l'artiste et il rend publics les événements (expositions, prix, voyages) qui jalonnent sa carrière. Il contribue au rayonnement de l'artiste et le mène ainsi vers la réussite professionnelle qui se

matérialise par la vente des œuvres, par des invitations à des manifestations prestigieuses, par la publication d'articles dans des revues, etc. Le métier d'agent est souvent confondu avec celui de galeriste. Leurs activités se superposent fréquemment. Il n'existe pas mille façons de soutenir un artiste. Sans doute revient-il au galeriste d'assumer auprès d'un peintre ou d'un sculpteur un travail équivalent à celui de l'éditeur pour un écrivain et de l'encourager à poursuivre ses efforts selon une orientation où l'artiste exprime des doutes, des tâtonnements... Le galeriste n'a pas toujours le temps de suivre de très près ses artistes. Il peut arriver alors que l'agent se substitue au galeriste dans le rôle de conseiller, voire de confident. Hélas, tout comme l'agent, le galeriste ne dispose pas toujours des ressources nécessaires (des adjoints, des contacts privilégiés, un site Internet dynamique) pour établir un bon réseau de communications. Ainsi doit-il souvent faire face seul à la recherche de clients potentiels aussi bien à l'échelle locale qu'à travers le monde.

Vendre, vendre à tout prix : les artistes ne sont nullement prêts à faire des compromis pour conquérir les publics que leur font miroiter des intermédiaires avides de succès faciles. C'est pourquoi les *bons* agents respectueux du style et de la personnalité des créateurs sont rares.

DUR MÉTIER

Le peintre Nycol Beaulieu me dit quelle est, selon elle, la différence entre l'agent et le galeriste : « D'habitude, explique-t-elle, l'agent n'a pas un local dont l'espace est comparable à celui d'une salle d'exposition mais un

bureau souvent situé chez lui, alors il se déplace facilement et il n'a pas de gros frais d'administration. Le mien prélève 25 % de commission sur ses ventes ; la plupart des galeristes demandent 50 % ou plus. L'agent fait la cueillette des œuvres qu'il veut vendre ou bien il conduit le client à l'atelier après lui avoir montré des diapositives des œuvres. Il n'exige pas l'exclusivité comme c'est encore le cas de beaucoup de galeristes. Comme je suis trop occupée, je dois pouvoir compter sur quelqu'un à temps plein pour veiller à mes intérêts. Enfin, je dirais que la promotion se fait mieux par une autre personne que par soi-même. »

Xuan Huy Nguyen s'accommode bien de la polyvalence que requiert son rôle d'agent d'artistes à Montréal. Jeune homme d'origine vietnamienne (au Québec depuis l'âge de 5 ans), il s'occupe des affaires de quelques artistes depuis deux ans. « Je représente huit artistes qui sont tous devenus mes amis. Je ne peux pas aller au-delà de huit. Nous ne développons pas seulement le côté mercantile de nos relations : on va prendre un verre, on se *reçoit* toujours. »

Nguyen, qui a 28 ans, a dirigé la première de la Triennale d'arts qui a connu un grand succès à Montréal en 2000. Diplômé en photographie de l'Université Concordia, il ne pouvait se résoudre à observer sans intervenir les difficultés qu'éprouvaient les artistes de talent qu'il croisait au fil du temps et des expositions. « J'ai vite remarqué qu'il n'y avait pas beaucoup d'agents à Montréal, ni beaucoup de débouchés évidents pour les artistes. Sans doute mon côté altruiste m'a-t-il poussé à refuser d'assister sans agir au spectacle malheureux d'artistes forcés de confiner leurs

productions dans leur atelier sans avoir la chance de les montrer ou de les vendre. Au moment où les artistes achèvent leur formation, ils devraient systématiquement être accueillis sur le marché par des agents. À mon avis, les artistes n'ont ni le temps, ni les aptitudes pour monter des dossiers, téléphoner à des clients, bref pour vendre leurs œuvres. Alors, comme moi j'aime faire ce genre de démarche, j'ai décidé de représenter des artistes dont le travail me plaît et avec lesquels je m'entends bien.»

Selon Xuan Huy Nguyen, tout reste à faire dans ce domaine. «C'est un dur métier, précise-t-il, surtout au Québec où le marché est restreint. Je persiste néanmoins à représenter des artistes de la relève. Je vends leurs œuvres à des entreprises plutôt qu'à des collectionneurs individuels. Ce ne sont pas les entreprises les mieux nanties qui investissent le plus; je dirais même que ce ne sont pas les gens les plus instruits ni les plus cultivés qui se risquent à acheter des œuvres d'art de jeunes créateurs.»

