

La sensibilisation à l'art prend des formes multiples

Paquerette Villeneuve

Volume 33, numéro 132, septembre–automne 1988

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/53853ac>

[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

Villeneuve, P. (1988). La sensibilisation à l'art prend des formes multiples. *Vie des arts*, 33(132), 40–43.

Paquerette Villeneuve

S LA SENSIBILISATION A L'ART PREND DES FORMES MULTIPLES

Il y a plusieurs façons de mettre l'art en évidence. Musées et galeries sont les plus connues. Nombreux toutefois sont ceux qui, ne sachant trop comment s'y comporter, paniquent à l'idée d'entrer seuls dans une galerie. Quant aux musées, si constants que soient leurs efforts, bien des gens sont impressionnés par un lieu trop souvent ressenti comme un mythe de classe culturelle. Et ils concluent paresseusement que ce n'est pas pour eux.

Le succès remporté par *Aurora Borealis*, *Lumières et Stations*, qui ont attiré 80 000 visiteurs à des expositions d'art contemporain canadien et international dans un centre commercial vierge de toute référence artistique, laisse heureusement supposer un changement des mentalités. Le Centre International d'Art Contemporain, promoteur de ces événements, fait d'ailleurs aujourd'hui partie du paysage artistique montréalais.

Nombre d'autres initiatives ont vu le jour pour prospecter diverses avenues qui toutes se rejoignent dans le but de sensibiliser à l'art un public de plus en plus large. C'est ainsi que Robert Bernier apprend à goûter les visites de galeries, que Ninon Gauthier écrit pour les journaux d'affaires, que Dominique Rolland promeut les sculpteurs, que Monique Castonguay loue et vend des œuvres et qu'Élégor de Saint-Hippolyte leur trouve de nouveaux amateurs.

Préparer la civilisation des loisirs

Dans un local qui ressemble à une salle de classe traditionnelle, rue Roy, au-dessus de la Galerie Cultart, une quinzaine de personnes observent attentivement des diapositives d'œuvres de Riopelle, de Pellan, de Matisse, de Van Gogh, de Piero della Francesca. Dans le groupe, un ingénieur, une esthéticienne, une mère de famille, un peintre, une serveuse, une infirmière, un professeur, un comptable... Debout devant eux, le directeur du cours *Apprendre à comprendre la peinture*, Robert Bernier, commente les œuvres qui défilent et rappelle à l'occasion quelque fait historique amusant qui permet aux auditeurs de suivre sans lassitude son discours.



Igor de Saint-Hippolyte



Robert Bernier



Ninon Gauthier
(Photo Robert Etchevery)

Cette entreprise de sensibilisation à l'art, sous forme de trois heures de cours par semaine pendant huit semaines, existe depuis deux ans. Le recrutement s'est d'abord fait par voie d'annonces, puis le bouche à oreille a suivi. Il n'y a ici ni examen ni diplôme, le but de l'école étant plutôt de fournir des points de repère aux gens intéressés par l'art mais quelque peu déconcertés par la tournure contemporaine des événements. «Les grilles de lecture que nous leur proposons aident à rendre la visite des galeries et des musées plus enrichissante», de dire M. Bernier qui, avec Guy Robert pour l'histoire de l'art, assure l'enseignement. Au cours s'ajoutent des rencontres avec les graveurs de l'Atelier Graff, des visites commentées d'expositions avec, en plus, des invités spéciaux qui viennent parler de leur domaine, sur place ou dans l'atmosphère plus décontractée d'un café voisin.

Le galeriste Roger Bellemare, invité à parler de Betty Goodwin lors d'une rencontre informelle, s'est montré agréablement surpris de rencontrer «des gens qui ne viennent pas chercher des recettes pour épater mais qui font avec simplicité des efforts pour comprendre l'art d'aujourd'hui».



Dominique Rolland
(Photo Michel Dubreuil)

Pourquoi pas les financiers?

Femme d'artiste, Ninon Gauthier a souvent eu l'occasion de réfléchir sur les divers moyens auxquels peut recourir un créateur pour vivre de son talent. Déjà, lorsqu'elle s'était inscrite à l'École Pratique des Hautes Études, à Paris, elle avait orienté son travail sur la sociologie du marché de l'art.

A son retour au pays, les relations entre l'art et son financement l'ont amenée à se rapprocher d'un milieu jusqu'ici plutôt négligé, le monde des affaires. Elle est en effet titulaire d'une chronique hebdomadaire sur le marché de l'art dans le magazine *Finance*. «A la création du journal, en 1979, je suis allée trouver le rédacteur en chef pour lui en proposer l'idée.» Le succès est allé au delà de ses espérances, si bien que Mme Gauthier est devenue une collaboratrice régulière, étant en plus deux fois par an responsable d'un dossier sur l'investissement en art.

Le langage qu'elle utilise dans ses articles tient compte à la fois des critères esthétiques et du fait qu'elle s'adresse à des investisseurs. En plus de parler des expositions, elle suit les ventes aux enchères, analyse les rapports qualité-prix, les programmes gouvernementaux en matière d'im-

pôt, la conservation, la revente, etc. A la direction de *Finance*, on constate que «l'art est aussi une valeur boursière et que la rubrique est très appréciée.» Le fossé entre l'art et les affaires n'est donc pas aussi large qu'on pourrait le croire.

