

La percée du consultant-galériste

Lawrence Sabbath

Volume 31, Number 124, September–Fall 1986

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/53988ac>

[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. (1986). La percée du consultant-galériste. *Vie des arts*, 31(124), 64–64.

LA PERCÉE DU CONSULTANT-GALÉRISTE

Lawrence SABBATH

Depuis que l'art, cessant d'être le privilège des riches et des puissants, est devenu accessible à l'homme de la rue, le rôle du consultant, vu comme un expert dans le domaine de l'art, a connu une dimension plus large et plus significative.

Dans les débuts de l'histoire de l'art, la relation entre l'artiste et le patron – l'Église ou un Médicis – s'établissait de personne à personne. Plus tard, deux facteurs contribuèrent à modifier radicalement cette situation personnelle. Il y eut le marchand d'art, ou galériste, considéré comme l'autorité et le puits de savoir qui vendait l'œuvre d'art au public, et l'académicien qui agissait moyennant un tarif comme consultant ou intermédiaire entre le client et le galériste, ou entre le client et l'artiste.

Les personnes peu éduquées dans le domaine de l'art qui désiraient satisfaire leur ambition d'imiter l'érudit et le riche en acquérant une collection qui conférerait du prestige, avait la tâche plus facile. Avec l'arrivée des sociétés et des institutions publiques sur le marché de l'art et grâce au nombre grandissant des collectionneurs, le rôle et l'influence du consultant s'accroissent rapidement.

Bernard Berenson fut longtemps considéré comme le grand-prêtre de la profession de consultant, et le Musée Isabella Stewart Gardner, à Boston, est un exemple classique de ce qu'un érudit en art et un riche mécène peuvent accomplir. Il y eut aussi l'époque où Joseph Duveen, qui fut à l'origine de la formation de plusieurs grandes collections américaines, parvint à convaincre Andrew Mellon de bâtir un musée national à Washington et, pour le remplir, lui vendit des œuvres d'art qui provenaient de sa galerie de Londres.

Lord Duveen, qui employa Berenson pendant plusieurs années afin d'établir l'authenticité de peintures italiennes de la Renaissance, fut le galériste par excellence, un précurseur du consultant-galériste d'aujourd'hui qui est en train de modifier la structure et l'orientation de la galerie d'art traditionnelle.

En comparaison avec les transactions de grande échelle de jadis, les impresarios d'art actuels peuvent paraître timides, même si un ou deux consultants de Toronto ont la réputation d'avoir un chiffre d'affaires annuel d'un million de dollars.

À Montréal, la situation est beaucoup moins rose. Les consultants locaux mettent le blâme sur le choix de Toronto comme siège social des grandes entreprises, sur le peu de galeries d'art contemporain et sur le nombre trop

restreint de collectionneurs dans ce secteur. En conséquence, la majorité des consultants s'adonne à l'enseignement, à l'écriture ou tient un emploi permanent, leur travail comme consultant n'étant qu'une source de revenu supplémentaire.

Cependant, le nombre des consultants, surtout des femmes, augmente au rythme des collections des sociétés, des nouvelles galeries et des artistes répondant à la demande. Certains consultants travaillent à temps partiel pour des sociétés et consacrent leur temps libre à d'autres tâches de consultation. Leurs services rejoignent aussi les secteurs privés et les collectionneurs. Certains galéristes sont devenus consultants, et vice versa. Les agents qui n'ont pas de rôle précis opèrent librement dans tous les secteurs, au grand désarroi des consultants qui voudraient protéger leur territoire.

Certains consultants voient le marché comme une jungle. Ils abhorrent la lutte féroce, l'absence de standards professionnels réglementés par une association et la compétition entre ceux qui détiennent une formation en art et ceux qu'ils considèrent comme ne connaissant rien sur le sujet. Il existe un consensus général concernant la barrière du conservatisme et le manque de connaissance du public dans le domaine de l'art.

Dire que l'image de la galerie d'art à Montréal est estompée, est un euphémisme, compte tenu que de plus en plus de prétendus experts essaient d'obtenir une part du gâteau.

