

Les Consultants provoquent des changements radicaux dans les galeries

Consultants Bringing Radical Changes to Conservative Gallery Scene

Lawrence Sabbath

Volume 31, numéro 123, juin-été 1986

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/54022ac>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

La Société La Vie des Arts

ISSN

0042-5435 (imprimé)

1923-3183 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

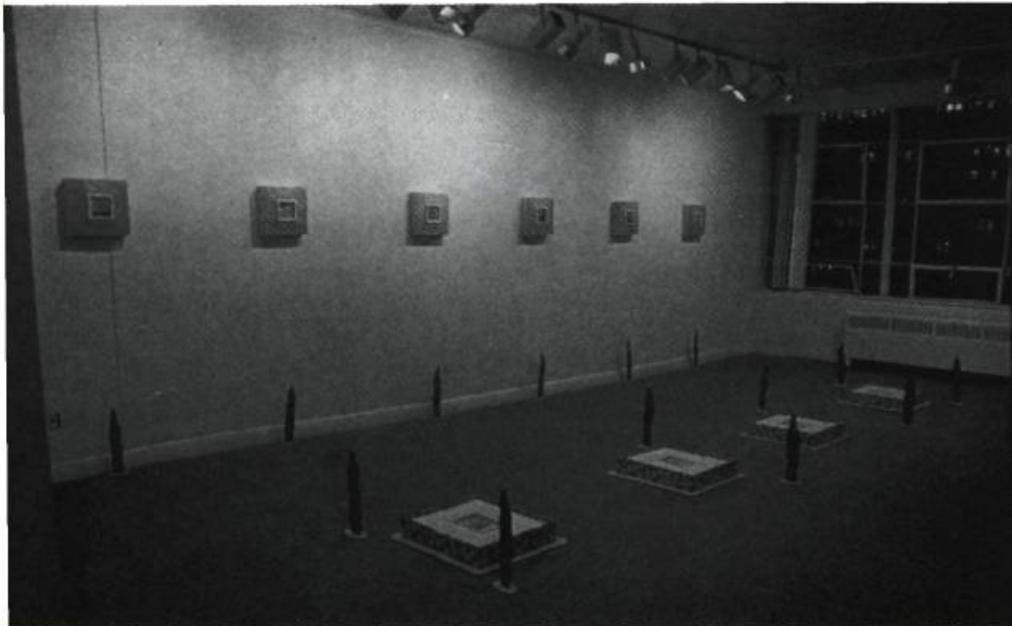
Citer cet article

Sabbath, L. (1986). Les Consultants provoquent des changements radicaux dans les galeries / Consultants Bringing Radical Changes to Conservative Gallery Scene. *Vie des arts*, 31(123), 68–97.

Les Consultants provoquent des changements radicaux dans les galeries

Lawrence SABBATH

Louis BOUCHARD
Motel-Paysage suburbain, 1982.
 Installation à la Galerie J. Yahouda Meir.



La relation intime et bien établie qui a longtemps prévalu entre le propriétaire de la galerie d'art commerciale et son client peut non seulement être affaiblie, mais les galeries elles-mêmes sont peut-être en train de subir un changement radical qui risque de modifier pour toujours la façon dont les œuvres d'art passent entre les mains du public.

L'image de stabilité et de savoir, cultivée si assidûment par les directeurs de galeries qui se considèrent comme l'autorité sine qua non dans chaque aspect de l'art, a été attaquée depuis quelque temps, ce qui entraîne, comme conséquence, de ne plus considérer la galerie comme le seul endroit où acheter des œuvres d'art de qualité et de première importance. Les propriétaires de galerie doivent maintenant partager avec un nombre croissant d'autres experts la position unique qu'ils étaient habitués de tenir en tant que pontifes de l'art.

Les maisons de vente aux enchères se sont entourées d'une cohorte d'experts et voient ainsi leur importance et leur popularité s'accroître considérablement; les musées et certaines galeries louent des œuvres à très bon compte et facilitent ainsi leur achat; plusieurs artistes vendent directement leurs productions aux gouvernements, aux corporations et au public; de plus, il y a un nombre considérable de marchands qui opèrent à domicile.

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.

