

LE BALCON D'ARTS Saint-Lambert (Québec)

RENCONTRE AVEC MADAME BONNITTA BEAUCHAMP, DIRECTRICE.

Q : Il y a maintenant quelques années que votre galerie a ouvert ses portes, mais qu'est-ce qui vous a incitée à ouvrir une galerie à Saint-Lambert plutôt qu'à Montréal?

R : Je demeure à Saint-Lambert. *C'est un milieu particulier avec une population à revenus assez élevés. Ce n'est pas loin de Montréal, ça prend à peine douze minutes par le pont Victoria.*

Q : Avez-vous des collectionneurs qui viennent d'ailleurs aussi?

R : Oui, en fait notre clientèle vient de tous les coins du Québec; en majorité de Montréal et de la Rive-Sud, mais aussi de Québec, de *Chicoutimi, de l'Ontario et même des Etats-Unis.*

Q : Avez-vous une philosophie particulière en matière de peinture ou en ce qui concerne le choix des artistes?

R : *À l'heure actuelle, je présente principalement l'art québécois et ce sera probablement toujours comme cela, parce que j'y crois énormément.*

Q : Proposez-vous aussi des œuvres anciennes, rares et de peintres aujourd'hui disparus, dans certains cas?

R : Bien sûr, nous avons des tableaux de grande valeur, intéressants *sur le plan de l'investissement, mais le coût en est naturellement plus élevé que celui des tableaux d'un jeune artiste, avec qui on peut vieillir en même temps.*

Q : Est-ce que la galerie est spécialisée dans un genre ou dans un style particulier?

R : *Nous nous intéressons spécialement à l'art figuratif et nous touchons quelquefois le semi-figuratif.*

Q : Quels sont les critères de choix pour prendre de nouveaux artistes dans votre galerie?

R : Le critère majeur est le talent, le deuxième est le métier. Il est *évident que si l'on commence avec un artiste d'une certaine renommée, notre tâche est plus facile*. Par contre, les portes ne sont pas fermées aux inconnus. Nous avons souvent lancé de jeunes artistes sur le marché.

Q : A cours des dix dernières années, avez-vous remarqué un plus grand intérêt du public pour la peinture?

R : Définitivement. Moi, cela fait maintenant six ans *que j'ai la galerie et quand j'ai ouvert, personne ou presque personne ne s'intéressait sérieusement à l'aquarelle ou au pastel. Aujourd'hui, les gens commencent vraiment à les considérer comme des œuvres d'art, ce qu'elles sont d'ailleurs, et on en vend de plus en plus*. Autre chose encore : *autrefois, les gens n'achetaient qu'un seul tableau pour accrocher au-dessus du sofa dans leur salon. Aujourd'hui, cela ne leur suffit plus et c'est très bien ainsi. Ils n'hésitent pas à faire des groupements de tableaux*. Je trouve que les gens sont beaucoup plus éveillés aux arts. *Auparavant, une galerie d'air était presque considérée comme un sanctuaire. On n'y était pas toujours très bien reçu. Maintenant, on peut entrer dans une galerie d'art et être bien accueilli. Je me suis toujours dit qu'un jour si j'avais une galerie, les gens y seraient bien reçus*. Chez moi, que vous entriez en jeans ou avec un habit de quatre cents, cinq cents, mille dollars sur le dos, vous aurez le même accueil.

Q : Si l'on prend le terme «marchand de tableaux» - terme déjà très honorable en 1860 -, pourriez-vous m'expliquer quel est le rôle véritable d'un marchand de tableaux autant vis-à-vis des clients que vis-à-vis des artistes?

R : Son rôle vis-à-vis des peintres est de les faire connaître, de *diffuser leurs œuvres, car il leur est très difficile de se vendre eux-mêmes. C'est donc le rôle du marchand de tableaux de faire le lien entre l'amateur d'art et le peintre. Le client entre souvent dans la galerie pour regarder, sans vraiment avoir l'intention d'acheter; il faut le guider, le conseiller et lui démontrer qu'un tableau peut être un bon investissement. Ils sont plutôt rares, les cadeaux qu'on peut acheter et qui prennent de la valeur*. On vend de plus en plus de tableaux *pour des cadeaux de noces et d'anniversaires de toutes sortes. Ça, c'est le travail du ou de la galeriste. Naturellement, l'artiste qui travaille avec nous – et non pas pour nous – doit être conscient qu'il est un peu comme un mariage : il faut que l'on soit bien d'accord tous les deux que le cheminement, on le fait ensemble. S'il n'est pas*

heureux avec moi, il ira ailleurs, et si moi ne je suis pas heureuse avec lui, je ne prendrai plus ses tableaux. Autrement dit, ce sera un divorce.

