

Passage obligé : les réseaux de correspondance dans la constitution de collections particulières à Montréal, 1870-1910

Caroline Truchon

Volume 31, Number 1, Winter 2012

Réseaux : entre normes, stratégies et échanges

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1011680ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1011680ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Cahiers d'histoire

ISSN

0712-2330 (print)

1929-610X (digital)

[Explore this journal](#)

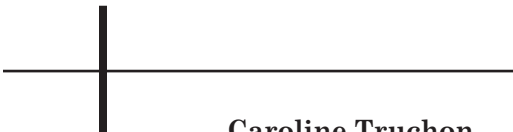
Cite this article

Truchon, C. (2012). Passage obligé : les réseaux de correspondance dans la constitution de collections particulières à Montréal, 1870-1910. *Cahiers d'histoire*, 31(1), 81–90. <https://doi.org/10.7202/1011680ar>

Article abstract

Though often thought of as a solitary hobby (A. Corbin, 1999), the practice of collecting is nevertheless dependant on the collector's integration within diverse and numerous networks. This article will discuss the essential role of epistolary correspondence networks in the constitution of private collections in Montreal during the last third of the 19th century. By examining some of the different modes of acquisition, it is possible to note the fundamental nature of correspondence networks in the constitution of particular collections, as well as identify the various actors who made up the collector's correspondence network, most notably merchants, other collectors, artists and local agents. This analysis will demonstrate that written correspondence was an inevitable component of the practice of collecting which certainly had many advantages, but also carried certain risks.

Passage obligé : les réseaux de correspondance dans la constitution de collections particulières à Montréal, 1870-1910



Caroline Truchon

Candidate au doctorat, histoire
Université de Montréal

***Résumé** - Souvent pensée en termes de loisir solitaire (A. Corbin, 1999), la pratique de la collection est pourtant tributaire de l'intégration du collectionneur à divers et nombreux réseaux. Dans cet article, il sera question du rôle essentiel des réseaux de correspondance épistolaire dans la constitution des collections privées à Montréal dans le dernier tiers du XIX^e siècle. En jetant un regard sur quelques-uns des différents modes d'acquisition des objets de collection, il est possible de constater le caractère fondamental des réseaux de correspondance dans la constitution de collections particulières, mais aussi de cibler les divers acteurs qui composent le réseau de correspondance du collectionneur, notamment des marchands, d'autres collectionneurs, des artistes et des agents de terrain. Il ressortira de cette analyse que cette correspondance écrite est un passage obligé de la pratique de la collection qui confère des avantages, certes, mais qui n'est pas sans comporter certains risques.*

***Abstract** - Though often thought of as a solitary hobby (A. Corbin, 1999), the practice of collecting is nevertheless dependant on the collector's integration within diverse and numerous networks. This article will discuss the essential role of epistolary correspondence networks in the constitution of private collections in Montreal during the last third of the 19th century. By examining some of the different modes of acquisition, it is possible to*

note the fundamental nature of correspondence networks in the constitution of particular collections, as well as identify the various actors who made up the collector's correspondence network, most notably merchants, other collectors, artists and local agents. This analysis will demonstrate that written correspondence was an inevitable component of the practice of collecting which certainly had many advantages, but also carried certain risks¹.

Il existe un stéréotype du collectionneur : celui d'un homme seul, coupé du monde extérieur, vivant reclus au milieu de ses trésors. Ce lieu commun n'est pas sans fondement. L'étude psychohistorique des motivations du collectionneur révèle : « une fuite passionnée, un refuge au milieu d'objets² », reléguant la pratique dans la catégorie des loisirs solitaires, pour reprendre les mots d'Alain Corbin. Pourtant, à l'opposé de cette première représentation, d'autres études³ démontrent au contraire que beaucoup d'individus collectionnent par désir d'entrer en contact avec d'autres collectionneurs, de tisser des liens avec ceux-ci, de partager une passion commune, et donc, de faire société. En fait, quelles que soient les motivations du collectionneur, on oublie souvent que ce dernier est confronté, qu'il le veuille ou non, au monde extérieur. En effet, lorsque l'on regarde de plus près la pratique de la collection, on s'aperçoit que collectionner consiste en une série d'actions – rechercher, négocier, acheter, échanger, acquérir, documenter, classer, inventorier, conserver, diffuser⁴ –, des actions qui nécessitent bien souvent que le collectionneur intègre divers réseaux. Il serait évidemment possible d'en faire