A cette liste, il faut ajouter les consultants en art dont le nombre et l'influence ont crû rapidement. Même si les galeries locales prétendent que la majorité des consultants – la plupart des femmes à leur propre compte – ne parvient pas à vivre de son travail, il semble que leur importance ici contredise cette croyance.

En général, les propriétaires de galerie, qu'ils aient pignon rue Sherbrooke ouest ou rue Saint-Denis, trouvent les consultants trop agressifs. Mais il se peut très bien que ce soient eux qui n'ont pas réussi à développer des méthodes de mise en marché compétitives et novatrices et que, tout comme le médecin et l'avocat de jadis, ils croient qu'une attitude combative et trop commerciale manquerait de dignité.

Pareille mentalité conventionnelle et illusoire, chez les propriétaires de galerie, comporte des dangers. Les consultants, quant à eux, s'affichent comme experts en art et ils sont prêts à vendre à qui que ce soit.

Il est aussi possible que les propriétaires de galerie, assez inconsciemment, aient eux-mêmes tracé la voie aux consultants, aient ouvert la porte à ce type de concurrence, à cette nouvelle classe d'entrepreneurs qui abordent un marché déjà tout aménagé pour eux par les marchands eux-mêmes. L'encouragement apporté peut entraîner les galeries à jouer un rôle de second dans le marché de l'art, un rôle de salles d'expositions où les consultants sont mis en contact avec les styles d'art les plus divers et les artistes de toute sorte; un peu comme les salles de vente de meubles où les agents représentent plusieurs compagnies.

Un tel scénario n'est pas impossible à imaginer, puisqu'il existe déjà à une échelle réduite quoiqu'elle soit en expansion. Assez étonnamment, presque n'importe qui peut entrer dans une galerie, présenter une carte, demander une commission de 10 à 25 pour cent, apporter chez lui un choix de peintures, puis les retourner toutes parce que non vendues, et cela sans qu'il lui en coûte rien.

Le scénario peut paraître trop simplifié; cependant la raison d'être d'une situation aussi étrange est énigmatique, compte tenu que les facteurs de coûts, de risques et de responsabilités, sont évidemment assumés par la galerie.

Le marchand n'a pas seulement à assurer les dépenses courantes, la promotion de l'artiste, mais il doit aussi chercher de nouveaux artistes et les développer. De plus, les galeries réputées doivent être prêtes à offrir au client la possibilité de vivre avec l'œuvre d'art pendant un temps d'essai et être disposées à échanger une œuvre pour une autre.

En dépit de ce déséquilibre dans les ententes entre galerie et consultant, il y a des galeries à Montréal qui voient les consultants avec bienveillance pour la simple raison que toute vente est bonne à faire et qu'ils servent d'intermédiaires auprès de ceux qui ont une phobie des galeries, ou qui, ignorant tout sur l'art, veulent pourtant se porter acheteurs et demandent au consultant de leur faciliter la chose. Personne ne conteste cette dimension éducative du rôle de consultant.

Cependant, chez les propriétaires, l'insatisfaction semble être une réaction générale à l'endroit du commerce des consultants. Celui-ci ne représente qu'environ 5 pour cent de leur chiffre d'affaires, de sorte qu'il n'a aucun impact sur leurs politiques décisionnelles. Certaines galeries ont comme règle de n'effectuer aucun commerce avec les consultants, de les tolérer simplement. D'autres se réfèrent à la situation à Toronto où des galeries essaient d'instaurer une politique générale d'abstention, mais il n'est pas facile d'atteindre un consensus sur cette question.

Les galeries s'inquiètent aussi de l'augmentation du taux de la commission qui va de 10 jusqu'à 25 pour cent. Les marchands soulignent que les compagnies s'attendent à un escompte de 10 pour cent et que si on ajoute la commission du consultant, cela signifie qu'une proportion importante du 40 à 50 pour cent des sommes à partager entre la galerie et l'artiste a disparu.

