

# L'actualité

JUILLET 1981

\$1

## **JOGGING**

Ces merveilleux fous  
de la course à pied

## **MONTRÉAL**

Une Bourse qui veut !

## **PORTRAIT**

V.-L. Beaulieu,  
race d'écrivain

## **ABITIBI**

Les rois  
du deux par quatre

## **RACISME**

L'Afrique du Sud  
blanc sur noir

## **PLACEMENTS**

La ruée vers l'art

## **FUTUROLOGIE**

L'avenir n'est plus  
ce qu'il était

**JACQUELINE  
GAREAU**

**La petite dame  
des grandes distances**



# La ruée vers l'art

Après les peintres du dimanche, les collectionneurs du week-end. Le marché de l'art est devenu une véritable foire.

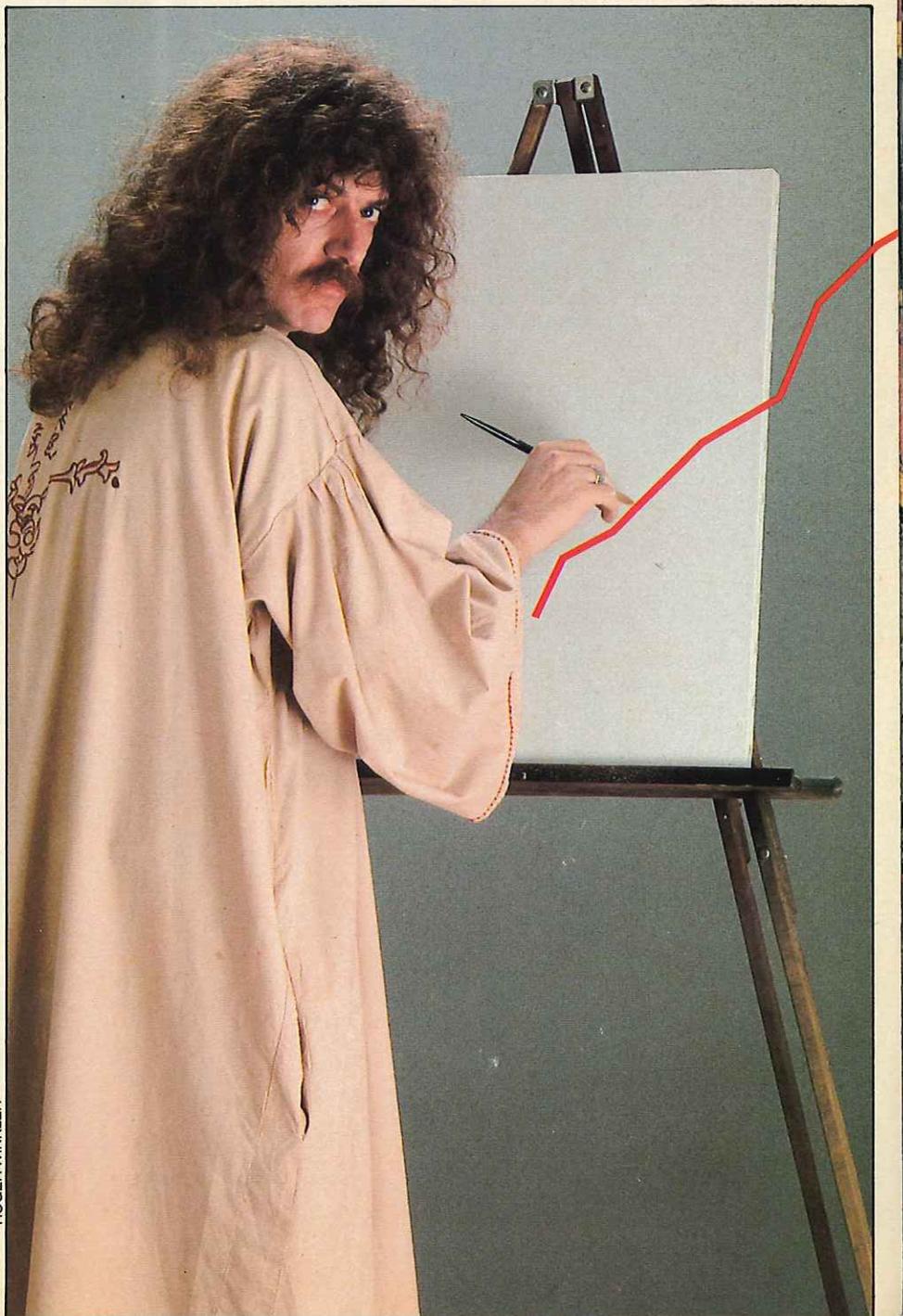
● par Michel Nadeau

Jadis, la peinture, c'était pour les bourgeois. La portraiture, comme on disait! Madame assise, éventail à la main, passait à la postérité sous l'œil charitable d'un maître qui savait distinguer entre cellulite et formes généreuses. Les temps ont changé. Les classes moyennes, c'est-à-dire un peu tout le monde, envahissent musées et galeries, on ne se fait guère plus portraiture à moins d'être juge, et les paysages sont de rigueur. À l'acrylique, naturellement.

Pourquoi? L'acrylique sèche plus rapidement que les pigments à l'huile. Un peintre peut alors faire une douzaine de tableaux par mois pour les vendre 1 200 dollars chacun.

