

VALEUR MARCHANDE OU VALEUR ESTHÉTIQUE...

Guy Robert, écrivain d'art,
conseiller, docteur en esthétique

Trois questions :

- le prix demandé est-il convenable?
- ai-je les moyens d'acheter cette oeuvre?
- est-ce un bon placement esthétique et financier?

Trois précautions :

- attention aux coups de foudre!
- qu'apporte cette nouvelle acquisition à ma collection?
- bien examiner et «lire» l'oeuvre convoitée...

Posons la question plus froidement : tel tableau de Pellain, Fortin ou Lemieux, vendu un millier de dollars vers 1960, aujourd'hui peut-être quelques fois depuis, et acheté récemment trente mille dollars, en est-il pour autant trente fois plus beau? Bien sûr, il faudrait tenir compte de l'inflation galopante, de l'érosion du pouvoir d'achat de notre dollar rabougri, et d'une spéculation parfois gloutonne! Faisons donc la part des choses, mais ce tableau en est-il devenu au moins dix fois plus beau?

Voyons autre chose : pourquoi des gens paient-ils, pour acheter une reproduction signée par tel artiste très en demande, une somme qui leur permettrait par ailleurs d'acquérir cinq ou six gravures originales signées par quelques-uns de nos meilleurs créateurs, comme Giguère, Bellefleur, Kittie Bruneau, Gaston Petit, y compris même un Dumouchel ou un Riopelle?

Est-ce donc vrai que l'art constitue un des meilleurs domaines d'investissement, surtout en ces temps difficiles de fluctuation économique? Est-il vrai que le marché de l'art, comme les autres marchés, obéit à la loi de l'offre et de la demande, et que cette loi peut être orchestrée, voire manipulée, en prétendant par exemple que certaines oeuvres sont plus rares qu'elles ne le sont vraiment, ou qu'elles obtiennent couramment tel ou tel prix? - Autres questions : est-il préférable d'acheter une belle aquarelle plutôt qu'une huile médiocre d'un peintre réputé, ou encore cinq bons tableaux de jeunes peintres prometteurs plutôt qu'une croûte signée d'un nom à la mode? Et comment donc reconnaître, dans le brouhaha des expositions et de la publicité, les meilleures oeuvres, les valeurs les plus sûres, les grands noms de demain?

Voilà des questions qui me sont souvent posées, lors de cours, de conférences ou de consultations. Mais je n'ai toujours pas trouvé (ni d'ailleurs cherché) le «compteur Geiger» qui indiquerait sur son cadran lumineux le pourcentage en teneur de chef-d'oeuvre des tableaux qu'on me demande d'examiner, d'expertiser ou d'évaluer.

Évaluer : voilà en effet ce dont il s'agit, aussi bien comme historien ou critique d'art que comme conseiller d'artistes ou de galeries ou de collectionneurs. Évaluer, c'est-à-dire examiner attentivement les oeuvres, à la lumière d'une expérience d'une trentaine d'années accumulée au pays et à l'étranger; puis comparer ces oeuvres à d'autres qu'on connaît, pour en juger d'abord les qualités esthétiques, et pour en jauger le juste prix du marché, c'est-à-dire un prix acceptable pour le vendeur et l'acheteur.

Tout cela pourrait nous entraîner fort loin, et nous retenir pendant quelques centaines de pages... En préface à ce Guide Vallée III que vous tenez en main, condensons le débat autour de deux simples questions fondamentales : vous aimez cette oeuvre? - et vous achetez cette oeuvre?

VOUS AIMEZ CETTE OEUVRE?

Telle est bien la première, et de loin à mon avis, la plus importante question à se poser avant d'acquérir une oeuvre d'art, à moins de considérer ce domaine comme celui de la bourse ou celui d'une froide spéculation mercantile, et même dans ces cas, un brin de sensibilité et d'altruisme ne saurait nuire à l'intuition de profits futurs!

Laissons à leur cupidité les spéculateurs et autres boursicoteurs, et considérons plutôt le cas beaucoup plus courant, fort heureusement, de l'amateur d'art qui ne dédaignerait pas que ses acquisitions prennent de la valeur monétaire, mais qui mise d'abord sur le plaisir que lui apporte l'oeuvre, plaisir au surplus capable de se renouveler et de s'approfondir.

Comment donc savoir justement si telle oeuvre me plaît vraiment, et aussi si elle me plaira encore dans deux ou dix ans?

