

Acheter et vendre la peau de l'ours

Jean-Pierre Le Grand

Volume 44, numéro 179, été 2000

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/53057ac>

[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

Le Grand, J.-P. (2000). Acheter et vendre la peau de l'ours. *Vie des arts*, 44(179), 65–67.

Acheter et vendre

la peau de l'ours

Jean-Pierre Le Grand

MISER SUR DES ARTISTES DONT L'ART EST LA RAISON DE VIVRE,

ATTENDRE UNE DIZAINE D'ANNÉES ET ALORS...

On dira sans doute que cela n'est pas particulier à notre ville et qu'en somme tous nos contemporains sont ainsi. Sans doute, rien n'est plus naturel, aujourd'hui, que de voir les gens travailler du matin au soir et choisir ensuite de perdre aux cartes, au café, et en bavardages, le temps qui leur reste pour vivre. Mais il est des villes et des pays où les gens ont, de temps en temps, le soupçon d'autre chose. En général, cela ne change pas leur vie. Mais il y a eu le soupçon, et c'est déjà ça.

Albert Camus, *La Peste*

En 1904, en France, sous l'inspiration d'André Level, fervent amateur de « nouvelle peinture », un groupe de hauts fonctionnaires et d'hommes d'affaires se lancent dans une aventure qui participera dans l'ombre à l'essor du cubisme et du fauvisme. Leur objectif avoué : monter une collection, qu'ils baptisent *La Peau de l'Ours*, pour la vendre au bout de dix ans et se partager les profits ainsi réalisés.¹

L'initiative fera date : non seulement l'encan, tenu quelques mois avant la guerre, est acclamé par Apollinaire et la critique comme un événement artistique majeur — les quelque 145 pièces de la collection y changeront de mains —, mais il engendre près de quatre fois ce que les associés y ont investi (moins les dépenses encourues pour l'encan, la publicité, etc.). C'est que, au cours de ces dix années, les œuvres d'artistes comme Van Gogh et Gauguin ont pris de la valeur, et surtout, de parfaits inconnus comme Picasso et Matisse, notamment, sont devenus des « valeurs sûres » que les collectionneurs fortunés s'arrachent, un phénomène attribué en partie à l'effet d'entraînement créé par les acquisitions de Level.



Marc-Antoine Nadeau
Hudrix de Lancôme, Ship split tack, 1995
Huile sur toile, 165 x 196 cm
Coll. La Peau de l'Ours

En 1995, soit près de quatre-vingt-dix ans plus tard, un Québécois décide de reproduire, toutes proportions gardées, l'expérience de *La Peau de l'Ours* et réussit à convaincre un groupe avec lequel il s'est lié au cours de joutes amicales de hockey de tenter l'aventure.

CONSOMMER OU EXISTER...

Soucieux d'écarter d'emblée les aspirations — et, du fait même, les déceptions — de nature purement lucrative, le conservateur et acheteur attiré de *La Peau de l'Ours*

nouvelle version met cartes sur table dès la fondation : il mise sur des valeurs culturelles, et non sur des valeurs marchandes. Robert Poulin estime en effet que si l'on fait des choix judicieux, on peut monter une excellente collection à bon prix, mais qu'il ne faut pas voir là un moyen de faire fructifier son argent. « Si on veut spéculer, mieux vaut acheter des actions ! On ne fait pas d'argent

avec ça, il y a d'autres façons de devenir riche. En fait, c'est une façon de s'appauvrir», laisse-t-il tomber.

C'est d'ailleurs à se demander pourquoi on exige des œuvres d'art qu'elles rapportent. Après tout, une bonne partie de la consommation courante n'est qu'une façon socialement acceptée de s'appauvrir, voire de s'endetter : qui donc s'est jamais vanté de faire un investissement en achetant une voiture neuve, par exemple ? La différence, c'est que ce type de bien bénéficie de l'aura diffusée par le jeu de la commercialisation, qui réussit à donner à la marchandise l'apparence de l'utilité et, surtout, à séduire pour mieux donner naissance au désir de posséder.

Dans ce contexte, acheter une œuvre d'art revient à faire passer l'existence avant les apparences, l'être avant le faire et l'avoir. C'est accomplir un geste pour ainsi dire subversif, surtout s'il s'agit d'une œuvre « forte » qui, au lieu de jouer la carte de la séduction ou de la facilité, interroge, remet en question et véhicule le « soupçon d'autre chose », pour reprendre la formule de Camus.