Des sculptures à ciel ouvert

Sculpteur de formation, Dominique Rolland connaît les besoins des artistes. C'est pourquoi il fonde d'abord, en 1980, l'Atelier de Sculpture Communautaire, pour compenser l'absence d'une galerie de sculpture à Montréal puis, en 1983, la Société Diffusion Internationale et Placements sur Oeuvres d'Art, pour la mise en marché des



Monique Castonguay
(Photo gracieuseté Musée des beaux-arts,
Christine Guest)

œuvres. Depuis, SODIP-ART a placé environ soixante sculptures monumentales de trente-trois créateurs d'ici. Cela a permis, par exemple, à la jeune artiste Dominique Valade, qui a vendu plusieurs sculptures dont une à la compagnie McDonald's Hamburger pour son siège social à Chicago, de vivre de son travail.

SODIP-ART propose aussi des événements culturels «clés en mains». Elle a réalisé entre autres les Symposiums de sculpture de Lachine, la Ville subventionnant l'achat des œuvres, Sodip-Art allant chercher le financement additionnel, installant les pièces et assurant la promotion de l'événement. «Formule heureuse qui nous permet d'ac-

quérir des œuvres tout en offrant à l'artiste, sur la Grande-Jetée, un lieu d'exposition permanent», au dire de Jacques Toupin, responsable du Musée de Lachine.

De plus, en 1986, Dominique Rolland aménage, dans une ancienne caserne de pompiers le Centre des arts Contemporains du Québec à Montréal, trois ateliers de sculptures équipés pour la pierre, le bois ou le métal, loués à l'heure ou pour la durée d'un projet, une galerie ouverte sur dossier à tous les artistes professionnels et quatre ateliers de 700 pi. carrés pour peintres résidents. Comme le souligne l'un d'entre eux, Eric Desprez, «c'est très utile pour préparer une exposition et recevoir la visite de collectionneurs.»

Avoir des œuvres chez soi: un luxe abordable

Bien des gens qui entrent au Musée des beaux-arts de Montréal ignorent qu'ils pourraient, à peu de frais, en ressortir avec une œuvre sous le bras. Il suffit de s'arrêter au rez-de-chaussée à la galerie de vente et location d'œuvres d'art du Musée. On vous y offre, sur les murs ou sur de pratiques panneaux coulissants, un choix d'environ six cents œuvres d'artistes canadiens actuels. On peut ainsi louer un fusain de Philip Surrey, une grande litho de Riopelle ou de Jean-Paul Lemieux, une toile de Marcelle Ferron, un diptyque de Danielle Rochon aussi bien qu'une aquarelle de Greg Curnoe ou une œuvre de Toni Onley, selon un tarif mensuel allant de 10 à 100 dollars au maximum. Si on décide ensuite d'acheter l'œuvre, les frais de location sont annulés.

C'est le Comité Bénévole du Musée qui administre la galerie. «Nous sommes plus d'une soixantaine à y consacrer du temps», selon la coprésidente, Mme Monique Castonguay. La direction quotidienne est assurée par Janine Aitken. Précaution utile car la galerie reçoit beaucoup de visiteurs. Son chiffre d'affaires de 1986-1987 s'est chiffré par 220 000 dollars. Tous les profits sont reversés au MBA pour le comité d'achats, ce qui est fort apprécié de la direction du Musée.

Profiter du présent ou parier sur l'avenir à l'Hôtel des Encans

Un mardi soir, boulevard Saint-Laurent près de l'avenue du Mont-Royal, derrière la façade d'une ancienne succursale de banque qui ressemble à un temple. A l'intérieur, assis sur de petites chaises droites, dans une pièce à l'ambiance électrisée, une centaine d'amateurs et de collectionneurs regardent, écoutent, misent, espèrent. Devant eux, un tableau de Riopelle qui va bientôt atteindre 50 000 dollars. Maîtres d'œuvre: Serge Joyal, imperturbable et Iégor de Saint-Hippolyte qui, en trois coups de marteau correctement dosés, donnera à la soirée une petite fièvre spéciale.

«Le prix obtenu en vente publique fait la cote», dit avec justesse M. le commissaire-priseur, car c'est une référence consultée dans le monde entier. C'est vrai pour les œuvres de forte demande - les Riopelle des années 50 et pas même les merveilleux icebergs des années 70 - mais cela n'empêche nullement les acheteurs moins riches, plus jeunes, plus attentifs, plus audacieux, de se composer une collection. Ainsi d'une œuvre fort originale de Pierre Dorion, partie à 200 dollars ou d'estampes des années 67, aujourd'hui épuisées, d'Hurtubise ou de Tousignant, enlevées à moins de 100 dollars.

Il y en a pour tous les goûts. «Si nous rions des acheteurs de *cabanes à sucre*, eux nous regardent d'un air incrédule quand nous montons à 1 000 dollars pour obtenir un tableau des premières années de Suzel Levasseur», de dire un des fidèles de l'endroit. Ainsi vont les plaisirs, ainsi va le monde... ■