«Les arts visuels sont les parents pauvres des arts», me lance Louise Mercure, un peintre dont Nguyen s'occupe et qui enseigne dans trois cégeps montréalais. «Il n'y a pas encore

assez d'acheteurs à Montréal. Contrairement aux villes d'Europe où existe une longue tradition d'acquisition d'œuvres d'art.» Son expérience avec Nguyen est probante. «Xuan Huy estime l'art. C'est un artiste. Il ne fait pas seulement des ventes (ça fait un an et demi qu'il s'occupe de mon travail et depuis j'ai vendu deux œuvres de grand format), il participe aux frais des expositions, des matériaux, ainsi qu'aux dépenses diverses comme celles de transport, par exemple. Il cherche des commanditaires et trouve les moyens de satisfaire tout le monde. Je trouve valorisant que quelqu'un croie en mon travail. Je me sens moins isolée. Je suis soulagée de ne pas avoir à promouvoir moi-même mes productions. En principe, les galeristes devraient assurer les activités de promotion et de circulation mais, comme en général ils esquivent ces tâches ou bien manifestent beaucoup de prudence face aux investissements qu'elles impliquent, c'est l'agent qui s'en charge. Encore faut-il avoir la chance de rencontrer un bon agent. Tel est, pour moi, Xuan Huy Nguyen. C'est lui qui m'a contactée après avoir vu une de mes expositions. Il y a une vingtaine d'années, j'ai fait affaire avec quelques

agents. Il s'agissait plutôt de marchands: ils s'octroyaient 50% du prix de vente de mes œuvres. Xuan Huy se limite à 20% pour le moment. J'ai assumé les frais pour les diapositives et la constitution d'un portfolio. Quant aux interventions spéciales, nous trouvons toujours un terrain d'entente.»

AGENTS LIBRES

Éric Lamontagne, photographe et artiste conceptuel, est membre de la galerie Clark. L'an dernier, Xuan Huy Nguyen lui a permis d'aller au Japon pour participer à une exposition de groupe. Lamontagne apprécie le travail de son agent Xuan Huy: «Il s'occupe de certains projets, m'aide à remplir la paperasse, il me met en relation avec des personnalités dynamiques travaillant dans des entreprises qui s'intéressent à l'art: Cirque du Soleil, Discreet Logic.» Il admet volontiers que la plupart des artistes ne sont pas très doués pour les affaires mais doivent être capables de faire valoir leurs atouts. «Par exemple, je suis heureux de faire partie d'un centre comme Clark. Ça rassure les collectionneurs quand un artiste fait partie d'un organisme qui a du prestige.»



L'ART QUI FAIT BOUM!

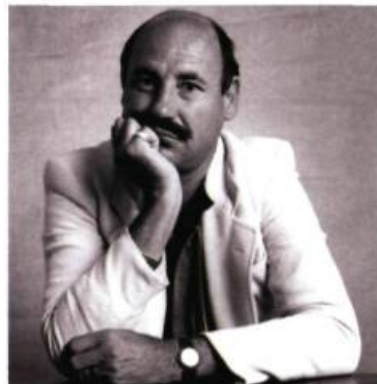
Xuan Huy Nguyen

6226, rue de Normanville
Montréal (Québec)
Téléphone: (514) 270-4499
artboum@cam.org
<http://www.artquifaitboum.qc.ca/>
Liste des artistes représentés:
Louise Mercure, Anne-Marie Zeppetelli,
Anne Ashton, Geneviève Chicoine,
Elmyra Bouchard, Martine Savard,
Laurent Bouchard, Henri Venne.



David Astrof

3650, rue McTavish
Montréal
Téléphone: (514) 286-2476
<http://www.artap.com>
Quelques-uns des artistes représentés:
Dorothy Grostern, Jacques Clément,
Julie Desmarais, Victoria Block



Antoine Blanchette

326, grande Côte
Lanoraie (Québec)
Téléphone: (450) 887-2037

Quelques intermédiaires du milieu des arts visuels, parmi les plus connus, vivent leur rôle d'agent différemment de Nguyen. Ils occupent plusieurs fonctions qui vont de celles du galeriste à celles du représentant en passant par celles d'agent. Certains n'aiment pas tellement le nom d'agent et préfèrent le titre de consultant en art. C'est le cas de David Astrof qui diffuse les œuvres de ses artistes à la Thompson House, maison des diplômés de l'université McGill: «Il n'y a pas que des avantages à faire des expositions ici. C'est une belle maison de quatre étages mais elle est fermée au grand public, alors je dois faire visiter mes clients les fins de semaine ou sur rendez-vous.» Astrof collabore avec des agents et des galeries. «Le nom d'agent n'a pas bonne presse ici. On entend trop par là que cette personne gagne sa vie aux dépens des artistes. En agissant comme consultant, je suis libre de faire des liens entre mes artistes et mes clients.»