1 Cette recherche a été rendue possible grâce au soutien du CRSH, du FQRSC ainsi que de Bibliothèque et Archives nationales du Québec (BANQ) et de son Programme de soutien à la recherche.

2 Alain Corbin, « Le secret de l'individu » dans Philippe Ariès et Georges Duby, (dir.) *Histoire de la vie privée*, T. 4, *De la Révolution à la Grande Guerre*. Paris, Éditions du Seuil, 1999. p. 458.

3 Ruth Formanek, « Why They Collect : Collectors Reveal Their Motivations » dans Susan M. Pearce, (dir.) *Interpreting Objects and Collections*, London, New York, Routledge, 1994, p.327-335; B. Danet et T. Katriel, « Glorious Obsessions, passionate lovers, and hidden treasures : Collecting, Metaphor, and the Romantic Ethic » dans Stephen Harold Riggins, dir. *The Socialness of Things: Essays on the Socio-semiotics of Objects*, Berlin, Mouton de Gruyter, 1994, pp.36-50; Marjorie Akin Marjorie Akin, *Passionate Possession: The Formation of Private Collections*, p..108-114.

4 Laurier Lacroix, « Les collections muséales au Québec », dans *Espace professionnel*. Site de la Société des musées québécois. <http://www.musees.quebec.museum/pdf/mad-lacroix.pdf> (Page consultée le 4 mai 2011)

la démonstration pour chacune des actions nommées, mais faute de temps, je me limiterai à l'acquisition des objets. Mes réflexions seront toutefois vastes puisqu'elles s'appliquent à tous les types de collection : artistique, ethnographique, historique, philatélique, numismatique, bibliophilique, archivistique⁵.

Tout d'abord, il faut savoir que, pour le lieu et la période qui m'intéressent, c'est-à-dire Montréal des années 1870 à 1910, les sources révèlent que le collectionneur acquiert les objets convoités principalement selon trois modes, soit par achat, par troc et par don⁶. L'achat est l'acquisition d'un bien en échange d'une contribution monétaire. Le collectionneur ira en effet jusqu'à dépenser des sommes considérables pour obtenir la pièce de collection convoitée. Le troc est un échange marchand non monétaire dans lequel, comme le précisent Anderlini et Sabourian, « all trades are required to balance in some appropriate sense⁷ ». Il peut, entre autres, être question d'échanger un objet que le collectionneur a en double afin d'obtenir une pièce manquante et plus pertinente à sa collection. Certains types de collection sont plus propices à ce mode d'acquisition, on pense notamment aux collections philatéliques et numismatiques, car les timbres et la monnaie sont produits et distribués à plus d'un exemplaire. Finalement, le collectionneur acquiert par don. Les objets lui sont entre autres donnés en cadeau ou encore, il les obtient par transmission patrimoniale.

Quel que soit le mode d'acquisition, on constate que, pour constituer sa collection, il est essentiel que le collectionneur entre en contact avec différents acteurs que sont les marchands,

5 Les résultats de recherche sont tirés de recherches doctorales en cours portant sur le thème des collectionneurs privés et des collections particulières à Montréal dans la deuxième moitié du XIX^e siècle. L'enquête vise à définir le geste collectionneur, sans égards aux types d'objets collectionnés (objets d'art, monnaies, médailles, timbres, objets d'histoire naturelle, objets ethnographiques, livres, signatures), et de déterminer les différents motifs qui animent le collectionneur. Pour ce faire, nous avons procédé à l'analyse de la correspondance des collectionneurs privés avec d'autres collectionneurs, des artistes (commandes de tableaux, de sculptures), des associations, des marchands d'art ainsi que d'autres personnes que nous avons qualifiées d'agents de terrain.