Cette blague, qu'on dit authentique, témoigne bien de l'effervescence qui règne aujourd'hui sur le marché des tableaux. Le Québec connaît aujourd'hui une véritable ruée vers l'art. Samedis et dimanches, des milliers de nouveaux amateurs d'art «font» les galeries et courent les encans pour s'arracher les noms à la mode. Sur la place du marché, les chefs-d'œuvre—et les chromos—disputent désormais la cote à l'or et au fer blanc.

À l'ouest de la rue Sherbrooke, à Montréal, dans les galeries des Laurentides ou des Cantons de l'Est, tout le monde parle du dernier LeSauteur qui se vend dix fois le prix payé en 1976. Rue Laurier, à Outremont, une dame délicieusement outragée apprend que son Lemieux vaut maintenant 51,32 dollars le pouce carré alors



ROGER WINKLER

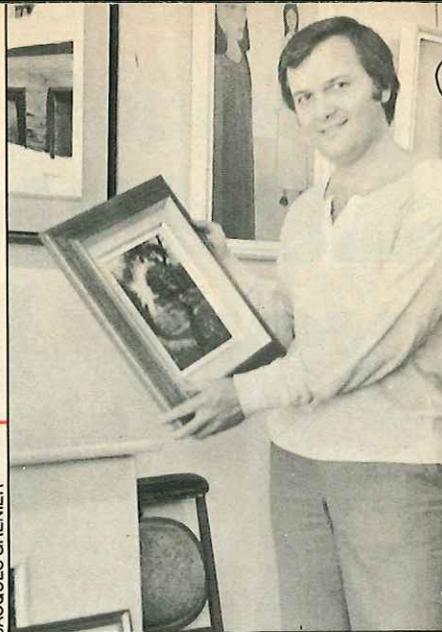
## Le snobisme en plus, on retrouve en art la même euphorie qui porta l'or à 850 dollars l'once...

que les membres du Groupe des Sept commandent des prix autour de 100 dollars. «Évidemment, ce sont des Anglais!» Par contre, la dernière vente des œuvres de Léo Ayotte en a désappointé plusieurs: sa cote n'a progressé que de 15,7 p. cent depuis sa dernière apparition chez l'encanteur Fraser.

Le snobisme en plus, on retrouve en art le même engouement que pour les fonds mutuels à la fin des années 70, la même euphorie qui porta le prix de l'or à 850 dollars l'once au début de l'an dernier.

«Un tel va mourir. C'est affreux!» Mais ses toiles vont doubler de prix. Et toute cette faune grandissante des galeries spéculé sur les valeurs à la hausse: Rousseau, Bellefleur, Cosgrove, Iacurto, Masson, Richard, Tanobé, Soulikias...

