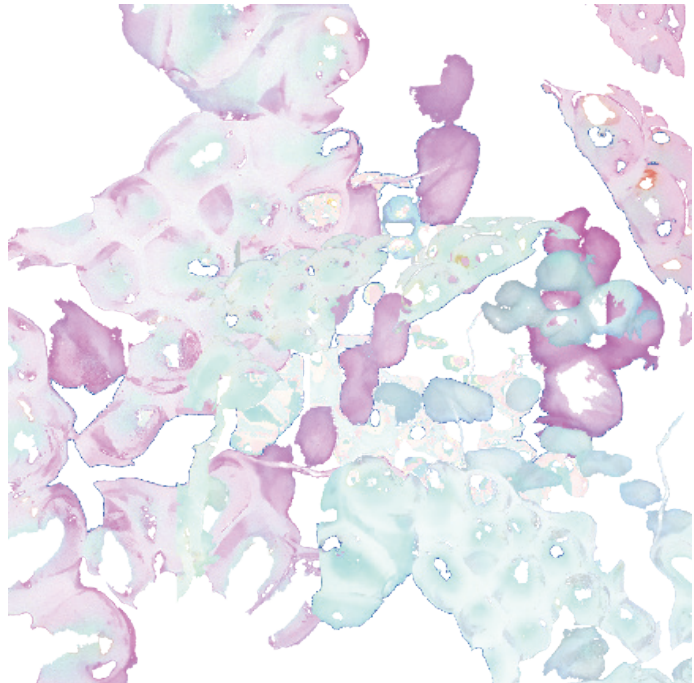


L'intime marchandise de l'artiste commercial

JULIEN POSTURE,
Montréal



Artiste reconnu tant au Québec qu'à l'international, Julien est un ami de longue date de Saggi. Il a illustré les essais longs des deux premiers numéros, ainsi que la couverture de la parution sur l'attente. Pour ce dossier sur le style, il fait le saut du côté des auteur-riche-s et nous offre un point de vue de l'intérieur sur cette thématique.

Maîtriser un style est mon métier. Je cultive un assemblage particulier de couleurs, de formes et d'idées qui, à force de les répéter, véhiculent une impression de singularité reconnaissable, une entité visible qui m'est a priori toute personnelle. Cet assemblage visuel est aussi de grande valeur, car dans une économie de l'attention, une belle image attire le regard comme l'asclépiade attire les abeilles. Le paradoxe d'entretenir une relation intime avec une marchandise est gravé dans un de mes titres, je suis un « artiste commercial », un oxymore lié par le trait d'union invisible du style. En d'autres termes, moins connotés, je suis un illustrateur. Être illustrateur ou illustratrice, c'est entretenir un rapport étroit avec le concept. Nous apprenons très tôt à nous poser anxieusement la question : « Comment trouver mon style ? » Une quête importante, car le romantisme nous a appris que le style est une expression de l'intériorité d'un·e artiste, donc trouver son style, c'est un peu se trouver soi-même. Mais du romantisme cette quête a surtout l'amertume et l'agitation, car échouer à trouver son style, c'est donc échouer à se trouver soi-même. Le style est presque toujours un but à atteindre, un trésor à trouver, bref, un objet désirable.