

Par Caroline Bruens | le 2007-04-13

Un artiste en art visuel rapporte quoi à l'économie du pays ?



Pour créer un tableau, qu'il soit à l'huile, à l'acrylique, à l'aquarelle, au pastel ou au fusain, à la gouache ou à l'encre, sans oublier les divers produits de liquéfaction, de protection, et de nettoyage des outils, il faut un nombre inimaginable et indéterminé de personnes, et de la main-d'œuvre spécialisée, pour atteindre l'objectif de l'artiste qui est de créer et de vendre son œuvre.

Les retombées économiques sont bien plus importantes qu'on ne peut l'imaginer, car enfin, dans cette chaîne impressionnante, les médiums ont été fabriqués et mis en tubes, en godets ou dans toute autre forme de récipients ou de supports par des travailleurs d'usines qui ont donc retiré un salaire et payé leurs impôts aux différents gouvernements.

Les propriétaires d'usines retirent nécessairement un profit de la vente de ces divers médiums à des grossistes qui eux-mêmes retirent un profit de la vente aux détaillants – et le marchand de matériel d'artistes, à son tour, paie ses vendeurs et retire, lui aussi, un profit à la vente aux artistes. En parlant de matériel d'artistes on ne peut omettre de parler des pinceaux, des brosses, des couteaux, des spatules et des palettes. Tous ces objets sont fabriqués en usine et suivent le même chemin parcouru par les médiums. Donc, voilà encore des centaines de personnes qui gagnent leur vie à fabrication, la distribution et la vente d'arts visuels.

L'artiste doit naturellement choisir un support pour créer son œuvre et nous nous retrouvons dans une usine de tissage d'où sortiront des toiles de coton ou de lin, des cartons entoilés et toute autre matière pouvant supporter un ou l'autre des médiums cités plus haut.

S'ajoutent à cela les nombreux types de papiers et de cartons qui devront satisfaire les aquarellistes, les pastellistes et les dessinateurs. Et j'ai oublié les outils pour les

graveurs et les sculpteurs, les modeleurs. Là, nous trouvons les métaux, les moules, les presses et pendant que nous y sommes autant parler de sérigraphie ce qui exige une machine, des cadres de soie, les encres spéciales et certaines cires.

Ensuite, nous avons parlé de toiles, mais ces toiles doivent être tendues, des menuisiers fabriqueront des faux-cadres comprenant des clés de tension. Mais pour tendre la toile, il va falloir soit une agrafeuse, soit des petits clous de sabot... une pince de tension, outil particulier dont les mâchoires sont larges... donc un coffre à outils. Et voilà donc encore une source de revenus et de profits pour bons nombres de travailleurs et de commerçants. Mais sur quoi l'artiste va-t-il déposer son tableau, il faudra nécessairement qui un chevalet, qui une table à dessin, avec éclairages particuliers et certains meubles ou accessoires pouvant porter des modèles ou des natures mortes. Qui donc a fabriqué, vendu et revendu les chevalets, bibliothèques garnies, meubles et accessoires divers, et avec profits pour les uns et les autres ?

Naturellement l'artiste doit travailler dans un endroit vaste, calme, aéré, bien éclairé et pratique, pourvu d'un bon espace de rangement et confortable au gré des saisons. Encore de l'argent dépensé dans le processus de création. L'électricité, le chauffage, l'entretien, ce n'est pas gratuit, à ce que je sache.

Si, lors des belles saisons, il désire peindre sur le motif, interpréter les beaux paysages de son pays, il lui faudra voyager, se loger et se nourrir. Combien dépensera-t-il au cours d'une seule semaine pour produire quelques petits tableaux ou pochades ou même de rapides esquisses à l'aquarelle qui serviront à créer de belles œuvres en atelier.

Et voilà, c'est fini... enfin fini, c'est relatif. L'artiste peut commencer et produire ses œuvres mais, le produit de son travail doit être distribué. L'œuvre sera encadrée soit par l'artiste, soit par l'agent ou par un galeriste, dépendant des ententes convenues.

L'artiste, lui, doit trouver le moyen de vendre ses œuvres s'il veut manger de temps à autre. Pour être reçu par un marchand de tableaux, galeriste ou courtier, cet artiste doit monter un portfolio photographique de son travail, préparer sa biographie et parfois sa bibliographie, travaux qu'il confiera le plus souvent à des intervenants culturels, photographes, écrivains, etc., à moins qu'il sache écrire convenablement et qu'il soit en possession d'un appareil photographique de qualité, éventuellement d'un ordinateur et d'une imprimante et abonné de l'

Internet. Ce qui n'est plus rare aujourd'hui, mais qui fait le bonheur de plusieurs commerçants, qui, eux aussi doivent gagner leur vie.

J'ai oublié, par hasard, de parler de la formation coûteuse des artistes à leurs débuts. Aux achats de livres d'art, aux cours, aux séminaires, aux stages, aux ateliers et aux conférences. Ne l'oublions pas! Il est absolument nécessaire que le nom de l'artiste et l'image de ses œuvres soient semés et ressemés à tous vents, donc publicisés, s'il désire être reconnu comme artiste professionnel.

Supposons-le accepté d'être représenté par un galeriste. Naturellement, ce dernier n'achètera pas les œuvres qui ne sont pas encore vendues, il les prendra « en consignment » et lors de vente éventuelle de la pièce, il prélèvera sa juste commission avant de verser son dû à l'artiste. Naturellement, s'il n'y avait pas d'artistes, la profession de galeriste n'existerait pas, mais l'inverse ne s'applique pas, car je connais de nombreux peintres débrouillards qui vendent eux-mêmes leurs propres œuvres.

Mais revenons à la galerie d'art. Un marchand de tableaux a lui aussi des frais pour vendre les œuvres d'art de nos artistes. Coûts de la location ou de l'achat du local qui devrait avoir pignon sur rue dans une artère bien fréquentée, en plus du coût des opérations. Lors d'une exposition, coût des annonces publicitaires, des invitations, (voir dépenses à l'imprimerie) envois par la poste (1000 timbres en 2007 = 520 \$) plus les frais habituels, téléphone, électricité, entretien, décoration, etc.

Coût de la réception (vin et canapés par exemple) paiements au traiteur, salaire des hôtes ou des vendeurs. Dépendant des accords entre les parties, artiste et galeriste, ce dernier se voit généralement obligé de supporter les frais des encadrements.

Pour chaque exposition (nommée abusivement vernissage aujourd'hui) les mêmes dépenses apparaissent, sans que jamais le galeriste puisse connaître le résultat des ventes avant la fin de la soirée.

Nous avons encore des frais inhérents, mais nécessaires, à l'affiliation des artistes à des associations ou organisations spécialisées, comme pour la majorité des professionnels, s'ils désirent que leur nom et le produit de leur travail soient diffusés.

De nos jours, il est bien difficile de vivre sans la voiture si l'on travaille à son propre compte, l'artiste en art visuel n'échappe pas à ce besoin. Et les dépenses de déplacements s'ajoutent aux autres.

Dans notre monde contrôlé par l'image comment accepter que les créateurs en arts visuels soient traités de «parents pauvres» ? Posez-vous la question. Alors, de combien d'intervenants avons-nous besoin avant, pendant et après la création d'une œuvre d'art ? 30, 40, 50...et tous ces gens gagnent leur vie grâce aux artistes. Y avez-vous pensé ? Si vous entendez encore dire : « Oh! Un artiste ne rapporte rien à la société », répondez donc par l'énumération qui précède dans ce survol du commerce des arts visuels.

À suivre...