Dans la litanie des plaintes contre les consultants, il y a aussi le fait qu'ils s'adressent parfois directement à l'artiste ou qu'ils vont à New-York et ramènent des artistes américains, court-circuitant ainsi les galeries et s'assurant

suite à la page 92

une commission plus élevée. Les propriétaires de galeries détestent l'idée d'avoir un nombre important de peintures en consignation. Ils considèrent aussi que les consultants ont tendance à suivre la mode, à ignorer les considérations à long terme et, qu'exception faite de quelques-uns, la majorité n'a pas de formation artistique. Par-dessus tout, ils ne peuvent accepter de voir leurs galeries et leurs lieux d'exposition transformés en salles de montre.

D'un autre côté, la présence envahissante des consultants est peut-être le stimulus dont les galeries trop conservatrices ont besoin pour réexaminer leur rôle dans une société où la vitesse d'adaptation aux changements sociaux est un facteur de succès.

English Original Text, p. 97

CHRISTOPHER PRATT

suite de la page 69

heures durant, fasciné. Cette façon de procéder par extraction m'est restée: prélever un élément de l'ensemble et laisser l'esprit répercuter des images retirées de leur contexte.

Le souvenir des promenades que je faisais dans mon enfance, dans la baie de Plaisance, illustre parfaitement l'étendue de la réaction de mon esprit devant tout environnement architectural; ainsi donc, le nom anglais de Placentia évoque bien sûr pour moi l'odeur de l'eau salée, la brûlure de «l'huile à mouches» dans mes yeux ou l'omniprésence du brouillard au petit matin, mais avant toute chose, une pièce: cette petite chambre d'hôtel que j'occupais. A la vérité, les plus riches associations d'idées inscrites dans ma mémoire semblent graviter autour de fenêtres, de pièces, de corridors, comme si elles émanaient de ces lieux mêmes.

Comme nombre de mes toiles, *Trunk* est issue de mes souvenirs. Je me proposais, initialement, de réaliser une série sur des pièces, une trilogie, voire une tétralogie, qui constituerait une sorte d'autobiographie. C'est en creusant le sujet et en cherchant des images

charge émotionnelle; inversement, lorsqu'ils deviennent trop spécifiques, ils ont tendance à ne pas saisir la place qui leur revient dans l'ensemble pictural, ou bien encore, ils se taillent des sortes d'espaces antagonistes qui leur sont propres. Dans ses pictogrammes des années quarante, Gottlieb connut semblable problème avec les glyphes qui naissaient de son imagination. Il est tout à l'honneur de Clarke d'être ainsi prête à courir ces risques considérables, plutôt que de miser, comme maints de ses collègues, sur des juxtapositions douteuses ou sur des inventions arbitraires.

Ann Clarke se sent très stimulée par sa nouvelle orientation. «J'ai toujours adoré dessiner, de dire l'artiste, et pourtant, que de temps je passe à m'évertuer à ne pas mêler le dessin à

identifiables que j'ai commencé à me rappeler mes furetages d'enfant dans les greniers, parmi des malles qui m'ouvrèrent un monde de vieux livres, de trains, de photos, de timbres-poste, me livrant un bric-à-brac des plus attirants, auquel venaient s'ajouter des abat-jour et des imprimés façon Ivan Albright, qui sentaient le mois. Aucun de ces objets n'est, à proprement parler, représenté dans l'image; toutefois, tous y sont, émotionnellement.

La malle symbolise-t-elle un cercueil? A dire vrai, telle n'était pas mon intention, bien qu'il me faille reconnaître qu'elle présente des allures de sarcophage. Je n'use pas délibérément de symboles; cependant, au cours de la sélection des images, les objets susceptibles d'une variété d'interprétations s'avèrent fatalement plus intéressants. J'aurais pu peindre une malle bien quelconque, mais avec ce couvercle bombé, et ainsi ouvert, elle pourrait effectivement être vue comme un cercueil. Ou, tout aussi aisément, comme un autel, avec ses deux petits verrous en guise de cierges — sans compter la croix sur la vitre. L'image s'enrichit de l'existence de ces éléments, de ce chevauchement.