6 Dans une moindre mesure, certains objets sont aussi trouvés, volés ou acquis par collecte. Dans le dernier cas, il s'agit principalement des collections de sciences naturelles collectées lors d'excursion.

7 Luca Anderlini et Hamid Sabourian, « Some Notes on the Economics of Barter, Money and Credit », dans Caroline Humphrey et Stephen Hugh-Jones, (dir.), *The Economics of Barter, Money and Credit*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992. p. 77.

les autres collectionneurs, les artistes ou encore ceux que j'appelle des agents de terrain. Les agents de terrain sont des personnes qui agissent pour le compte des collectionneurs, contre ou sans rémunération et qui ont comme caractéristique commune d'être en contact privilégié, soit par leur localisation géographique, leur emploi ou leur réseau d'influence, avec des objets susceptibles d'intéresser le collectionneur. Deux cas de figure sont alors possibles. Dans le premier, des personnes entreront spontanément en contact avec les collectionneurs parce qu'ils sont en possession d'un objet qu'ils croient pouvoir intéresser le collectionneur. Ils offriront alors de le donner ou de le vendre. Évidemment, cette situation est, la plupart du temps, le propre des collectionneurs dont la réputation les précède. Il faut à cet effet souligner que certains collectionneurs contribuent fortement à alimenter leur réputation. Un des cas les plus éloquents est sans contredit celui de Louis-François-Georges Baby qui, dans son article *Les vieux papiers* paru dans le Bulletin des recherches historiques en 1899, fait savoir au plus grand nombre son intérêt pour les documents anciens et son désir de les acquérir :

Conservez précieusement tout ce qui vous tombe sous la main depuis la lettre familière et la plus insignifiante en apparence jusqu'au mémoire sérieux, et quelquefois fort lourd de l'homme politique [...] mettez tout cela religieusement de côté, c'est la propriété de l'histoire, cela lui appartient. Si ces papiers vous embarrassent, allez les offrir à des hommes comme l'abbé Verreau, le digne successeur de Jacques Viger, à Mgr Tanguay, à M. Bellemare; ils sauront bien vous en débarrasser, et si, par impossible, ils n'en voulaient point, veuillez vous adresser, sans hésitation aucune, à moi, et d'avance, je vous promets un cordial accueil.⁸

Dans le second cas de figure, le collectionneur chargera certaines personnes de trouver les objets qu'il recherche. David Ross McCord sera notamment en contact avec des prêtres et Amérindiens dans des réserves afin de rassembler sa collection d'objets d'ethnographie amérindienne, tandis que le philatéliste

8 Louis-François-Georges Baby, « Les vieux papiers », *Bulletin des recherches historiques*, vol. 65, no 7 (juillet 1899) p. 200-201.

Joseph-Onésime Labrecque tentera de réseauter avec les gens qui travaillent aux postes, de l'agent au ministre. Comme le démontre la lettre envoyée par le ministre des postes Rodolphe Lemieux, Labrecque ne néglige aucun contact pour arriver à ses fins, bien que les résultats ne soient pas toujours ceux escomptés :

J'ai bien reçu votre lettre du 22 mars dernier, et pris en sérieuse considération la demande que vous me faites de vous procurer des timbres de 1¢ (en blocs imperforés) imprimés de la même couleur que le timbre de 5¢, et autres timbres imprimés de couleurs différentes de celles autorisées. Malheureusement, accorder cette demande serait établir un précédent qui ne manquerait pas d'avoir des conséquences désagréables en ouvrant la porte à d'autres de demandes semblables qu'il serait bien difficile de refuser après en avoir accordé une.⁹

Les relations avec les différents acteurs, que sont les marchands, les collectionneurs, les artistes et les agents de terrain, sont essentielles pour le collectionneur. Par exemple, les contacts soutenus avec les marchands permettront au collectionneur de connaître les objets sur le marché; les ventes aux enchères seront l'occasion d'accéder à des objets faisant partie de collections célèbres; les contacts avec d'autres collectionneurs lui donneront la possibilité d'échanger des pièces qui ne sont plus sur le marché; par ses contacts avec les artistes, il obtiendra de ceux-ci des commandes spéciales; les agents de terrain lui permettront de dénicher des objets uniques ou difficiles d'accès. Surtout, il obtiendra de toutes ces personnes des informations précieuses sur la disponibilité, la localisation et la valeur des objets qu'il convoite.