Première précaution : aussi valable ici qu'en d'autres domaines : attention aux coups de foudre, qui dégenèrent souvent en feu de paille. Une oeuvre qui paraît toute séduisante, dans la grisaille d'un vernissage ou d'une vente aux enchères, peut se révéler très décevante chez soi, après quelques sérieux tête-à-tête. L'idéal est d'emprunter l'oeuvre, si on vous le permet, et de «l'essayer» à la maison : dans un contexte très différent de celui de la galerie d'art ou de l'atelier de l'artiste ou de la salle d'exposition, sous un autre éclairage et en autre compagnie, l'oeuvre révèle naturellement mieux sa «personnalité» propre, ses atomes crochus, ses incompatibilités. Il ne s'agit pas ici de préoccupation décorative («Il faudrait changer l'encadrement», «Ça n'irait pas avec mes rideaux ou mes tapis», «C'est trop sombre pour mon boudoir», etc.), mais bien plutôt du «caractère» même de l'oeuvre et de sa «présence» chez soi.

Deuxième précaution : rattachée à la précédente : qu'ai-je déjà dans ma collection, et comment la nouvelle venue la rehausserait-elle? Autrement dit, la nouvelle acquisition ne devrait jamais être de qualité inférieure à ce que nous possédons déjà, et elle devrait de plus apporter quelque chose de particulier et de stimulant. Précisons qu'il s'agit de viser la cohérence, et non l'uniformité, qui deviendrait tôt ennuyeuse. S'il y a en effet toutes sortes de collections d'art (masques africains seulement, ou gravures à l'eau forte, ou tableaux de format carré, ou des oeuvres d'un seul artiste, des sculptures cinétiques ou en miniature, des estampes japonaises, ou québécoises, des tableaux «naïfs» ou des ex-voto, des oeuvres érotiques ou des livres d'artistes, etc.), le plus souvent, elles constituent un amalgame variablement réussi de pièces diverses. Par ailleurs, une collection véritable a ses exigences, et particulièrement celle de constituer une sorte d'ensemble qui, sans prétendre être exhaustif ni définitif, n'en vise pas moins à développer son propre cachet, ses caractéristiques, ses lignes de force.

Troisième précaution : bien «lire» l'oeuvre, pour savoir si elle convient à mes goûts, si elle ajoute à mes connaissances, si elle peut stimuler mon évolution. Eh oui, car les goûts évoluent, comme les connaissances et comme vous et moi! Je ne parle évidemment pas de «progrès», mais plus prudemment d'évolution : l'oeil ouvert, en somme comme Umberto Eco parlait d'oeuvre ouverte, et comme on pourrait paraphraser : la collection ouverte.

Et c'est ainsi, à travers le prisme en évolution de sa propre personnalité, que le collectionneur (l'aimé mieux dire : l'amateur) apprend à «lire» les oeuvres qu'il rêve d'acquérir. Il ne s'agit pas de grilles de lecture tarabiscotées, déclarées dans tel ou tel autre charabia dit universitaire à gogo, ni par ailleurs de recettes infallibles en trois points qui nous ramèneraient au gadget de détecteur automatique de chefs-d'oeuvre! Il s'agit plutôt de bien examiner l'oeuvre convoitée, de la comparer à ce qu'on possède déjà et aussi à d'autres objets déjà connus; de se résigner à ce que ses qualités aient inévitablement leurs contreparties; d'analyser son état de conservation, son exécution technique, son expressivité, et surtout d'éprouver son «mystère», c'est-à-dire ce qui en elle me fascine et m'attire, au delà de toute explication, de tout raisonnement : car c'est justement cette part mystérieuse de l'oeuvre qui continuera pendant des années à nous étonner, ravir et enrichir.

On pourrait bien sûr dissenter perspective aérienne ou subtilités de palette, glacis et embus, proportions anatomiques, rythmes de composition et tracés régulateurs, mais on risquerait de se perdre dans des détails et considérants qui fournissent de bons arguments à des tableaux médiocres et donnent des crocs-pieds à des oeuvres par ailleurs excellentes. Je préfère pour ma part que la «géométrie secrète des peintres», dont parle si savamment Charles Bouleau dans son livre, demeure secrète en se faisant complice du mystère de l'oeuvre, et que les recettes et odeurs des «cuisines» de l'art demeurent discrètes : comme en gastronomie, il n'est guère utile d'avoir entre assiettes et vins les listes d'épicerie, cahiers grasseyés des chefs ou certificats de santé des vigneron.

Autrement dit, j'aime mieux «lire par coeur» les oeuvres d'art, plutôt qu'à travers des fiches à pointer, des outils de dissection ou des grilles prétendues exhaustives (alors qu'elles ne sont qu'exfoliantes...). N'en va-t-il pas des oeuvres d'art comme de personnes qu'on aime : inutile d'en trop raisonner, décortiquer, ergoter?