On jure évidemment que l'art est avant tout une question de goût. On s'esclaffe



JACQUES GRENIER

**M. Gilles Brown.** «Le génie de certains artistes, c'est leur sens du marketing.»

en racontant cette histoire du monsieur qui, en achetant un René Richard, demandait au marchand: «Enveloppez-le bien car c'est pour déposer dans mon coffre-fort.»

Cette fièvre a fait décupler le nombre de galeries au Québec, plus de 200 maintenant. Les encanteurs font des affaires d'or. Les artistes foisonnent. Les prix brisent des plafonds grâce, en bonne partie,

au travail des agents, qui appliquent à l'art les mêmes techniques de marketing qu'au savon ou à la confiture.

«Au rythme actuel de l'inflation, plusieurs clients se rendent compte que l'argent, ce n'est que du papier. Ils achètent souvent n'importe quoi, sans se demander s'ils aiment vraiment», raconte madame Eva de Lukacs, qui tient une galerie huppée en face du Musée des Beaux-Arts de Montréal.

D'ailleurs, chez certains marchands, la question de goût ne semble plus très fondamentale. A un jeune couple qui rêve de dénicher un Marc-Aurèle Fortin ou un Suzor-Côté, M. Serge Turgeon, de la Galerie Colbert, promet: «Si au bout d'un certain temps, vous n'aimez plus la toile, il suffira de la rapporter et on vous l'échangera contre une autre du même artiste.» C'est la garantie Eaton!

Pour Lise-Marie Lapointe, co-propriétaire de la Maison Caron, rue Notre-Dame, cette fascination s'explique aussi par la redécouverte du patrimoine. «Beaucoup de francophones achètent maintenant des tableaux. Mais il y a à peine 10 p. cent de véritables collectionneurs. Aussi il faudrait faire un effort pour initier les amateurs avant que ceux-ci n'entrent dans cette ronde des prix à la hausse. Car je suis convaincue que cette montée des prix ne tiendra pas.»

Le commerce des tableaux a besoin d'un renouvellement constant. Les clients vieillissent rapidement; le collection-

## L'AFFAIRE MOLINARI: L'ART AU POUCE CARRÉ

«L'affaire est simple. Vous m'achetez deux tableaux au prix de 103 400 dollars. Je vous offre en prime *Structure triangulaire violet-rouge*, une toile que j'évalue à 120 000 dollars.»

Voilà la proposition que faisait il y a quelques semaines au Musée des Beaux-Arts de Montréal l'artiste Guido Molinari. La prime n'est pas une nouvelle forme de mécénat: ce don généreux est une façon comme une autre de récupérer l'impôt versé sur le revenu des deux premières œuvres.

Vivement attaqué par la presse, Molinari s'explique: «C'est le musée qui m'a fait l'offre. Il ne s'agit pas d'un marchandage. Le musée ne possède qu'une toile de moi, datée de 1962, et un artiste souhaite que toutes ses périodes soient représentées. Après tout, la Galerie Nationale à Ottawa en possède déjà cinq. J'ai évalué *Structure triangulaire* en fonction de sa surface, trois mètres sur six, et sur la valeur du marché d'œuvres analogues, trois fois plus petites, qui ont déjà trouvé acheteur à 40 000 dollars chacune.»

«Jamais le public ne paierait 120 000 dollars pour ce genre de peinture»,

soutient M. Klinkoff, dilettante éclairé. Les gens n'ont aucun intérêt pour ce type d'œuvre non figurative, dont le prix au surplus est déterminé par un marché artificiel, soutenu par des artistes astucieux, des conservateurs de musées complaisants, des critiques d'art, des parents et des amis.» Et, pourrait-on ajouter, par la Banque des œuvres d'art du Conseil des Arts du Canada, qui est aux artistes canadiens ce que la Commission canadienne du blé est aux producteurs céréaliers de l'Ouest. En achetant à bon prix pour un million de dollars d'œuvres d'art annuellement, elle assure aux créateurs les plus notoires un minimum vital.