Évidemment, plus le réseau du collectionneur est important, plus celui-ci court la chance de mettre la main sur des objets rares et de grande valeur artistique, historique, géographique ou autres. Par conséquent, le collectionneur a tout intérêt à accroître son réseau. Et, pour accroître l'étendue de ce réseau, les collectionneurs auront recours à différents outils, dont la corres-

9 Lettre de Rodolphe Lemieux à Joseph-Onésime Labrecque, Ottawa, 16 avril 1910. Bibliothèque et Archives nationales du Québec. P71 Fonds Joseph-Onésime Labrecque, S1, D1 Correspondance personnelle.

pondance épistolaire. Je vous propose donc, après cette longue entrée en matière, de jeter un regard sur le réseau de correspondance épistolaire. Les avantages et les inconvénients d'une part, mais aussi les moyens mis de l'avant pour contrer les inconvénients.

Intégrer un réseau international

Le grand avantage de la correspondance épistolaire est qu'elle permet au collectionneur d'intégrer un réseau international. Grâce aux réseaux de correspondance, des collectionneurs éloignés géographiquement ont la possibilité d'échanger des objets, mais peuvent également réaliser des achats auprès de marchands et d'artistes étrangers, ou encore avoir des agents de terrain postés aux quatre coins du monde. Ils augmentent ainsi le bassin d'objets susceptibles d'être collectionnés et les chances d'acquérir ces fameux objets.

Les lettres reçues par nos principaux protagonistes, les collectionneurs privés, laissent entrevoir, pour Montréal à la fin du XIX^e siècle, des collectionneurs importants déployant un réseau fort étendu. Pour diverses raisons, les collectionneurs seront tout naturellement en contact avec l'Angleterre, la France et les États-Unis. Au-delà des langues communes, des liens néo ou post coloniaux avec l'Angleterre et la France et de la proximité géographique des États-Unis, ces grandes puissances sont reconnues pour le nombre, la richesse et la qualité des collections particulières. Les marchands y sont également nombreux et les artistes reconnus. Pour toutes ses raisons, les collectionneurs qui aspirent à de grandes collections ont tout intérêt à intégrer les réseaux de ces pays. Dans une moindre mesure, les collectionneurs seront aussi en contact avec l'Allemagne, l'Espagne et l'Italie, et plus exceptionnellement avec des pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique du Sud. Évidemment, le type d'objets collectionnés aura une influence sur l'origine des correspondants. On pense notamment à William Cornelius Van Horne, important collectionneur de poteries japonaises, qui est parvenu à nouer et

à entretenir des contacts avec des collectionneurs et des marchands au Japon¹⁰.

Acheter chat en poche

Si les avantages de la correspondance épistolaire pour la constitution d'une collection particulière sont notables, les risques inhérents le sont tout autant. Outre les imprévus du service postal, qui n'offre pas toujours la fiabilité et la sécurité désirées¹¹, c'est l'achat lui-même qui comporte des risques, car il implique que le collectionneur acquiert un objet sans même l'avoir vu. L'acquisition se fait sans que le collectionneur puisse inspecter l'état, la nature, la qualité ni même l'authenticité de l'objet. Impossible donc de s'assurer *de visu* que l'objet convoité est conforme à ses exigences. Comme les garanties sont rares, qu'on n'a que rarement la possibilité de retourner l'objet et que des sommes importantes sont souvent investies, il va sans dire que les collectionneurs ont une crainte quasi constante d'acquérir un faux, un objet non ancien ou encore non authentique. Et pour cause, on retrouve bel et bien des exemples de collectionneurs qui ont connu des expériences malheureuses. On pense notamment au milieu de la numismatique où des articles paraissent dans la littérature spécialisée, mais aussi dans la presse, faisant mention de faux-monnayeurs qui excellent tellement dans l'art de la contrefaçon que seuls quelques experts parviennent à repérer la fausse monnaie :