Bien sûr, le marché de l'art bénéficie jusqu'à un certain point d'achats destinés « à épater la galerie », à envoyer un message de réussite. Mais cette pratique ne trouve pas grâce aux yeux de cet ex-sculpteur passionné d'art qu'est Robert Poulin, car il y voit avant tout un symptôme d'ignorance et, surtout, d'indifférence. « Leur Riopelle ou leur Borduas, ils auraient pu les acheter des années plus tôt, pour 5 000 \$ au lieu de 50 000 \$, mais ils ne les comprenaient pas. Maintenant, ils ne les comprennent toujours pas, mais ils sont fiers de pouvoir dire « J'ai réussi. La preuve : j'ai "mon" Borduas ! » Ce qui lui fait dire : « C'est typique, la bourgeoisie canadienne-française ne s'intéresse pas à sa peinture ! »

Au fond, Poulin cherche moins à décorer des murs qu'à secouer le marasme qui frappe le milieu des arts au Québec. À faire jaillir une étincelle assez puissante pour éclairer nos classes aisées et les inciter, à l'instar des mécènes de la Renaissance, à se cultiver et à contribuer à l'essor culturel



Marc Garneau
Zenith, 1995
Techniques mixtes et collage sur toile, 285 x 122 cm
Coll. La Peau de l'Ours

de leur époque pour laisser un héritage certes intangible, mais combien plus durable. Un acte de foi, en somme !

UN PARTI PRIS MÛREMENT RÉFLÉCHI

À partir de quels critères Robert Poulin, investi de la lourde responsabilité de dépenser l'argent des autres, choisit-il les œuvres de *La Peau de l'Ours* ? « Je voulais créer une collection qui ait une notoriété qui la rende désirable, déclarera-t-il, notamment en choisissant des artistes qui disposent d'une réputation établie, et de sélectionner, chez ces artistes, des œuvres majeures. »

Au départ, Poulin opte donc pour des valeurs sûres, achetant des Marc Garneau, des Léopold Plotek, des Marcel Saint-Pierre. Il aurait pu bannir le risque et s'en tenir là. Mais, indigné de voir vivoter des artistes dont il juge qu'ils ont un talent au-dessus de la moyenne, il dirige rapidement son pouvoir d'achat vers des œuvres de Louise Prescott, François Lacasse, Michel Boulanger, Nathalie Maranda, Marc-Antoine Nadeau, Michel Beaucage et Richard Deschênes. Selon Poulin, le travail de ces « producteurs sûrs » est grossièrement sous-évalué. On pourrait d'ailleurs ajouter que, contrairement aux « bons du trésor » que sont les artistes du premier groupe, ce sont ces artistes, actuellement sous-évalués, dont les œuvres prendraient le plus de valeur advenant un essor du marché.

Poulin, qui affiche une préférence pour les grandes toiles — « les artistes s'investissent souvent davantage dans les grands formats », dit-il — est en quête d'œuvres marquantes. « Je cherche à accaparer

des œuvres importantes, créées par des artistes qui savent composer un tableau, qui savent gérer la surface, la couleur, la texture, et qui respectent les lois, les règles de composition. »

À L'ABRI DES GOÛTS DU JOUR

Poulin est intransigeant sur au moins une chose : « ses » artistes doivent être de ceux pour qui peindre est une passion et qui s'y consacrent entièrement, en dépit des obstacles qu'ils rencontrent. « J'évite les *super-peintres*, ceux qui se plient à la demande et font une peinture bourgeoise, complaisante, destinée uniquement à plaire au goût du jour. Je préfère les artistes qui sont en dehors du courant. »

Afin de contourner le piège de la complaisance, Poulin ne se contente pas d'un seul tableau, il cherche plutôt à cerner un parcours tout entier afin d'y déceler une démarche cohérente, qui se démarque des tendances et des modes. « Je m'intéresse aux peintres qui ont réussi à développer leur propre langage ». Cela explique sans doute pourquoi les « jeunes » artistes de *La Peau de l'Ours* comptent au moins 12 ans de carrière.

« Un type comme Lacasse, qui fait beaucoup de recherche et développement, qui va toujours plus loin, aurait pu garder le même style qu'il y a quatre ou cinq ans, quand il faisait des tableaux à plusieurs plans. Toutes les grandes collections possèdent de ses toiles.



Michel Beaucage
Biosphère, 1998
 Techniques mixtes
 et collage sur toile,
 210 x 200 cm
 Coll. La Peau de l'Ours

ment, pour qu'ils puissent devenir ce qu'ils sont capables de devenir.»

Tout comme Level l'a fait au début du siècle dernier, Poulin veut bien aller au-delà du soutien *psychologique*: il compte en effet respecter le fameux «droit de suite», qui consiste

à verser à l'artiste un pourcentage du profit réalisé lors de la revente d'une œuvre à un tiers².

Mais il n'a pas cherché à exploiter ce filon. Pour moi, c'est un signe qui témoigne de la qualité d'un artiste.»

POUR L'ESSENCE, AU-DELÀ DES APPARENCES

Grâce au pouvoir d'achat que lui confère *La Peau de l'Ours*, Poulin a enfin la chance de donner un coup de pouce à ceux et celles qu'il voit comme le sel de la terre. «C'est malheureux, mais avec deux, trois mille dollars, on peut changer la vie d'un artiste! Avec ça, les Boulanger, les Beaucage, Lacasse et compagnie peuvent payer quelques factures, un loyer, etc. Mais surtout, ça leur donne le goût de continuer. Ça les soutient psychologiquement, plus que financière-

NOURRIR LE REGARD DU PUBLIC

Bien entendu, l'ancien sculpteur ne se fait pas d'illusions, parfaitement conscient du fait qu'il arrivera difficilement, à lui seul, à stimuler le marché. «Avec 20 000 dollars, on n'a pas de masse critique, s'exclame-t-il. J'aurais bien voulu en avoir 200 000! Là, j'aurais peut-être pu faire quelque chose!»