La dernière mode dans la profession est le consultant-galériste qui établit son quartier dans un édifice commercial, possède des espaces d'exposition mais pas de vitrine, détient des œuvres d'art personnellement ou en consignation, dont la boutique est fermée au grand public et qui ne reçoit que sur rendez-vous.

En fait, la différence entre le type d'opération décrit et la façon conventionnelle dont les galéristes fonctionnent est très mince. La distinction majeure réside dans le fait que les consultants détiennent un stock restreint, qu'ils ont accès aux galeries et qu'ils ont un budget et des frais généraux relativement faibles.

La nouvelle génération de consultants affirme entretenir des relations amicales avec toutes les galeries, et plusieurs voient celles-ci comme essentielles à leurs transactions, même si elles ne sont qu'une de leurs nombreuses sources d'approvisionnement.

D'autre part, les consultants font de plus en plus affaire avec les artistes qui ne sont pas engagés par contrat avec des galeries. Le nombre de ces artistes, au dire des consultants, se multiplie parce que les galeries font peu pour eux et souvent ne les paient pas. Les consultants ont l'impression d'avoir plus de contrôle quand ils transigent avec les artistes, et leurs clients aiment, par ailleurs, avoir un contact personnel avec ces derniers.

La même déduction de 40 à 50 pour cent, qui est accordée aux galéristes, est consentie aux consultants, pour qui cela représente une somme beaucoup plus considérable que la commission de 10 pour cent, qui peut aller jusqu'à 25 pour cent, selon les galeries, si bien que les consultants quelque peu compétents peuvent gagner plus d'argent que le galériste qui doit assumer toutes les charges relatives à l'artiste, au tableau, à la publicité, à la vente et aux frais généraux. Les consultants cherchent en outre à obtenir une nouvelle déduction d'au moins 10 pour cent en faveur des compagnies qu'ils représentent et font valoir que certaines galeries, pour stimuler les ventes, vont jusqu'à leur en accorder une de 20 pour cent.

Afin de compenser le fait que beaucoup de conseils et de temps sont consacrés à des clients qui n'achètent rien, les consultants envisagent une échelle de rémunération qui est nouvelle ici: un tarif fixe, basé sur un taux horaire et journalier. Les galeries, par contre, offrent leurs conseils et leur temps gratuitement; aussi faudra-t-il voir ce que l'imposition d'un tarif aura comme impact sur les consultants, qui d'ailleurs sont divisés sur la question.

Il n'y a pas de doute que les consultants exercent une influence sur le marché local, car ils importent et vendent de plus en plus d'art contemporain en provenance de New-York. Certains affirment que ce marché représente 70 pour cent de leur chiffre de ventes. Ils considèrent que la scène internationale, à New-York, leur offre un choix incomparable, et constatent en outre que les galeries sont désireuses de faire une percée au Canada et qu'elles offrent souvent une commission plus élevée. Les consultants locaux ne sentent donc aucune obligation d'acheter des œuvres d'art québécoises, ni de faire affaire avec les artistes et les galéristes d'ici.

Ce qui est arrivé, c'est que les marchands, qui ont toujours cru que l'engagement d'un vendeur itinérant allait à l'encontre de la dignité de leur profession, ont ouvert la porte aux consultants pour se lancer en affaires, de sorte qu'ils leur paient maintenant des commissions plus élevées que s'ils avaient été leurs propres vendeurs.

Quoi qu'il en soit, les consultants font montre d'une ténacité remarquable, d'une agressivité inventive, afin de faire sortir l'art de galeries aux limites parfois ésotériques et de l'exposer ouvertement sur la place du marché, là où chacun peut obtenir des renseignements et des avis, même s'il doit maintenant payer pour s'éduquer dans ce domaine.

Il semblerait qu'il n'y ait pas grand avenir pour les consultants qui travaillent chez eux sur une petite échelle. Cependant, pour les consultants qui possèdent la formation requise, l'avenir du consultant-galériste semble brillant, même si rien n'empêche les galéristes de rajuster leurs méthodes pour faire face au défi.

Plus ça change...

Lawrence Sabbath est critique d'art et membre de l'Association Internationale des Critiques d'Art. Il est aussi responsable de la section des arts visuels au journal The Gazette de Montréal.