D'où viennent toutes ces idées? Habituellement, c'est seulement après coup que vous entrevoyez le pourquoi des choses. Il faut dire

mes toiles!» Mais il n'est pas impensable que cet effort pour dissimuler et maîtriser sa propre écriture, pour freiner ses sentiments profonds, soit partie intégrante de ce qui fait la réussite des meilleurs de ses récents travaux. En vérité, signes et runes ne sont pas tout bonnement disposés sur une surface; ils représentent des drames intimes, affleurant à la surface, luttant pour se libérer d'un univers pictural enveloppant, lui-même en constante fluctuation. La palette (toujours) étrange de l'artiste, variant des tons froids et nacrés aux noirs et aux coloris saturés, vient enrichir le registre de ses états d'âme. Et, tout bien considéré, les œuvres qu'Ann Clarke a conçues l'an dernier l'emportent probablement sur toutes ses autres créations: elles sont résolues, enjouées et originales.

(Traduction de Laure Muszynski)

que j'étais en train d'exécuter ce tableau lorsque mon père mourut. Un autre facteur est alors entré en jeu. Je ressentais un authentique sentiment de perte, car je me rendais compte vraiment de ce que mon père m'avait donné, il y a des années: la possibilité d'être un artiste. D'un point de vue métaphysique, cette malle devenait en somme l'enveloppe de l'esprit.

Mon désir de peindre la malle en bleu, les courroies en noir et l'intérieur en rose remonte au souvenir d'un vieux coffre, tapissé d'un papier peint à fleurs, souvenir que j'ai restitué en l'entourant d'un halo rose, et, bien que je ne sois en aucune manière un Fauve, la couleur est intentionnellement sensuelle. Quant au paysage que l'on aperçoit par la fenêtre, il est né, à l'origine, du clapotis des vagues au dehors, puis, au fil du travail, j'avais l'impression grandissante que le grenier donnait, derrière, sur la mer. Dès que j'ai ajouté le vaste champ plat et les arbres, j'ai eu le sentiment que ça y était, que chaque chose prenait finalement sa place.

1. Elle eut lieu à Toronto, deux jours après l'ouverture de la rétrospective du Musée des Beaux-Arts de l'Ontario, qui sera présentée, en avril, à la galerie de l'Université Memorial de Terre-Neuve, et terminera sa tournée canadienne à la galerie de l'Université Dalhousie, d'Halifax, au début de septembre.

(Traduction de Laure Muszynski)



ERRATUM NO 123-Été 1986

La perfection est un vœu, elle nous échappe constamment. Dans l'article si bien rédigé de Louise Déry, qui lui a mérité des critiques enthousiastes du Canada et de l'étranger, la très belle sculpture de Claude Lamarche a été attribuée par erreur à Claude Lamarre. Nous vous prions de rétablir la juste propriété des choses et nous nous excusons auprès de Claude Lamarche de cette erreur.

D'AUTRE PART

Nous regrettons que les noms des architectes concepteurs du Palais de Justice de Québec aient été omis de la légende qui explique, en page 1 de la revue, le document de la page couverture. La collaboration exemplaire qui a existé entre les architectes de ces cabinets et les artistes aurait dû être soulignée. Rappelons que les architectes du P.J.Q. sont Dimakopoulos & Associés — Larose, Petrucci — Chabot et Gilbert.

TEXTS IN ENGLISH

CONSULTANTS BRINGING RADICAL CHANGES TO CONSERVATIVE GALLERY SCENE

By Lawrence SABBATH

The once intimate and established relationship between a commercial gallery dealer and his customer may not only be diminishing, galleries themselves may be undergoing a radical change that bids fair to alter forever the way works of art get into the possession of the public.

That image of stability and scholarship so assiduously cultivated by gallery owners as the sine qua non authority on every aspect of art has been under attack for some time, with a consequent loss of identity for the gallery as the sole place to purchase good and important works of art. The dealer has had to share the unique position he used to hold as the panjandrum of art with an increasing number of other experts and sources of art.

Auction houses, surrounded by corps of experts, have grown in size and popularity, museums and some galleries rent art cheaply and then make it easy to purchase, many artists are

Lawrence Sabbath is an art critic and member of the International Association of Art Critics. He is also in charge of the Visual Arts section, for the Montreal journal The Gazette.

selling directly to government, corporations and the public and there are countless dealers working from their homes.

Add to the list art consultants who have risen swiftly in numbers and influence. Although local galleries insist the majority of these consultants, mostly women who freelance on their own, cannot make a living from what they do, their prominence here seems to belie that estimation.

