

## Artistes et galéristes

Lawrence Sabbath

Volume 31, numéro 125, décembre–hiver 1986

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/59077ac>

[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

Sabbath, L. (1986). Artistes et galéristes. *Vie des Arts*, 31(125), 47–47.

Les directeurs des galeries d'art commerciales semblent considérer l'artiste comme une prima donna dénuée de tout sens des affaires ou du marketing, tandis que les artistes sont enclins à se méfier des promesses alléchantes de ces mêmes directeurs.

S'il est vrai que ces sentiments de mutuelle suspicion existent partout où l'on produit et vend des œuvres d'art, il semble qu'ils soient plus accentués à Montréal. Une partie de l'explication résiderait dans une éclosion culturelle tardive et, plus particulièrement, dans l'absence des organismes requis pour porter à l'attention du public la vitalité des peintres et des sculpteurs.

Quelques galeries répondaient aux exigences créées par l'essor artistique des années quarante; cependant, aucune tradition suffisamment évoluée ne permettait à la galerie commerciale d'agir comme guide, du moins en ce qui concerne les mouvements qui révolutionnaient l'art conventionnel. Plusieurs artistes trouvaient donc la situation frustrante. Les histoires sur le traitement indigne infligé à Goodridge Roberts et à Marc-Aurèle Fortin, entre autres, ont encore des échos chez les artistes d'aujourd'hui.

Cette relation historiquement difficile entre la galerie et l'artiste s'est aggravée par l'entrée de l'art sur le marché des *grosses affaires* et l'apparition de nouveaux débouchés: les collectionneurs, les sociétés commerciales, les institutions et les organismes gouvernementaux.

Alors que très peu de galeries étaient en mesure de profiter des bonnes années, les petites galeries inexpérimentées, mal financées et privées de l'apport d'artistes renommés, fermaient rapidement. Trop souvent même, des directeurs peu scrupuleux disparaissaient avec les œuvres des artistes et la caisse.

Ainsi la réticence de plusieurs artistes à voir leur liberté d'action contrariée par les galeries est-elle compréhensible. Il n'est pas étonnant qu'un grand nombre d'entre eux choisissent d'agir personnellement comme promoteurs et galéristes dans leur propre atelier. Cet exemple est suivi par les jeunes artistes soucieux du succès de leur carrière, étant donné qu'il ne leur est pas possible de trouver des galeries prêtes à courir des risques.

Le fait qu'il n'y a pas de démarcation claire entre les responsabilités de l'artiste et celles de la galerie n'aide pas la situation. L'accord de bonne foi qui prévaut est vague concernant certains aspects souvent les plus importants. Par contre, tenter d'explicitier chaque point dans un contrat peut aussi être insatisfaisant de part et d'autre; quoi qu'il en soit un nombre restreint de galeries expérimentent la formule du contrat comme possibilité de relations à long terme harmonieuses et fructueuses.

La façon dont les artistes et les galéristes se perçoivent peut expliquer pourquoi l'entente est si instable et si difficile. La litanie des plaintes des artistes est longue; cependant, elle n'est pas partagée par tous, ce qui établit une division dans leur rang, tout comme chez les galéristes d'ailleurs.

## ARTISTES ET GALÉRICISTES

Les artistes soulignent que le taux de la commission des galeries a augmenté de façon inconsidérée jusqu'à 50 pour cent et qu'il est maintenant question de 60 pour cent, un taux voisin du 75 pour cent exigé à Paris. Il faut remarquer que lorsqu'une galerie accorde une remise de 10 pour cent ou plus aux sociétés, le montant est soustrait de la part de l'artiste, qu'aucun artiste ne peut vivre du fruit des ventes dans les galeries et que la majeure partie de son revenu provient d'autres sources.

Les artistes critiquent certains directeurs qui ne font pas une remise rapide de l'argent qui leur est dû, qui ne tiennent pas leurs registres à jour ou qui gardent trop longtemps en consignation leurs meilleurs travaux et tiennent commerce sans se préoccuper de l'intérêt des artistes.