Quelques coups de téléphone à des encanteurs révèlent malgré tout un intérêt médiocre pour les toiles de Molinari que le musée s'apprêtait à acquérir. Car la transaction a fait long feu.

Les artistes négocient, comme tous les gens d'affaires. Beaucoup répugnent à soumettre leurs œuvres à la loi de l'offre et de la demande. La mode, aujourd'hui, se moque des styles les plus réfléchis. Après avoir décroché

une bourse prestigieuse à Ottawa, Québec ou ailleurs, l'artiste cherchera plutôt à «placer» une toile au Musée des Beaux-Arts de Montréal, puis à Ottawa, Toronto (bientôt, le pétrole aidant, Edmonton sera de rigueur) de manière à bonifier sa cote. Et pourquoi pas?

«Mais le génie de certains artistes tient davantage à leur sens du marketing qu'à leur talent», lance M. Gilles Brown, de l'Association des galeries d'art du Québec. «Dans un encan d'acheteurs bien informés, ces toiles trouveraient preneur à 20 p. cent du prix demandé au musée.» Mais voilà: comme bien d'autres, Molinari ne vend pas dans les encans, car il faut racheter aussitôt pour protéger sa cote si les enchères sont trop faibles. Pour le reste, le fisc a tranché: il n'accorde plus aucun abattement d'impôt si le don d'une œuvre est fait par l'auteur. Les Montréalais risquent donc d'être privés (car les négociations se poursuivent) de la contemplation dominicale de *Structure triangulaire violet-rouge*. Après tout, ils subventionnent déjà le musée.

neur, riche de 60 ou 80 tableaux, rencontre des problèmes sérieux de rangement... Il faut donc élargir la clientèle en exploitant un marché très prometteur: la jeune bourgeoisie francophone. Dans cette course aux bonnes affaires, chacun tente de découvrir le mystère de la propulsion des prix.

Dans sa galerie, Mlle Lapointe offre une toile de Claude LeSauter au prix de 12 000 dollars. Elle se montre très sceptique quant à la valeur de ce tableau dans dix ou quinze ans! Le mois dernier seulement, cinq collectionneurs anglophones lui ont offert des tableaux de LeSauter. «Il est faux de croire que le prix de toutes les toiles va continuer de grimper. Au mieux, elles vont conserver leur valeur», enchaîne M. Éric Klinkhoff, directeur d'une galerie montréalaise. »

M. Klinkhoff rappelle que l'art abstrait, si populaire durant les années soixante, trouve beaucoup plus difficilement preneur aujourd'hui. «Le nombre d'amateurs et de galeries a considérablement augmenté mais le nombre de bons artistes est demeuré le même», ajoute le jeune homme d'affaires en déplorant que trop de décisions sont fondées sur des critères strictement commerciaux.

L'engouement récent pour les placements en art et l'absence de connaissances des acheteurs a amené la création d'un «marché parallèle» formé de galeries qui achètent, tout simplement, des toiles au détail. Le prix est ensuite majoré de 20 p. cent et le client mal informé tombe dans le panneau. Inutile alors d'essayer de comparer la valeur monétaire des tableaux.

Ceux qui ne peuvent investir 1 000 ou 1 500 dollars dans une œuvre authentiquement québécoise doivent se replier sur l'art des centres commerciaux. Là, des galeries conservent des caisses de toiles signées Gagnon, Tremblay ou Ouellet «en spécial» à 95 ou 125 dollars. Évidemment, on ne dit pas qu'à travers les scènes de gondoles vénitienes ou de danseuses de flamenco, de nombreux paysages québécois nous viennent directement des ateliers-usines de Taiwan ou de la Hongrie...

En signant leur chèque, les acheteurs ne pensent pas au moment de la revente. Tout récemment, un vieil ami du peintre Léo Ayotte, M. François Lessard, autrefois courtier de la rue Saint-Jacques, a voulu se départir de ses tableaux. Les marchands lui offraient 3 000 dollars environ alors que des œuvres de même dimensions étaient en vente à 5 000 dollars sur les murs de leur galerie.