VOUS ACHETEZ CETTE OEUVRE?

En somme, il s'agit de désir, d'un désir d'acquérir dont il faut étudier au moins un peu la nature, pour ne pas que notre comportement dégénère en celui d'un consommateur conditionné par la propagande ou au contraire en celui d'un spéculateur cynique et frigidité. Et il y a une économie du désir, comme toutes sortes d'autres économies : comment bien gérer son ou ses désirs, comment en ordonner l'emploi de façon à ne pas s'en frustrer ni s'en assurer? Car l'Empereur du désir est un des ressorts les plus stimulants de la vie : trop en user affole et exaspère, mais n'en point avoir rend terre et mollusque. (Ceci écrit sous toute réserve puisque je ne sais rien des pulsions désirantes intimes des gastropodes ou autres céphalopodes.)

Le véritable amateur d'art est toujours à l'affût, l'oeil vif, le désir aiguïssé. Sa concupiscence (quel joli mot, que l'érosion de la notion de péché a hélas rendu désuet) le pousserait à trop embrasser, mais, comme le veut l'adage, «qui trop embrasse mal détreint» (ou s'échoue, je ne sais plus), et une autre dimension de l'économie du désir vient heureusement calmer ses élans quand se pose tôt ou tard la fatidique interrogation : est-ce que j'achète?

Première question à ce chapitre : le prix qu'on demande pour l'oeuvre convoitée est-il convenable et compétitif? Et ici, il y aurait beaucoup à dire, par exemple à propos des «cotes» : la cote locale, la cote régionale, la cote nationale, la cote internationale, la cote affective, la cote... élastique! L'évaluation monétaire d'une oeuvre d'art demeure un exercice périlleux, quelque peu disgracieux, indéfiniment disputable, mais somme toute nécessaire pour conclure tout achat-vente! Devant le succès, certains artistes, agents, marchands augmentent exagérément l'échelle des prix, qu'on ne peut ensuite déceimment rabattre, du moins officiellement, si la demande s'en trouve freinée ou même bloquée.

Et aux enchères publiques, on joue parfois aux estimations mirifiques pour obtenir des lots, voire aux ventes simulées pour soutenir le moral ou avantager certains, et souvent aux réserves dissimulées, alors qu'on devrait lancer les enchères à partir des réserves convenues, puisqu'en deça il ne saurait y avoir de vente. Oh, les enchères encombrées de pièces qui n'ont pas trouvé autrement d'acquéreurs, et où on cherche l'abaïne sans trop se demander qui en profitera, sinon à coup sûr... les encanteurs! C'est là un monde complexe et gherissant : naïfs et novices s'abstenir! (Voir Jean Bedel : Guide pratique des oeuvres)

D'une façon assez générale, les marchés québécois et canadiens de l'art ont tendance, surtout depuis les années 1960, à gonfler les prix, ce qui contribue souvent à détourner les acheteurs vers des objets beaucoup plus largement réputés, et donc plus facilement négociables à l'étranger, et même ici. Bref, quand on demande cent mille dollars pour tel tableau d'un peintre guère connu au delà de nos frontières, ou deux mille dollars pour une reproduction signée à plus de cent exemplaires, ou vingt mille dollars pour un relief d'aluminium tiré à une demi-douzaine de copies, il peut sembler normal de poser quelques questions : par exemple, qu'est-ce qu'on peut acquérir d'autre pour des sommes semblables sur le marché international et en oeuvres d'artistes réputés à travers le monde?

Si toutefois vous préférez acheter un Fortin, un Lemieux ou un Jordi Bonet, plutôt qu'un Riopelle ou un Lardera, libre à vous de le faire puisque c'est vous qui payez, et j'aurais mauvaise grâce à m'en offusquer puisque j'ai écrit des livres sur ces cinq artistes! Passons donc à autre chose, à une deuxième question : ai-je les moyens d'acheter l'oeuvre convoitée? Et ici, vous seul le savez, et votre gérant de banque! Par contre, il y a souvent «moyen de moyenner», selon l'expression populaire, surtout ces années-cj où des fluctuations économiques brouillent les frontières entre un «marché de vendeurs» et un «marché d'acheteurs». Autrement dit, dans un marché enthousiaste et musclé, le vendeur profite du vent favorable; par contre, la conjoncture d'un marché ralenti et prudent donne l'avantage du jeu offre-demande à l'acheteur, qui peut ainsi souvent obtenir des paiements étalés, même sans intérêts, des transactions incluant échange d'autres oeuvres ou même troc pur et simple, voire des rabais substantiels sur les prix affichés.

