

Intervention



Le marchand de tableaux ou l'art de jouer au poker

Jean-Claude Saint-Hilaire

Volume 1, Number 3, 1979

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/57651ac>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Intervention

ISSN

0705-1972 (print)

1923-256X (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Saint-Hilaire, J.-C. (1979). Le marchand de tableaux ou l'art de jouer au poker. *Intervention*, 1(3), 10–12.

Le marchand de tableaux ou l'art de jouer au poker \$



Dans un précédent texte⁽¹⁾ je vous ai fait part de quelques réflexions sur la situation du créateur après ses études artistiques au niveau du rapport production/subsistance. Aujourd'hui j'aimerais approfondir ces idées en insistant sur un chapitre important: le rôle de la galerie d'art et les attentes de l'artiste qui veut "percer"

Je devrai obligatoirement parler de la notion d'avant-garde. Nicos Hadjinicolaou a déjà traité du fond de ce problème lors d'une conférence au Musée du Québec (mars 1978) et un compte-rendu commenté de cet exposé signé par monsieur Guy Durand, sociologue de l'art, a déjà été publié⁽²⁾. Je tiens à dire au départ que je me rallie à l'idéologie qu'Hadjinicolaou défend sur l'avant-garde et qui pourrait se résumer ainsi: l'avant-garde est une notion bourgeoise qui vise à perpétuer le rôle traditionnel de l'élite de l'art (créateurs et "connaisseurs") et qui profite uniquement à la bourgeoisie, ce qui tend à enlever complètement le rôle que devrait avoir la société globale comme facteur de renouvellement dans le système socio-économique en relation avec les milieux de la création. J'étudierai l'avant-garde en constatant son action telle qu'elle est vécue présentement.

Si vous êtes d'accord — ah! la démocratie! — nous simulerons une situation. Imaginons que nous sommes un peintre qui veut "percer", être écouté par la masse et vivre de son travail dans notre société nord-américaine. L'on peut réussir de deux manières: en exécutant des peintures à la mode genre "scènes du Vieux Québec" ou en produisant des oeuvres d'"avant-garde". Dans un cas comme dans l'autre l'on pourra vendre, mais le canal est différent et le processus plus long dans la deuxième hypothèse. La galerie commerciale exposera et vendra assez facilement les premières oeuvres aux consommateurs qui recherchent de belles images à agencer avec leur mobilier colonial. La galerie

spécialisée commerciale par contre, après de longues tergiversations, nous accueillera en son sein et nous lancera en pleine gueule des connaisseurs-spéculateurs-d'oeuvres-d'art-bons-placements. Mais attention! pour cela il faudra peindre des tableaux d'avant-garde genre minimalisme pictural géométrique presque monochrome laissant une part à la spontanéité en vogue chez les peintres dans la trentaine au Québec présentement⁽³⁾, ou un autre style officiel. Ces deux types de galeries sont les seules qui nous permettront des ventes certaines. Dans les deux cas, il faut satisfaire à un critère de rentabilité assurée: ces galeries misent sur un artiste comme l'on mise sur quatre rois au poker.