Qu'est-ce qui fait courir les amateurs ?

Une exposition, en solo si possible, est certainement un atout important. L'Archevêque revient d'Europe, LeSauter expose à Toronto, et les prix viennent de grimper d'une centaine de dollars au moins. Un prix ou une décoration quelconque ajoutent du panache et un zéro de plus à la cote d'un artiste.

Mais encore faut-il trouver la bonne

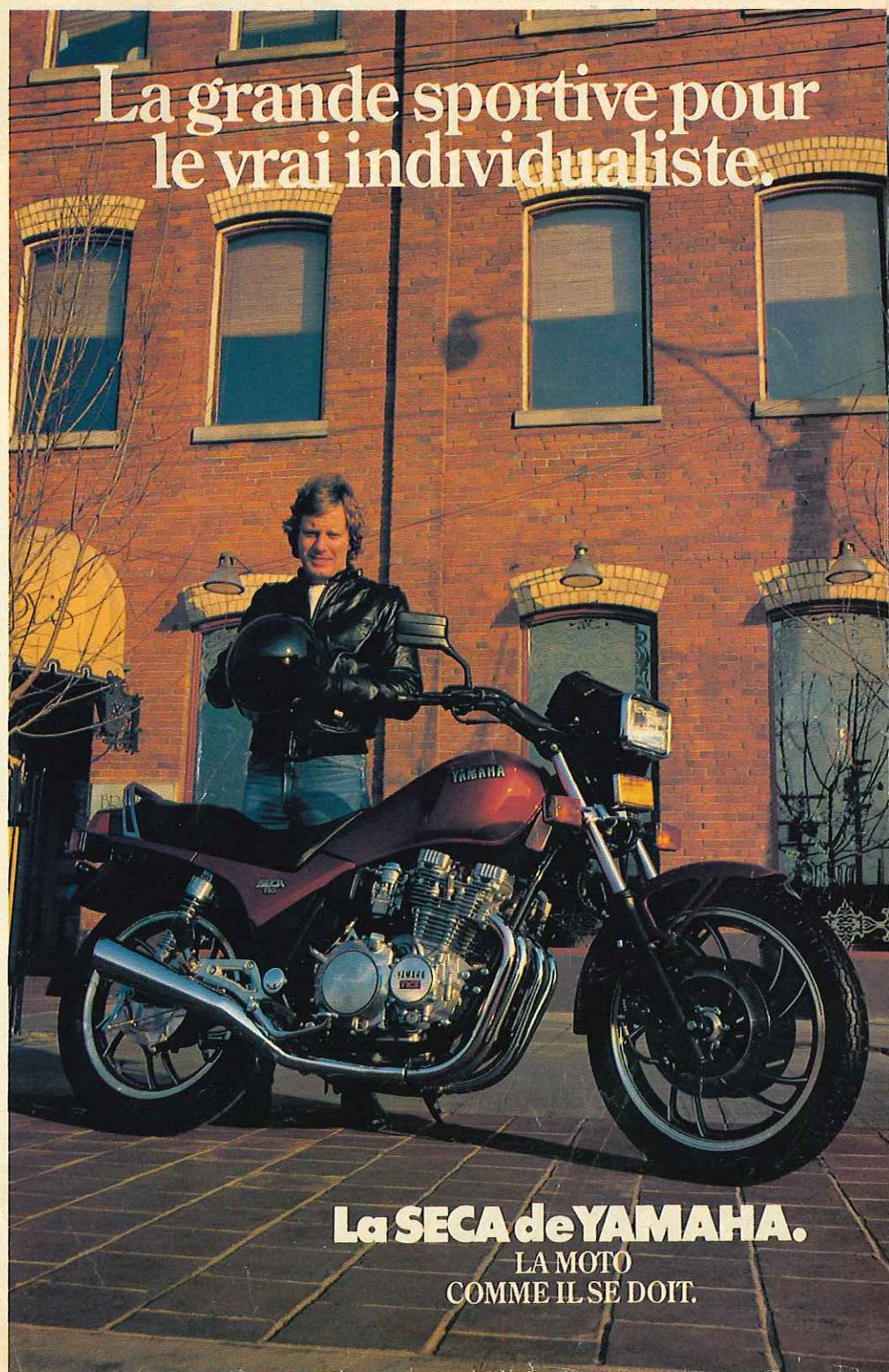
galerie. Un créateur restera dans l'ombre s'il demeure à Rimouski ou Chicoutimi. Lemieux n'a commencé à prendre de la valeur qu'après avoir été pris en main par la galerie Agnès-Lefort: un achat de la riche famille McConnell a donné le coup d'envoi. C'est un gouverneur général, M. Vincent Massey, et la galerie Dominion qui ont mis Jean Dallaire sur le marché.