Les artistes s'inquiètent du fait que les galeries n'exposent qu'une partie de leurs œuvres, voire qu'elles ne les montrent que sur demande du client; ils affirment que les directeurs ne leur donnent aucune bonification et font très peu ou rien pour les faire connaître dans les autres provinces et en Europe. Ils soulignent que les galeries de Toronto ont un esprit plus ouvert, sont mieux organisées, ont plus de relations internationales et ne refusent pas de présenter les artistes aux collectionneurs et aux sociétés, sans craindre de les perdre.

Plusieurs artistes cependant parlent de leur confiance dans les galéristes, de leur honnêteté, de leur savoir et de leur habileté dans les affaires, ce qui leur donne la liberté de travailler. Ils notent que chaque galerie a sa façon de commercer et son public particulier, et que c'est à l'artiste de trouver celle qui lui convient.

De leur côté, les directeurs disent que leurs opérations sont structurées de façon à constituer un réseau de galeries à travers le pays, à aider les artistes à trouver d'autres débouchés, à faire connaître leurs œuvres aux musées, aux collectionneurs et aux autres personnes intéressées, puis à engager leur expérience et leur argent dans la promotion de leurs intérêts.

Certains directeurs s'inquiètent du fait que des artistes les quittent soudainement en dépit des investissements consentis; ils méprisent ceux qui courent d'une galerie à l'autre, qui veulent contrôler les marchés et font des demandes inconsidérées, oubliant que les galéristes ont aussi des factures à acquitter.

Les directeurs rejettent l'idée de certains artistes qui réclament un salaire garanti avant même que les ventes ne soient effectuées. Leur réponse est qu'ils ne gèrent pas une institution de bienfaisance. Par contre, ils insistent sur le fait qu'ils peuvent faire entrer les artistes dans d'importantes collections, leur faire connaître des milieux appropriés et leur offrir un marché accessible à une vaste clientèle.

Dans un effort pour ordonner et planifier à long terme leurs relations avec les artistes, une ou deux galeries sont revenues à la pratique du contrat. La Galerie Graff, par exemple, a renouvelé un contrat de trois ans avec douze artistes, l'été dernier. Toute la production de l'artiste est prise en consignation par la galerie, moyennant une commission de 50 pour cent. La galerie s'engage à tenir une exposition particulière bisannuelle, à prendre en main la publicité, la réclame, la comptabilité (avec des relevés mensuels); elle présentera toute la production de l'artiste au Québec et partagera les frais lors d'ententes, avec des galeries canadiennes hors Québec; elle présentera ses œuvres aux foires d'art, ici et en Europe, et le fera participer à des échanges d'exposition avec des galeries canadiennes et européennes.

Pour Michel Têtreault Art Contemporain, le but des contrats avec les artistes de la galerie représentés dans les foires européennes est de permettre à la galerie de négocier en leur nom.

En fait, la majorité des artistes et des directeurs considèrent que les contrats créent plus de problèmes qu'ils n'en résolvent. Les directeurs n'ont aucun doute qu'un artiste qui veut se libérer d'un contrat trouvera toujours le moyen de le faire. Les artistes pensent qu'ils sont piégés d'une façon quelconque par des contrats, que leur liberté sera restreinte et que les directeurs veulent montrer leur pouvoir en contrôlant l'artiste et son travail durant toute la durée du contrat.

Les engagements sur parole à long terme, tel celui que Picasso a eu, durant plus de cinquante ans, avec le directeur parisien Daniel Kahnweiler, sont rares, mais il existe à Montréal des exemples de plus courte durée. Comment la formule du contrat va fonctionner reste à voir. Vu que la plupart des directeurs et des artistes n'aiment pas les contrats et se satisfont par l'instant d'une détente circonspecte, il se peut très bien que la poignée de main traditionnelle – entente cordiale ou entente – subsiste jusqu'à ce qu'on trouve une meilleure formule.

Lawrence SABBATH

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.