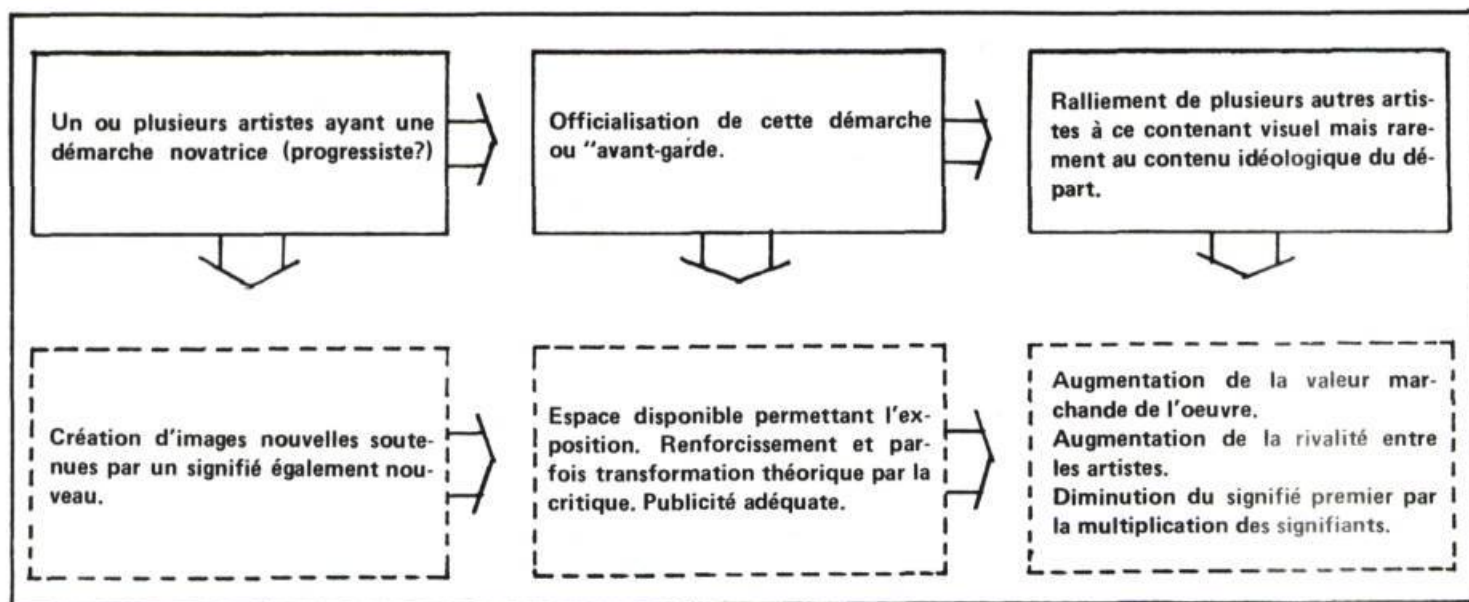
Bref, nous devons faire partie d'un style d'avant-garde pour accéder à ces galeries (je parle ici du deuxième type, éliminons d'office le premier car nous ne nous considérons pas comme un prostitué artistique). Analysons maintenant comment naît un style d'avant-garde.

Plusieurs conditions doivent être réunies: une ville-centre d'art importante, disons New-York⁽⁴⁾; quelques peintres prometteurs, quatre ou cinq feront l'affaire; une production allant formellement dans le même sens, disons l'"action painting"; un ou deux critiques d'art à la verve percutante en quête de filons théoriques, disons Greenberg et Rosenberg; une ou deux galeries d'art à la recherche de publicité par un scandale éclatant ou qui croient tout simplement à la sincérité des artistes, disons la galerie de Peggy Guggenheim. Bon, nous avons tous les ingrédients. Laissons mijoter quelques mois, assaisonnons de quelques déclarations percutantes des artistes et d'une bonne publicité dans les médias et voilà, une avant-garde est née. Pas plus compliqué que cela. Du fait même, la force de l'expression s'affaiblit. En effet, plusieurs autres envieux à la recherche d'allocations hebdomadaires intéressantes exécuteront à leur tour de l'"action painting", un bon

nombre de galeries dévoileront leur jeu en proposant de nouveaux "valets". Résultats: accroissement de la valeur des oeuvres, donc exploitation plus grande de l'acheteur, profits grandissants chez les marchands de tableaux, croissance de la rivalité et de l'individualisme chez les artistes, détournement de l'originalité première du créateur au profit d'une soif théorique universelle, etc. Le processus est simple, nous pouvons le schématiser facilement (voir le tableau).

Ces propos au sujet de l'officialisation de l'expressionnisme abstrait américain ne couvre certes pas tout l'ampleur du phénomène⁽⁵⁾ mais accommodons-nous de ces points charnières pour continuer notre saga au pays des galeries. Cet événement est historique, d'accord, mais je crois sincèrement que l'histoire se perpétue présentement. Demeurons à New-York. Il est effarant de prendre conscience du milieu artistique de la mégapole américaine. Vous qui n'êtes pas encore allés à New-York peut-être, sachez ceci: il y existe plusieurs centaines de galeries d'art et de photographie, en passant par les galeries spécialisée dans l'art vidéo et les galeries n'exhibant que des réalisations en tubes de néon. Ces galeries sont concentrées à deux principaux endroits: dans le quartier Soho (est) et dans l'aire entourant le Metropolitan Museum, le Whitney Museum et le Salomon R. Guggenheim Museum. Cette dernière zone compte des galeries prestigieuses et, en somme, peu intéressantes pour ce qui a trait à la création vraiment contemporaine. Au contraire, l'East-Soho regorge de manifestations artistiques fort intéressantes. C'est le lieu de l'avant-garde et on le sait: les artistes le savent, les marchands de tableaux le savent, les spéculateurs le savent, les amoureux de l'art le savent, le quartier le sait.