Sous certains aspects, une collection de tableaux ressemble à la promotion de titres boursiers. Le spéculateur agit en trois temps: accumulation, promotion, liquidation. Il suffit d'acheter les toiles d'un peintre prometteur, d'assurer sa notoriété, de vendre au bon moment. Et le

tour est joué.

L'ancien ministre des Affaires culturelles, M. Denis Vaugeois, a observé ce phénomène: «Pour faire monter le prix d'un tableau, il suffit de remettre à un musée une toile d'un jeune peintre que vous connaissez bien, et dont vous possédez déjà d'autres œuvres. Si le musée l'accroche au mur, votre investissement vient de grimper de 100 p. cent au moins. Vous pouvez ensuite vous faire élire au conseil d'administration et demander une exposition pour votre protégé. Nos tableaux valent alors cinq fois plus.»

À l'acheteur indécis, on dira que les toiles de Sydney Berne faisaient partie de la



La grande sportive pour le vrai individualiste.

La SECA de YAMAHA.  
LA MOTO  
COMME IL SE DOIT.

*Esso*

## De plus en plus, les peintres ont recours à des agents pour négocier avec les galeries.

collection de M. Jean Lesage. Récemment, au vernissage de Denyse Poirier, on soulignait que le talent de l'artiste avait été reconnu par un collectionneur comme M. Jean Drapeau. Ce dernier critère n'offre peut-être pas la meilleure assurance en matière de jugement esthétique, mais le rapprochement est flatteur. Parfois, le marchand sert l'argument massue: «La Banque Royale, Shell et Esso en ont acheté.» Voilà la garantie de la beauté d'une toile!

De plus en plus, les peintres ont recours à des intermédiaires pour négocier avec les galeries. Chaque agent veille ainsi à la distribution rationnelle des œuvres de ses protégés. Si l'un d'entre eux «marche» bien, l'agent fait alors des «packages» pour imposer aux directeurs de galeries les poulains qui encombrant l'écurie. Le travail de ces représentants consiste éga-



JACQUES GRENIER

L'art des centres commerciaux: des paysages québécois directement de Taiwan!

lement à trouver les meilleurs endroits pour obtenir les meilleurs prix et à s'assurer qu'on parle de leurs artistes dans les médias.

Evidemment, la publication d'un livre sur un créateur apporte une certaine consécration. Voilà pourquoi le Québec voit présentement une profusion d'ouvrages sur l'art d'ici.

Les milieux de la peinture se sont aussi

donnés des revues spécialisées: *Le Collectionneur*, au Québec, et le *Art Investors Guide*, au Canada anglais. Certains remettent en question la valeur de ces publications qui appartiennent à des propriétaires de galeries d'art. Une similitude suspecte transparait parfois entre les tableaux qu'on y vend et les chroniques qui en font l'éloge.