Q : Les amateurs d'art, les clients, sont-ils très difficiles à convaincre? Avez-vous l'impression qu'ils cherchent toujours quelque chose de précis?

R : On voit les mêmes clients depuis quelques années et à leurs débuts, comme collectionneurs, ils achetaient des tableaux qui *semblaient plus faciles à comprendre ou à aimer. Aujourd'hui, leurs goûts ne sont plus les mêmes, ils ont évolué, généralement au même rythme que la galerie. Les clients agissent avec plus de discernement. Ils aiment toujours leurs premiers tableaux, mais ceux qu'ils achètent aujourd'hui, ils ne les auraient même pas regardés auparavant. Oui, leurs goûts ont vraiment évolué.*

Q : Vos clients achètent-ils le plus souvent par émotion, disons sur un coup de cœur, ou dans le but de faire un placement, donc l'investir?

R : On dit toujours que le premier critère pour acheter un tableau *est l'amour du beau, et je dois dire que c'est vrai, généralement, c'est comme le coup de foudre. Par contre, je n'ai absolument rien contre les clients qui veulent acheter des tableaux aussi pour investir. (rire)*

Q : Y a-t-il des clients, aujourd'hui, qui achètent parfois dans le seul but de réaliser un profit moyen ou à long terme?

R : *Effectivement, il y en a, mais si on peut joindre l'utile à l'agréable, pourquoi pas? Si on achète un Riopelle, un Fortin ou un John Hammond, à mon avis, il faut avant tout l'aimer parce qu'on vit longtemps avec et il n'y a rien de plus fatigant que d'avoir devant les yeux un tableau qu'on n'aime pas.*

Q : Justement, à ce sujet, lorsqu'on achète un tableau chez vous, si, pour une raison quelconque, un an ou deux ans après, on ne l'aime plus, donnez-vous une garantie de pouvoir échanger le tableau ou se faire rembourser s'il a pris de la valeur?

R : *Sur la facture, c'est écrit que vous avez douze mois, à partir de la date de facturation, pour échanger le tableau, que le prix soit le même ou non. C'est un échange et le client ne perd rien. Après cela, normalement, on s'assoit avec le client et on discute, mais il n'est jamais perdant.*

Q : Qu'est-ce qui se passe dans le cas où le tableau a pris de la valeur?

R : Dans ce cas, je propose au client de prendre le tableau en consignation. La galerie garde un petit pourcentage sur la vente, ce *qui est normal. Habituellement c'est 20%, sauf* pour les tableaux de grande valeur, disons à partir de vingt-cinq mille dollars, où la commission prélevée est bien moindre. Parfois, je peux aussi acheter le tableau et le prix à payer est discuté avec le client.

Q : Vous accordez donc une garantie que les gens retrouveront toujours leur valeur, d'une façon ou d'une autre?

R : *Exact, et en outre, un tableau, c'est toujours un investissement sûr, si l'on sait acheter.*

Q : Comment se fait-il que depuis cinq ou dix ans il y ait tant de gens qui se lancent sur le marché de l'art comme vendeur ou galeriste?

R : *C'est la loi de l'offre et de la demande qui a provoqué cet engouement, tout simplement. Il y a de plus en plus de gens qui achètent des tableaux. Et puis, de plus en plus de jeunes artistes poussent comme des champignons, donc les galeries aussi.*

Q : À votre avis, y a-t-il plus de gens qui achètent en salle de vente (aux enchères) qu'en galerie?

R : Il est certain que dans les ventes aux enchères, on va chercher «the deal of a life time». Par contre, si on regarde les tableaux qui y passent, il y a au plus 25% de bonnes pièces et 75% de pièces moins bonnes. Quand on fréquente les salles de vente, on voit souvent les mêmes tableaux qui reviennent. Il est très rare de voir une excellente pièce *d'un artiste de grande renommée.*

Q : Les artistes que vous avez en galerie sont-ils représentés au Québec seulement ou ailleurs?

R : La majorité sont connus à travers le Canada et quelques-uns ont *des tableaux qui sont vendus à l'échelle internationale.*

Q : Avez-vous connu des difficultés à monter une galerie comme la vôtre?

R : Ça prend beaucoup de travail! Pour ceux qui pensent que monter *une galerie d'art c'est d'ouvrir les portes et d'accrocher quelques tableaux, ils se trompent. C'est énormément de travail, il faut aussi aller chercher la clientèle parce qu'elle ne vient pas nécessairement à nous et dès que nous l'avons gagné, il nous faut toujours la respecter et évoluer avec elle, ce que nous faisons chaque jour.*

Louis Bruens, 106 professionnels de la peinture
1991