

**Chantal Beauchamp**

# “CE QU'IL FAUT SAVOIR AVANT D'INVESTIR DANS L'ART”

1

LA PEINTURE EST  
UN ART SOUVENT  
MAL CONNU. L'AGENCE  
MULTI-ART POURSUIT  
LE MÊME BUT DEPUIS  
20 ANS: FAIRE  
CONNAÎTRE LES  
PEINTRES QUÉBÉCOIS.



1- CHANTAL BEAUCHAMP, LE PORTE-PAROLE DE L'AGENCE MULTI-ART

2- L'AGENCE MULTI-ART EST UNE AFFAIRE DE FAMILLE. DE G. À DR.: CHANTAL, CLAUDE, DENIS ET BONITTA BEAUCHAMP.

Chantal Beauchamp est agent d'artistes à l'agence Multi-Art, une entreprise familiale qui a pignon sur rue à Saint-Lambert depuis plusieurs années. Cette agence se spécialise dans la promotion de l'art figuratif contemporain et a pour but de faire connaître les peintres québécois auprès de l'entreprise privée et surtout auprès du grand public.

C'est avec la collaboration de Multi-Art que *DERNIÈRE HEURE* offre cha-

que semaine à ses lecteurs la page à collectionner *Nos peintres québécois*. Cette chronique se veut un moyen de vulgariser la peinture, un art trop souvent considéré comme l'apanage d'une élite intellectuelle.

**Madame Beauchamp, qui se cache derrière Multi-Art?**

Multi-Art est née grâce à mon père, Denis. Ce dernier, amateur de peinture, possédait une boutique de matériel d'artistes. De ce fait, il côtoyait constamment des artistes peintres. Un jour, avec des associés, il a créé

Pan-Art, une chaîne de galeries d'art situées dans des centres commerciaux. Par la suite, il a décidé de se concentrer davantage sur certains artistes. Il a alors créé Multi-Art.

Ce sont tous des peintres qui vivent ici, au Québec, mais ça ne veut pas nécessairement dire qu'ils sont exclusivement de souche québécoise.

**Et combien d'artistes font partie de votre galerie?**

Actuellement, nous travaillons en exclusivité avec une vingtaine d'artistes. Nous achetons 100% de leur production de tableaux. De plus, nous acquérons des tableaux anciens de qualité par l'achat de collections.

**Vous devez être très sûrs du talent de vos artistes.**

Personne ne peut être totalement sûr de ce qu'ils feront. Mais notre expérience et nos connaissances nous guident dans l'évaluation de leur talent. Nous tentons de découvrir des chefs de file, des artistes qui en influenceront d'autres et qui risquent de marquer l'histoire de la peinture au Qué-

## "Mon père a voulu rendre l'art accessible au grand public"

**Quelles étaient ses intentions au départ?**

Faire connaître des artistes de talent partout au Canada afin qu'ils puissent vivre bien et heureux de leur art. Ainsi, Multi-Art fait affaire directement avec des galeries

d'art de renom situées un peu partout au Canada ainsi qu'une toute nouvelle galerie établie en Floride. En somme, Multi-Art est une agence artistique pour les peintres et quelques sculpteurs.

**Mais Multi-Art est maintenant une entreprise familiale.**

Oui. Mon frère Claude s'est joint à mon père alors qu'il n'avait que 17 ans. Il a appris le métier et, surtout, à apprécier les peintres "sur le plancher des vaches", comme on dit, et ce depuis déjà quatorze ans. Quant à moi, j'ai étudié en tourisme. Par la suite, j'ai eu le goût de me joindre à mon père et mon frère. Puisque j'avais grandi en côtoyant les artistes peintres, le milieu ne m'était pas inconnu. Quant à Bonitta, elle s'est jointe à nous il y a dix ans en ouvrant sa propre galerie, Le Balcon d'arts, qui est adjacente à Multi-Art. Enfin, il y a Natalie et Fay qui mettent la main à la pâte pour les vernissages et les autres événements organisés par la galerie.

**Qui sont ces peintres que vous accueillez?**

bec. Il y a énormément de talent ici.

**Est-ce qu'un artiste peut vivre de son art en 1994?**

Mon Dieu oui, et très bien. Certains peuvent gagner jusqu'à plus de 100 000\$ par année, d'autres beaucoup moins, évidemment. En moyenne, le revenu d'un artiste attaché à notre maison peut se situer entre 30 000\$ et 60 000\$.

**C'est donc avantageux pour un artiste d'être associé à une agence comme la vôtre?**

Dans la plupart des galeries d'art, l'artiste met ses tableaux en consignation. Il est payé seulement au moment de la vente du tableau, et la galerie prend une commission. Chez Multi-Art, c'est beaucoup plus simple et stable. Nous achetons toute la production de l'artiste et nous nous occupons de sa mise en marché. Il est évident que nous prenons une cote, mais elle est très réaliste. L'artiste bénéficie également de l'avantage d'être diffusé partout au Canada, ce qui est très bon pour sa carrière et lui assure un bon avenir.

**Comment un peintre peut-il s'intégrer à votre maison?**

Souvent les artistes viennent simplement frapper à notre porte, mais généralement nous préférons voir d'abord leur portfolio. Les artistes sont des personnes tellement attachantes qu'il est parfois difficile de faire une sélection sans se laisser influencer par ses émotions.