Astrof diffuse et vend les productions d'environ 45 artistes, quelques-uns font partie de la relève, mais la plupart sont des amis de longue date. Pour Astrof, qui tente de lier les deux *solitudes* montréalaises (francophone et anglophone), «l'exclusivité que

demandent encore certains galeristes n'est pas loyale, à moins bien sûr que le galeriste assure l'existence de l'artiste, une exposition annuelle et un gros vernissage: une bonne représentation, quoi. Seule la galerie de Bellefeuille offre de telles conditions, semble-t-il.» Astrof prélève 50 % des ventes des œuvres et répartit cet argent entre les coûts d'encadrement, de transport, de représentation (il prête des œuvres à certains intéressés juste pour voir s'ils peuvent vivre avec), et dans certains cas, le cachet de l'agent qui lui a présenté un acheteur.

AVEC OU SANS TITRE

Parmi les professionnels spécialisés dans la distribution d'œuvres d'art, Thérèse Dion (consultante depuis 20 ans), ainsi que Louise et Jean Beaudry (qui ont fondé *Propos d'Art, groupe conseil* en 1996) offrent des services uniques qui peuvent difficilement être désignés par un seul titre. Ils assurent l'entretien, l'accrochage et le décrochage des œuvres chez les collectionneurs. Ils forment ces derniers, ainsi que des acheteurs ou locuteurs d'œuvres. Ils fouillent l'histoire de l'art pour satisfaire leurs clients et ne se limitent pas à un groupe particulier d'artistes.

Antoine Blanchette s'applique également à réunir en sa seule personne les diverses qualités requises pour être un agent polyvalent: stimuler l'intérêt des *bonnes* personnes, savoir suggérer l'acquisition de certaines œuvres à des publics variés, jeunes et moins jeunes, riches et moins fortunés. De Lanoraie, son lieu de résidence, il aspire à étendre son influence le plus loin possible dans le monde entier. Antoine Blanchette est agent d'artistes depuis bien longtemps mais n'en a jamais porté le titre. Propriétaire de 1979 à 1989 de la célèbre Galerie 13, il est ensuite devenu ambassadeur libre et forme maintenant des collectionneurs tout en continuant à sillonner le Québec, l'Amérique et l'Europe à la découverte d'artistes. Il déniché des talents dits mineurs dont il admire les œuvres méconnues et cherche ensuite à communiquer sa passion. Consultant et représentant, il agit aussi à titre de commissaire d'exposition à la demande de certains artistes.

N'est-on réellement jamais mieux servi que par soi-même? «La meilleure représentation qui soit, selon David Astrof, c'est celle des artistes qui parlent pour eux-mêmes lorsque leur discours est bien articulé. Cela aide beaucoup notre travail. Plus l'artiste manifeste sa présence, mieux son art se vend.»

L'agent aide l'artiste à vivre de son art. Il le libère de tâches souvent astreignantes. Il lui donne ainsi le temps et les moyens de poursuivre ses recherches affranchi des soucis propres au commerce: loin des commentaires blessants et des silences plus blessants encore. Chacun son métier, chacun son art, celui de vendre et de communiquer exige une grande intégrité, un savoir-faire, de la diplomatie et... une vaste polyvalence. □



PROPOS D'ART, GROUPE CONSEIL

Louise et Jean Beaudry

Téléphone: (514) 251-8326
Télécopieur: (514) 899-8837
lbeaudry@ican.net

Liste des artistes représentés: Paul Cloutier, Lorraine Dagenais, Monique Danis-Bastien, Élisabeth Dupond, Louise Duval, Suzanne Ferland, Lucie Jolicœur-Côté, Julianna Joos, Jacinthe Tétrault, Diane Trudel.

Thérèse Dion

372, rue Ste-CatherineO, local 522 et 527
Montréal

Téléphone: (514) 398-9204
Télécopieur: (514) 845-1646
therese@theresedion

<http://www.theresedion.com>

Quelques uns des artistes représentés:
Edward Burtynsky, Pat Durr, Romany
Eveleigh, Denis Farley, J.C. Heywood,
Kenro Izu.

¹ Cet article n'est aucunement une liste exhaustive de tous les agents de la grande communauté montréalaise. Nous en avons rencontré quelques-uns seulement pour chercher à mieux comprendre leurs différents rôles.

² Étude datant de 2001, conçue par le ministère de l'Éducation, le ministère de la Culture et des Communications, et Emploi-Québec, par l'entremise du Conseil québécois des ressources humaines en culture.