Depuis deux ans, on voit un grand nom-

## LA GRILLE DE L'actualité

PAR MAURICE HANNEQUART

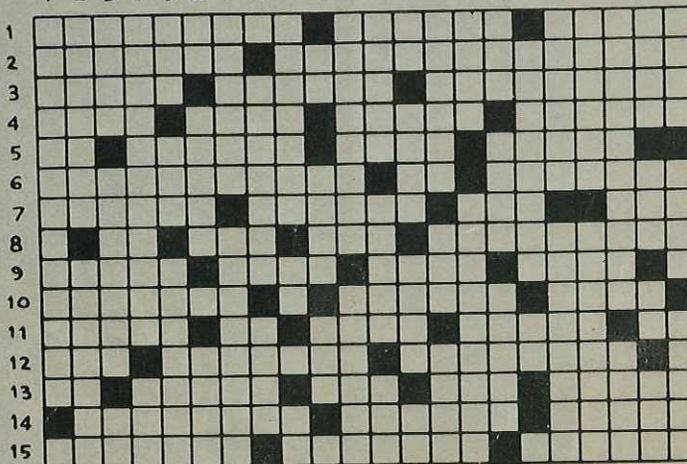
### HORIZONTALEMENT

- Il est couvert de la tête aux pieds. — Présence de liquide dans le péritoine. — Logements de souris.
- Rapide. — Qui sent mauvais.
- Donc. — Capitale d'un pays désertique. — Répétée.
- Peut faire des dessins dans la rue. — Orifice. — Seaux des Anciens. — Élevés.
- Interjection. — Ville de Colombie. — Médée lui rendit sa jeunesse. — On s'y exprime en chantant.
- Fournit du courant. — Usages. — Calamités.
- Brave avec insolence. — Manie le torchon. — Désert de pierres. — Il attire l'attention.
- Pronom. — Gros, il était en bronze. — Point cardinal. — Outardes.
- Apaisent la faim. — Piqué. — Obtenues. — Consolide un mât.
- Communique un vaccin. — Certaines sont chinoises. — Supprimés.

### VERTICALEMENT

- Suivre une action en justice. — Rad. — Permet de franchir certaines frontières. — Confié. — Symbole chimique.
- On y circule. — Ville de l'Argentine. — Ont souvent des bouilles à la main.
- Note. — Poisson vorace. — Sainte. — Mot sémitique signifiant fils de. — Regiment.
- Est provoquée par le danger. — Dépassée. — Éther-sel.
- Dite sans réfléchir. — Précautions. — Divinité.
- Sont toujours disposés à descendre.
- Valet de cœur. — Indique une succession.
- Doit être vide le matin. — Manie sans utilité. — Rubidium.
- Permet de bien voir la route. — Bibi.
- Chiffres romains. — Parente. — Grande pièce d'orfèvrerie.
- En ville. — Chez les Romains, âmes des morts. — La beauté de Bethsabée lui fut fatale.
- Voiture russe. — Ferme une cellule.
- Colline. — Combat singulier.
- Étonnées. — Peut vivre plusieurs siècles. — Titre abrégé de cardinal.
- Préposition. — Vieux. — Agis.
- Épouse Esther. — Frottées d'une substance grasse.
- On les fait souvent tourner. — Éléments d'un ensemble organisé. — Arme défensive.
- Adverbe de lieu. — Tuile creuse. — Versant à l'ombre. — Patrie d'Abraham.
- Insulaires. — Soutient un navire. — Poisson d'eau douce.
- Sont utilisés dans les laboratoires. — Discrètes.
- Dans la rose des vents. — Prénom masculin. — Sert à pêcher.
- Montre sa colère. — Unité de vitesse.
- Coiffures de souverains. — Patentée.
- Qui a quitté les affaires. — Elle est faite pour deux.
- Elle n'a rien de démocratique. — Manches.
- Laitue de mer. — Époque. — Possessif. — Issus.
- Évêché normand. — Située. — Chasse la pinte.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22



Solution à la page 60

bre d'analyses économiques sur les investissements en art. Saviez-vous que les dessins de René Richard valent 7,47 dollars le pouce carré alors que ceux de Clarence Gagnon ne sont qu'à 7,06 dollars? Ceux que ces prix éloignent peuvent toujours se rabattre sur les petits fusains d'Ozias Leduc qu'on trouve à 2,71 dollars le pouce carré. On vous démontrera que l'indice des valeurs pétrolières à la Bourse n'a grimpé que de 600 p. cent depuis 20 ans alors que les prix de certains tableaux de Lemieux ont monté de 6 000 p. cent...