There is a large number of 50-cent and 25-cent counterfeit coins in the city just now, and the imitation of the genuine silver is so good as to take a practiced hand and eye to detect them. They are not made of lead, but of some composition that in all but the ring might go for genuine coin¹².

10 Il est possible de retracer le réseau de Van Horne en consultant le *Catalogue of Japanese Pottery collection of W.C. Van Horne January 1st 1893* réalisé par Van Horne lui-même et conservé aux archives du Musée des beaux-arts de Montréal. En plus de nous renseigner sur la provenance des œuvres, le catalogue contient une description et un dessin de l'œuvre, le nom de l'artiste et la date d'acquisition.

11 Malgré l'amélioration graduelle du service postal au XIX^e siècle, des risques demeurent. Les correspondants semblent parfois s'inquiéter que leur lettre n'arrive pas à bon port. Le danger est d'autant plus important quand on sait que la correspondance épistolaire entre collectionneurs ne se résume pas à un échange de mots et d'idées, mais qu'il s'agit aussi, comme nous le verrons plus loin, d'un espace où circulent des objets de collection.

12 « Montreal News », *The Quebec Daily Telegraph*, 18 novembre 1885.

Les collectionneurs auront donc recours à différents moyens afin de réduire les risques. D'abord, le collectionneur tente de trouver des correspondants à l'aide des membres de son réseau. Ainsi, en 1895, un philatéliste angolais demande à un philatéliste montréalais : « Avez-vous la bonté de m'indiquer au Canada un collectionneur sérieux comme votre fils, avec lequel je puisse faire mes échanges¹³ » ? D'autre part, le collectionneur tentera d'établir l'honorabilité de son correspondant en obtenant de lui une liste de personnes, également respectables il va sans dire, pouvant en attester. Toujours en 1895, par exemple, le juge Sicotte tente de se départir de sa collection auprès de F. J. Laurie, un marchand américain. Laurie dit ne pouvoir malheureusement rien lui acheter, car il aurait « trop acheté et peu vendu ». Le marchand lui offre toutefois de tenter de vendre sa collection au cours de son prochain voyage en Europe :

Si vous avez assez confiance en moi, vous pouvez m'envoyer vos timbres [...]. Comme référence je ne connais pas grand monde au Canada. J'ai comme intime M. René Tremblay, Ottawa, à qui vous pouvez demander des renseignements sur mon honorabilité. Mr Louis Fréchette me connaît un peu. Ici vous pouvez vous adresser à n'importe qui, à Dr Steele, Dr. Auger, Dr. Fontaine [...]. Vous pouvez également vous renseigner à Boston [...]¹⁴

Le marchand tente ainsi d'établir un lien de confiance avec le collectionneur via des connaissances communes. Le juge Sicotte pourra s'adresser à eux pour s'assurer de la fiabilité de Laurie.

Un autre moyen courant sera de recueillir le plus de renseignements possible concernant l'objet convoité, et ce, peu importe le type de collection. Dans le cas des œuvres d'art, par exemple, on donnera la plupart du temps, en plus du titre de l'œuvre et du nom de l'artiste, les dimensions et une brève description de l'objet et du parcours de l'artiste. Dans beaucoup de cas, les marchands enverront aussi une photographie de l'œuvre, rassurant

13 Lettre d'Arthur de Oliveira à L.W. Sicotte, Ambriz, Angola, le 29 mai 1895. Bibliothèque et Archives nationales du Québec, P213 Fonds Louis-Wilfrid Sicotte, Correspondance, 1-8.