Si vous me demandez quelles sont les étapes qu'un peintre qui veut percer à New-York doit franchir, je vous dirai ceci:



1. Il doit se louer un atelier dans Soho. Ces locaux se louent présentement \$1,000.00 par mois en moyenne⁽⁶⁾. Comme ces ateliers "passent" d'artiste à artiste, le premier vend en général tout son attirail (éclairage, rails pour suspendre les toiles, réfrigérateur, cuisinière électrique, couchette, etc) au deuxième. Le tout se vend environ 5 à \$6,000.00 pour quelque chose qui n'est pas trop sophistiqué. Bien entendu l'artiste loge dans son atelier, la tradition le veut et coût du loyer également.
2. Notre peintre donc, muni des conditions matérielles de base (espace de travail, équipement décent pour présenter sa production et un toit pour s'abriter), peut mettre en branle son système/marketing: créer des contacts avec des propriétaires de galeries, les inviter à venir voir ses oeuvres, ouvrir son "loft" au public pour se faire un peu d'argent s'il est chanceux ou se faire une publicité via les passants ou les artistes du coin. Il tentera également de forger des liens avec certains artistes voisins pour, peut-être, créer un genre de nouveau mouvement artistique original. . .

Si la chance lui sourit, une des nombreuses galeries de East Soho pourra miser sur lui sinon, après avoir épuisé ses économies il devra loger ailleurs et s'avouer vaincu. Notre peintre aura donc investi une vingtaine de milliers de dollars pour une année de production. Tout ce qu'il pourra récupérer seront les 5 ou \$6,000.00 provenant de l'attirail technique qu'il aura revendu à un autre artiste aventureux. Il est bien connu que même si une

galerie le prend sous sa protection, celle-ci tout en essayant de "le" vendre visera surtout à vendre ses "rois", c'est-à-dire les artistes qu'elle protège déjà depuis un certain temps et qui, par le fait même, ont une cote plus élevée et sont plus rentables pour elle. Cette histoire est l'histoire de nombreux peintres, sculpteurs, sérigraphes, graveurs, photographes et que sais-je encore. Dans ce milieu, beaucoup d'appelés mais peu d'élus.

Après ça on ne viendra pas me faire coller que la galerie spécialisée n'est pas élitique: elle encourage la lutte entre les artistes, elle encourage la prostitution artistique, elle favorise un artiste (parfois les raisons demeurent très discutables) au détriment de cinquante autres, elle propose à l'acheteur un produit dont le prix et la qualité sont trop souvent sur-haussés, elle favorise l'accaparement des oeuvres par des "cercles" de connaisseurs-spéculateurs. En plus, ce qui me met encore plus en rogne c'est que plusieurs collections officielles, que ce soit celles de certaines compagnies de peinture ou celles d'organismes étatiques, passent par ces mêmes galeries pour l'achat d'oeuvres parce qu'elles veulent être certaines de ne pas se tromper, comme si les galeries possédaient l'infailibilité. Alors là, ça dépasse les bornes. \$10,000.00 (chiffre arbitraire) fournis par les contribuables ou consommateurs (ça c'est moi, vous tous, les pauvres, les chômeurs, les travailleurs, les bourgeois) vont à 50% dans les poches des spéculateurs "amis de l'art" quand cette même somme pourrait être distribuée en totalité à la source, c'est-à-dire aux créateurs. J'aimerais citer quelques noms mais la diplomatie m'empêchera de me faire de nouveaux ennemis. Que les

concernés se sentent visés.

Si on fait le point, ce n'est pas très gai: le rôle de la galerie spécialisée commerciale est de créer un avant-garde, celle-ci se compose d'une minorité d'artistes "reconnus" et tant que cette avant-garde officielle reste en place, l'accès à ces galeries est coupé aux autres artistes progressistes et quand ces derniers parviennent à ces temples du marché de l'art, la ronde recommence. Un autre tour de table, les cartes sont jetées, qui dit mieux?!