«Tous ces calculs sont de la plus haute fantaisie. C'est ridicule, dit M. Éric Klinkhoff. Le format n'est pas un critère déterminant dans le prix.» Les scènes d'hiver de Coburns valent cinq ou six fois plus que les paysages d'été. Un Riopelle de 1950 est beaucoup plus précieux qu'une toile semblable peinte en 1980. Les tableaux de Marc-Aurèle Fortin datés de 1960, alors qu'il était pratiquement aveugle et paralysé, sont loin de la belle facture des années trente.

Dans son bureau luxueux où domine une superbe toile de A.Y. Jackson (110 000 dollars), M. Bernard Desroches, également propriétaire de galerie, rappelle: «On ne naît pas collectionneur. On le devient! En plus du goût, il faut avoir le temps d'acquérir les connaissances requises. Seuls les créateurs qui ont une forte personnalité, qui marquent leur époque en devenant des chefs de file, se distinguent vraiment, à long terme. Le recul du temps donne sa juste valeur à une œuvre.

Certains agents m'offrent de pleines cargaisons des toiles de leurs protégés. Si je tenais des expositions, je ferais beaucoup d'argent. Mais j'aurais l'impression de trahir la confiance de mes clients.»

M. Desroches ne cache pas une certaine méfiance à l'endroit de ces artistes aux talents multiples. On ne trouve pas dans sa galerie d'œuvres du chansonnier-auteur-comédien Tex Lecor. «Cocteau était un bon poète, mais un mauvais peintre», se contente-t-il de dire.

Cette vigueur de la demande pour les peintres d'ici a donné naissance à une grosse industrie du faux. On a repéré des copies de Suzor-Côté, de Marc-Aurèle Fortin et d'autres peintres québécois qui ont été vendues à des prix records. La protection du consommateur n'est pas très développée en cette matière: le client peut toujours retourner la toile, mais il devra prouver que l'œuvre n'est pas celle du maître. L'opération est difficile lorsqu'il s'agit d'achats aux enchères. Récemment, le propriétaire d'une importante galerie payait 18 000 dollars pour un tableau d'Ozias Leduc, dont l'authenticité est douteuse.

L'escouade des crimes économiques de la Sûreté du Québec a relevé plusieurs cas d'extorsion de cette nature. Récemment, elle mettait à jour un réseau de reproductions de lithographies de Dali en vente dans six importantes galeries de Mont-

réal et de Québec. Les faussaires avaient déjà raflé 140 000 dollars. Cette escroquerie ne dépasse pas cependant la performance de certains individus qui, arrêtés à la frontière de la Suisse, avaient un camion rempli de cartons tout blancs signés de la main du père du surréalisme...

«Il est extrêmement important d'acquérir une toile d'un marchand reconnu», dit M. Gilles Brown, qui a abandonné le monde du spectacle pour établir un mini-réseaux de galeries au Québec. M. Brown a mis sur pied, avec une dizaine d'autres propriétaires, l'Association des directeurs de galeries d'art du Québec. Cet organisme vise à réunir tous les profes-

sionnels du domaine de la vente de tableaux.

Malgré tout, plusieurs recherchent encore l'objet unique qui deviendra l'œuvre de la période débutante d'un grand maître. Ce sont les mêmes qui achetaient de l'or, l'an dernier, alors que certains prophètes affirmaient que le précieux métal atteindrait 1 500 dollars l'once. Cette certitude d'un gain s'est transformée en perte: il ne vaut plus que 500 dollars l'once.

Mais en matière d'esthétique, il n'y a, à vrai dire, qu'une façon de spéculer avec succès: acheter une toile qu'on aime. L'inflation n'a jamais eu de prise sur le plaisir quotidien de la contemplation. ■

Vous avez le droit  
de penser que ça peut être  
grisant d'aller au bureau.



La MAXIM de YAMAHA.

LA MOTO  
COMME IL SE DOIT.