

CETTE GALERIE D'ART... BONNE OU MAUVAISE ?

A partir des années '70, un vent de folie semble avoir soufflé bon nombre de « spécialistes en art ».



Brusquement, de braves gens se sont découvert une âme de défenseur des arts en devenant marchands de tableaux. On ne disait pas encore galeriste à cette époque. Que des artistes peintres décident d'ouvrir leur propre galerie, rien de plus normal, mais que des gens (bien intentionnés ?) se lancent dans le commerce du tableau, avec comme seule expérience, avoir lu un ou deux livres d'art ou possédant déjà une grande collection d'au moins trois tableaux, transforment leur salon ou leur sous-sol en supposée galerie d'art, c'est poussé le bouchon un peu loin. Pourtant, nombreux parmi eux ont lancé leur commerce avec pignon sur rue par la suite. Et d'année en année, le nombre de ces nouveaux « protecteurs des arts » a augmenté au point qu'en l'an 2005, au Québec seulement, plus de cinq cents commerces portent présomptueusement l'étiquette de « Galerie d'art » sous des nominations diverses.

Le titre de « marchand de tableaux » étant passé de mode, leurs propriétaires sont devenus des « Galeristes ». Une des particularités est frappante dans de nombreuses galeries: la connaissance sur le sujet des arts visuels de nombreux directeurs est inversement proportionnelle à leur immense prétention. Naturellement, on est en droit de se demander comment donc font ces braves gens pour atteindre un chiffre d'affaires valable pour garder leur galerie ouverte mois après mois ? C'est très simple.

On ne peut naturellement pas généraliser, je connais des galeristes très conscients de leurs responsabilités envers les artistes et des collectionneurs, mais j'en connais d'autres qui promettent monts et merveilles à bon nombre de peintres; ces derniers n'hésiteront pas à laisser plusieurs de leurs œuvres en consignation et ce sont généralement des tableaux de formats normalisés, ce qui permet au marchand d'utiliser les mêmes encadrements à plusieurs reprises, ce qui est d'usage. Les murs étant recouverts à souhait de peintures de tous les formats, il y en a pour tous les goûts. Supposons que le marchand de tableaux possède trente tableaux en consignation, donc non payés aux artistes; s'il réussit, (et il réussit souvent) à vendre une moyenne d'un tableau par artiste par mois, il aura vendu au moins trente tableaux. Ce qui lui suffit – dépendant naturellement des prix de vente – à garder son commerce ouvert. Mais chaque artiste n'aura vendu qu'un seul tableau, à moins qu'il soit représenté dans de nombreuses galeries... s'il veut survivre.

Naturellement, si la galerie est située dans un quartier huppé ou sur une artère où les galeries de qualité se côtoient, ses tableaux se devront d'être des œuvres de valeur aux prix élevés, mais le principe est le même. Heureusement, je connais personnellement de nombreux galeristes dont le souci est de protéger et de garder leurs artistes et cela prévaut sur tout autre intérêt. Ces galeristes sont des professionnels dont la réputation est rarement sujette à critique.

À plusieurs reprises, des collectionneurs m'ont suggéré d'établir une table de critères qui pourrait s'appliquer aux galeries d'art à la manière du guide Michelin. Étant indépendant, ni commerçant, ni agent ni courtier, j'ai pris la décision de créer cette table d'évaluation et de l'appliquer dans un bref délai. Les marchands d'art ne devront donc pas s'étonner de voir bientôt leur galerie cotée par des étoiles, d'une à quatre, quatre signifiant que cette galerie remplit tous les critères. Cette évaluation sera portée dans le portail de l'Académie.

Des amateurs d'art et des collectionneurs visiteront incognito des galeries dans les différentes régions du Québec afin de les évaluer d'après nos critères.

Les résultats seront naturellement très utiles aux amateurs d'art et aux artistes.