14 Lettre de F.J. Laurie à L.W. Sicotte, Worcester, Massachusetts, É.-U., 17 juin 1897. Bibliothèque et Archives nationales du Québec, P213 Fonds Louis-Wilfrid Sicotte, Correspondance, 1-8.

chaque fois le potentiel acheteur à propos du fait que la photo ne donne qu'une bien mauvaise idée de la qualité réelle de l'œuvre. Cas plutôt rare, nous avons également trouvé le cas d'un marchand qui a fait parvenir une critique de l'œuvre parue dans une revue spécialisée :

The said gentleman [James Duncan] tells me you are looking out for a picture by F.A. Kaulbach & I happen to have one just at present. I beg to enclose photo of it. It is a beautiful work, the seize is 21 inchs by 15 & the price would be 230 Guineas, which is surely a low one. I beg to join a German Art Journal in which you will find a critic about the picture. I have the pleasure of enclosing you also some photo's of other important works, which are in our possession but I am sorry to say they only give a poor idea of the value of the pictures.¹⁵

Dans le milieu de l'art, toutefois, Hélène Sicotte mentionne que l'uniformisation à l'échelle internationale de la figure du marchand d'art spécialisé sécurise en quelque sorte ces transactions. À Montréal, non seulement les marchands Scott and Sons sont réputés pour leur expertise et leur bon jugement¹⁶, mais ils se font un point d'honneur d'indiquer l'origine des œuvres afin de garantir leur valeur, leur originalité et leur authenticité.¹⁷

Plus rarement, les collectionneurs tenteront aussi d'obtenir quelques échantillons, lorsqu'il s'agit d'un lot de timbres ou de monnaies par exemple. Ainsi, le philatéliste parisien Roussillon écrit au juge Sicotte : « Ayez l'obligeance de m'en envoyer quelques échantillons avec le détail des valeurs composant le lot, afin que je puisse juger de ce que j'achèterai et conclure l'affaire s'il y a lieu¹⁸ ». Cette pratique s'observe surtout entre collectionneurs qui entretiennent des relations de correspondance soutenues et qui ont développé une confiance mutuelle, lorsqu'il est question

15 Il s'agit de l'œuvre *Portrait of a Lady*. Lettre de Max Sontheimer à George A. Drummond, Londres, 6 janvier 1880. Archives du Musée des beaux-arts de Montréal, Fonds George A. Drummond.

16 E.J. Chambers, « W. Scott & Sons », *The Book of Montreal: a souvenir of Canada's Commercial Metropolis*, Book of Montreal Company, Montreal, 1903. p. 155.

17 Hélène Sicotte, « Le rôle de la vente publique dans l'essor du commerce d'art à Montréal au XIX^e siècle. Le cas de W. Scott & Sons ou comment le marchand d'art supplanta l'encanteur ». *Annales d'histoire de l'art canadien*, vol. 23, no1 (2002). p. 12.

18 Lettre E. Roussillon à Louis-Wilfrid Sicotte, Paris, 20 avril 1898. Bibliothèque et Archives nationales du Québec, P213 Fonds Louis-Wilfrid Sicotte, Correspondance, 1-8.

d'objets de moins grande valeur ou encore, avec des objets qui peuvent s'expédier avec la lettre, dans l'enveloppe.

Pour conclure, il serait juste de dire que le réseau de correspondance épistolaire est un passage obligé pour le collectionneur qui ambitionne de constituer une collection d'importance. La correspondance, comme il a été mentionné, permettra certes au collectionneur d'augmenter le bassin d'objets potentiels à acquérir ainsi que les chances de les obtenir, mais comporte également des risques qui induiront des mécanismes d'acquisition spécifiques à la correspondance épistolaire. L'acquisition de l'objet ne constitue toutefois qu'un premier pas dans la constitution d'une collection particulière à Montréal à la fin du XIX^e siècle. Une fois acquis, les objets seront documentés, classés, inventoriés, conservés et exposés. Toutes ces actions nécessiteront, à divers degrés, que le collectionneur intègre divers réseaux qui ont chacun leur logique, leurs limites et leurs possibilités.