SUITE À LA PAGE SUIVANTE





"WAKE UP CALL", JOHN DER  
1 525\$



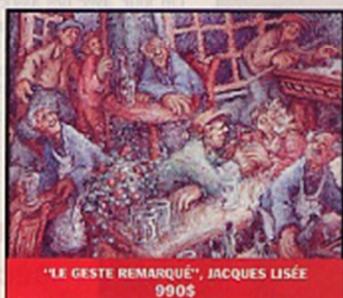
"LES GÉRANIUMS", A. BERTOUNESQUE  
2 250\$



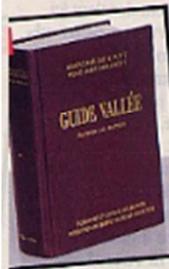
"LES TROIS GRÂCES", CLAUDE THÉBERGE  
5 280\$



"ESPACE DE LIBERTÉ", ANNE-MARIE BOST  
2 000\$



"LE GESTE REMARQUÉ", JACQUES LISÉE  
990\$



3- LE "GUIDE VALLÉE" EST UN OUTIL DE RÉFÉRENCE SUR LES ARTISTES. IL TRAITÉ DE LEUR FORMATION, DE LEURS ŒUVRES, DE LEUR VALEUR, ET DES DIFFÉRENTES EXPOSITIONS AUXQUELLES ILS ONT PRIS PART.

### Quels sont vos critères de sélection?

La qualité artistique, la régularité du travail, l'originalité et la productivité qui nous permet de faire une bonne diffusion.

### Avec combien de galeries faites-vous affaire?

Il y a une cinquantaine de galeries avec lesquelles nous sommes particulièrement actifs. Quand nous accueillons un nouvel artiste dans notre agence, nous soumettons son dossier à celles qui sont les plus susceptibles d'être intéressées par son style. L'important est de bien cibler les galeries et de faire un bon jumelage de l'artiste et de la galerie.

### Offrez-vous également des reproductions de vos tableaux?

Oui, ainsi que des cartes de souhaits.

C'est une façon plus rapide de faire connaître l'artiste. C'est également un très bon moyen de le rendre accessible à un plus large public. Nous publions également chaque année, et ce à tour de rôle, une monographie de chacun de nos peintres. Ces livres sont une excellente source d'information.

### Vos artistes sont très choyés.

Oui, mais c'est une roue qui tourne. Plus on travaille pour eux, plus ils nous produisent de belles œuvres et vice versa. Sans eux, on ne fonctionnerait pas, et sans nous, ils auraient la vie plus difficile.

### Considérez-vous que l'art est davantage accessible aujourd'hui?

Ça dépend des galeries d'art. Le but premier de mon père a justement été de rendre l'art accessible au grand pu-

### COMBIEN COÛTE UNE TOILE?

Quel est le prix qu'il faut s'attendre à payer pour une toile? Ça dépend de la cote de l'artiste, du format et du médium, entre autres. Nous avons établi une liste de quelques peintres avec les prix demandés pour une peinture à l'huile.

blic. D'ailleurs, quand il a créé Multi-Art, nombre de galeries d'art pompieuses lui ont reproché d'être le fast-food de la peinture. Aujourd'hui, mon père est content d'avoir réussi à faire en sorte que les gens se sentent bien quand ils entrent chez nous. Le dimanche par exemple, au Balcon d'arts, nombre de personnes érudites ou profanes viennent prendre le café après le brunch et en profitent pour faire le tour de la galerie. Nous avons même aménagé un patio où on peut feuilleter de la documentation sur les artistes.

PAR LOUISE LECLAIRE

PHOTO: MICHEL LALON

### COMMENT FAIRE UN BON INVESTISSEMENT

Avant d'acheter une toile, il y a plusieurs critères à considérer selon Mme Beauchamp. L'acheteur potentiel se doit de poser des questions précises au marchand d'art. Il faut d'abord savoir si l'artiste est un professionnel qui vit de sa peinture. Existe-t-il une monographie qui explique sa démarche, donne une idée de sa cote, des galeries où il expose, etc.? Est-ce un artiste qui est distribué localement ou à la grandeur du Canada? Expose-t-il dans une ou plusieurs galeries et lesquelles? Combien d'expositions a-t-il à son actif et où a-t-il exposé? Il est important aussi de savoir quelle est la courbe graphique de sa cote: se promène-t-elle en dents de scie ou augmente-t-elle progressivement, ce qui est souhaitable.

Tout compte fait, la règle d'or lorsqu'on désire se procurer une œuvre d'art est d'acheter lorsqu'on a un coup de cœur. Quand on est prêt à vivre longtemps avec une pièce, peu importe l'artiste, on a fait un bon choix. Quand, avec le temps, la pièce est remise au placard, l'achat n'a pas été judicieux.

Si, malheureusement, le tableau acheté il y a dix ans se retrouve dans le placard parce qu'il ne nous convient plus, il existe différentes façons de s'en départir et parfois de récupérer une certaine partie de son argent. Ainsi, on peut s'adresser à la galerie où on a procédé à l'achat et demander de faire un échange. Sinon, on peut demander si on peut reprendre le tableau en consignation. Une cote variant de 20% à 40% sera alors prélevée à la vente. On peut également tenter de vendre le tableau soi-même en plaçant une petite annonce dans les journaux. Beaucoup d'agences achètent des tableaux de cette façon quand ce sont des peintres de renom. Si aucun des moyens déjà énumérés ne fonctionne, on peut s'adresser à une maison d'ancien bien établie, comme l'Hôtel des encaus, à Montréal. Au pis aller, on peut faire un don à un organisme humanitaire, qui fournira un reçu d'impôt pour un certain pourcentage de la valeur.