Ce qui ne l'empêche pas de se démener comme un diable dans l'eau bénite et de faire sans fausse honte de la promotion en vue des enchères de 2005. Enchères dans lesquelles il estime d'ailleurs que les membres de *La Peau de l'Ours* joueront un rôle prépondérant car, comme il dit: «Plusieurs d'entre eux ne voudront pas se défaire de tableaux qu'ils ont appris à aimer.»

Loin d'être gratuite, l'expression tombée de sa bouche — «des tableaux qu'ils ont appris à aimer» — reflète la réalité vécue par cet ardent défenseur de l'art.

Lui qui loue des tableaux à des entreprises, il est bien placé pour observer la dynamique entre les œuvres et un public non initié. Il demeure optimiste, refusant de voir dans l'art une manifestation élitiste, réservée à des connaisseurs: «Quand ils sont exposés à des œuvres fortes de façon quotidienne, les gens apprennent rapidement à faire la différence. Quand j'accroche un Garneau dans leur bureau, au bout d'un certain

temps, la plupart se mettent à aimer ça, sans savoir pourquoi. C'est la force des grands artistes: ils s'immiscent, ils s'imposent, et les gens les acceptent.»

De ce point de vue, l'expérience de *La Peau de l'Ours* en dit long sur la fameuse distance entre les œuvres et le public actuel. Quelle meilleure façon, en effet, d'apprivoiser une œuvre d'art, que de la fréquenter au quotidien? De la laisser faire son chemin, insensiblement, à son rythme?

Après tout, dans le cycle actuel de nos communications (essentiellement) marchandes, le spectaculaire et la séduction immédiate, instantanée, sont de rigueur. Une règle prédomine: capter l'attention, et vite: constamment sollicitées, les portes de nos perceptions, à peine ouvertes, sont déjà refermées. Chaque fraction de seconde compte! Maintenant, imaginons une œuvre devant laquelle il faudrait passer pendant des mois pour qu'elle esquisse enfin un pas vers nous, et encore, avec quelle prudence, quelle timidité! L'esprit, habitué à être sollicité, interpellé, voire harcelé, perd pied, pour ainsi dire, devant ces objets qui, non contents de tenir un langage autre que celui auquel il est habitué, attendent en plus de lui qu'il change de registre temporel.

Ainsi, loin d'être incompréhensibles, certaines œuvres n'auraient pas le temps de leur «œuvre», en quelque sorte. Pour le moment, le résultat — l'absence de dialogue — est le même. Mais il signifie que le remède, si jamais on en cherchait un, se trouverait moins du côté de l'art que de ses conditions d'exposition. En fait, peut-être faut-il tout simplement un certain temps pour s'habituer aux choses qui ont une âme...? □

¹ André Level était membre de la direction de la Société des Dock et Entrepôts de Marseille. Pour en savoir davantage sur *La Peau de l'Ours*, voir l'article très fouillé de Michael Cowan Fitzgerald, paru dans *Art in America*, février 1992. Les quatre frères Level et neuf autres membres de *La Peau de l'Ours* cotisaient conjointement chaque année près de 2 750 francs de l'époque (soit environ 210 000 dollars américains de 1991). Les neuf membres de *La Peau de l'Ours* nouvelle version cotisent en tout 20 000 \$ par année.

² En 1914, soit six ans avant que le droit de suite ne prenne force de loi en France, les investisseurs de *La Peau de l'Ours* choisissent de verser 20 pour cent des profits aux artistes, décision chaudement applaudie par Apollinaire et la critique de l'époque.

LES ARTISTES DE LA PEAU DE L'OURS, VERSION 2005

La Peau de l'Ours compte pour le moment 18 tableaux, dont la plupart ont été exposés à la Galerie d'Outremont en mars 2000. Il est prévu que lors des enchères, en 2005, les acheteurs se verront proposer environ 25 toiles en tout. La collection compte pour le moment des œuvres de Michel Beaucage, Michel Boulanger, Kittie Bruneau, Richard Deschênes, Marc Garneau, Harlan Johnson, François Lacasse, Nathalie Maranda, Marc-Antoine Nadeau, Léopold Plotek, Louise Prescott, Marcel Saint-Pierre et Horacio Sapere.

À NE PAS MANQUER

ROBERT POULIN

CONFÉRENCE SUR LA PEAU DE L'OURS

MUSÉE DES BEAUX-ARTS DE MONTRÉAL

6 SEPTEMBRE 2000 À 19 H

RENSEIGNEMENT: (514) 285-1600