A court terme, il est impossible d'éliminer le système des galeries même si chacun sait qu'il est usé, inadéquat, insuffisant et élitique. Cependant, je crois qu'il est possible de transformer ce système au niveau interne par une nouvelle définition des objectifs de la présentation des oeuvres d'art. C'est quoi le remède pour ce bobo? C'est quoi le diachylon magique? Arrêter les grosses parties de poker. Comment? Lutter contre l'avant-garde. Comment? Pour le moment, abolir les galeries spécialisées et laisser fleurir les galeries sérieuses mais non-spécialisées. Après, on verra. Ce type de galeries peut être une solution à court terme et pour plusieurs raisons. Il présentera au public, aux artistes et aux acheteurs des esthétiques variées (rien de pire que l'étroitesse d'esprit), il permettra à des artistes d'expression multiple de se cotoyer (vivre la démocratisation!), il ouvrira la porte à la saine critique interne et externe (média) et enfin il sera beaucoup moins élitique puisque ses critères ne seront plus axés sur le signifiant mais bien sur le signifié (dialectique universelle intelligence/instruction). Quelques unes de ces galeries existent et l'expérience, bien que très

jeune, s'avère déjà enrichissante. J'aimerais citer quelques noms mais la diplomatie m'empêchera de me faire de nouveaux amis. Que les concernés se sentent visés.

Le mal de la notion d'avant-garde a été, en partie du moins, clairement établi. Quelle est enfin la valeur de l'artiste qui fait partie ou suit l'avant-garde? La même que le consommateur qui s'achète une camionnette 4 X 4 même s'il ne voit pas la raison profonde qui motive cet achat excepté que c'est la mode. L'exception confirme la règle, certaines gens, la minorité, ont vraiment besoin d'une camionnette 4 X 4. Le seul artiste qui, pour moi, a de la valeur c'est celui qui amène par sa démarche une nouvelle problématique, un nouveau questionnement, où la redondance existe à son minimum d'expression. Si, par chance ou par hasard, ce questionnement proposé suscite l'intérêt des foules, il devra réussir à s'en sortir lui-même car le principe d'évolution est drôlement plus intéressant que celui de stagnation! La seule vraie avant-garde qui existe est celle qui se termine lorsqu'elle est baptisée "avant-garde" par les joueurs de poker!

(A suivre)

Jean-Claude St-Hilaire



Notes:

- (1) "Créer ou l'art de vivre pauvre et malheureux", *Intervention*, vol 1, numéro 1, mars 1978, pp. 12 - 13.
- (2) "La notion d'avant-garde chez Hadji-nicolaou", *Intervention*, vol 1, numéro 2, automne 1978, p. 41.
- (3) Ce propos est en rapport à une critique radiophonique de M. Jean Tourangeau à l'émission "La nouvelle Cléo", diffusée par CKRL-MF, Québec, le 27 octobre 1978, entre 16:30 et 17:30 heures.

(4) Au Québec l'influence du marché international est prépondérante même si cette influence arrive plusieurs mois après la création d'une avant-garde spécifique à New-York par exemple. Que voulez-vous, l'on ne peut quand même pas tous être des Borduas.

(5) Ici nous n'élaborerons pas une discussion de fond sur les raisons de la naissance de cette avant-garde spécifique: conjoncture politique de l'après-guerre, remplacement voulu de Paris par New-York comme capitale culturelle internationale, croissance du nationalisme américain. A ce sujet, lire

le très intéressant article de Serge Guilbaut: "Création et développement d'une avant-garde: New-York 1946-1951" dans *Histoire et critique des Arts, les Avant-gardes*, juillet 1978, numéro 6, Paris, Cédex 09.

(6) Auparavant, East Soho était une aire d'entrepôts aussi les locaux sont très vastes. Un atelier d'artiste ("loft") peut facilement avoir des dimensions impressionnantes comme 15m X 10m X 4m. L'expression "loft" qui veut dire "grenier" est employée dans le "milieu" pour désigner un atelier d'artiste.



boutique de reproductions, posters, cartes, encadrements, montages sur bois.

956 ave cartier, québec

le Chantauteuil

1001 Saint-Jean
Québec 4