Gallery owners generally, whether in the Sherbrooke St. W. or the St. Denis St. areas, find consultants too aggressive. But it could very well be that galleries have been lacking in competitive and innovative marketing methods and that, like old-fashioned lawyers and doctors, they believe it would be undignified to be pushy and too commercial.

That conventional and illusory attitude could be placing them in jeopardy. Consultants, for their part, promote themselves as experts and are ready to sell to anyone.

It is also possible that gallery owners, quite unwittingly, have themselves paved the way for consultants to do business, that they have opened the door to this new type of competition, to a new class of entrepreneurs who enter a market ready-made for them by dealers. That continued encouragement might push galleries into a secondary rôle in the art market, that of a warehouse displaying for consultants every style of art, by all kinds of artists, much in the manner of furniture marts where agents represent many companies.

Such a scenario is not impossible to imagine, for it now exists on a small though developing scale. Amazingly, almost anyone can walk into a gallery, present a card, request a commission ranging from 10 to 25 percent, take home a selection of paintings and return all of them unsold, at no apparent cost whatever.

That may be an over-simplification, but the *raison d'être* behind this strange situation is puzzling, since the factors of cost, risk and responsibility are evidently assumed to belong to the gallery.

The owner has not only the costs of overhead, promotion of artists and vernissages, he has to seek out new artists and develop them. In addition, reputable galleries must be prepared to place a painting with a prospective client for a tryout period and at any time after the sale to be

ready to exchange the work for another and to help upgrade the quality of the client's collection.

Since the consultant does not share in the costs, risks and responsibilities, there would seem to be a striking imbalance in the arrangements between galleries and consultants.

There are some galleries in Montreal which welcome consultants, for reasons that any type of sale is welcome, that consultants bring additional revenue and that they acquaint those persons with a phobia about galleries, or who know nothing about art but want it and look to a consultant to make it easy for them. No one disputes that educative aspect of the consultant.

Dissatisfaction by gallery owners appears to be the general reaction to the consultant trade. They claim it represents no more than five percent of their volume and so plays no part in policy decisions. Some galleries will not actively go after this business, but will tolerate it. Others will point to the situation in Toronto where certain galleries are trying to enforce a no-deal policy, but getting a declared consensus on such matters is not proving easy.

Galleries are concerned by the rise in commission rates some consultants are demanding, from the familiar 10 up to 25 percent. Dealers point out that corporations have come to expect a 10 percent discount and that, added to the consultant's commission, means that a significant proportion of the 40 to 50 percent sharing arrangement between gallery and artist disappears.

Amongst the litany of complaints against consultants is that they sometimes deal directly with artists, or they go to New York and bring in American artists to by-pass galleries here and get a higher commission. Owners dislike having so many paintings out on consignment. They think consultants are apt to be trendy and to ignore long-term considerations and that, outside of a few, many are not formally trained in art. Most of all, they resent having their galleries and valuable wall space turned into showrooms.

On the other hand, the pervasive presence of consultants may be just the stimulus that too-conservative galleries need to reexamine their rôle in a society where speed of adaptability to meet quick social changes is a determinant of success.

Maheu Noiseux

COMPTABLES AGRÉÉS

2, COMPLEXE DESJARDINS, BUREAU 2600
C.P. 153, MONTRÉAL, H5B 1E8
TÉL.: (514) 281-1555
TÉLEX: 055-60917



Paul-Vanier BEAULIEU - *Nature morte aux pommes*, 1953.
Huile sur toile.

BUREAUX A OTTAWA HULL HAWKESBURY ROUYN
VAL D'OR AMOS LASARRE TIMMINS MONTREAL
LAVAL QUEBEC - STE-FOY LEVIS SAINT-ANSELME
THETFORD-MINES LAC MEGANTIC MONCTON
CAMPBELLTON ET FORT LAUDERDALE

SOCIETE NATIONALE MAHEU NOISEUX-COLLINS BARROW
BUREAUX A VANCOUVER CALGARY EDMONTON WINNIPEG
TORONTO HALIFAX ET AUTRES VILLES DU CANADA
SOCIETE INTERNATIONALE FOX MOORE INTERNATIONAL