La négociation retrouve ainsi toute sa vitalité et la cupidité change de camp, détestable à la mesure de ses abus.

Troisième question : est-ce un bon placement? Et ici, on pourrait ergoter à l'infini. Pour moi, cet argument a beaucoup plus de poids sur le plan esthétique que sur le plan strictement économique. En effet, si vous placez la somme concernée à 10% d'intérêts composés, elle doublera en sept ans, ce qui demeure très exceptionnel dans le marché des oeuvres d'art; bien sûr, il faut aussitôt ajouter qu'on n'obtient pas toujours 10% d'intérêt, que les intérêts récoltés sont habituellement imposables, et par ailleurs que personne ne peut absolument vous assurer d'un profit fabuleux sur la revente de vos acquisitions et qu'on devrait rajuster cet éventuel profit à la double lumière du gain de capital et de l'érosion du pouvoir d'achat du dollar en proportion de l'inflation.

Reste donc le plan esthétique, heureusement! Et sur ce plan, la question du bon placement nous ramène fondamentalement à la grande question première : aimez-vous cette oeuvre, et l'aimez-vous encore dans un an, dans dix ans? Et c'est ainsi que l'investissement prend toute sa profondeur : cette oeuvre augmentera-t-elle mon intérêt pour l'art, élargira-t-elle ma sensibilité, nourrira-t-elle mon imaginaire, m'incitera-t-elle à raffiner mes émotions et à les partager avec d'autres, à en apprendre davantage sur moi-même et sur l'univers?

Prendre conseil

Depuis une trentaine d'années que j'observe le monde de l'art et son marché, je demeure toujours étonné d'y voir autant répandu une éourderie sans bornes. Dans d'autres domaines en effet on recourt naturellement aux avis de conseillers ou spécialistes de tout poil, ingénieurs, avocats, gestionnaires, médecins, embauumeurs, courtiers, etc. Mais quand il s'agit du marché de l'art, les collectionneurs aussi bien que les artistes et les marchands eux-mêmes y vont à l'aveuglette et en coups de tête, et s'engagent dans des transactions souvent importantes en se flant uniquement aux jeux des circonstances et à leur flair!

Des hommes d'affaires, des professionnels ou des salariés, qui n'engageraient pas par ailleurs mille dollars sans prendre deux ou trois conseils, dépendent en oeuvres d'art, sur une impulsion ou des bavardages, des sommes étonnantes.

Comme bien d'autres domaines, le marché de l'art repose en grande partie sur la confiance, sur la foi qu'on y met. Si vous ne croyez pas en la bourse, en la chiropratique, en l'or, vous en éprouvez de l'indifférence, du scepticisme, voire de la méfiance. La même chose pour l'art, et si vous y avez foi, rappelons que derrière la foi plane toujours l'ombre de la crédulité, que savent exploiter charismatises ou chevaliers d'industrie.

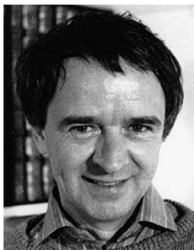
Prenez donc conseil auprès d'experts indépendants plutôt qu'auprès de marchands qui vont tout naturellement essayer de vous vendre leur saladé. Regardez. Observez. Cherchez. Il y a beaucoup plus de choix qu'on croit. Comparez surtout, comparez les oeuvres, les artistes, et aussi les marchands et les prix. Questionnez, discutez, négociez : on parle du marché de l'art, eh bien, que ce soit un vrai marché! Ne confondons pas pour autant les galeries d'art avec les puces ou les souks. Un marché n'oblige absolument pas à la mullerie, et l'on peut négocier avec courtoisie, sans grossièreté comme sans snobisme, et surtout sans suivre bêtement les courants de la mode, qui changent par définition...

Si certains de mes propos paraissent sévères ou idéalistes, ils me semblent au contraire très indulgents, et inspirés par une compréhension réaliste du marché actuel de l'art. Il y a eu récemment trop d'abus, dont il ne servirait à rien de faire le procès pour en démasquer les coupables et les profiteurs. Le tort est fait, et de récentes crises économiques n'en ont que précipité les conséquences. Le marché de l'art ne pourra se restaurer, au pays comme ailleurs, que sur des gammes de prix et des négociations plus raisonnables, à la foi en fonction d'investissement (monétaire ET esthétique) à moyen et à long termes, et en fonction de ce qu'offre le marché international. Ainsi purgé des abus que l'on sait, notre marché redeviendra un des domaines les plus civilisés des activités sociales, où le plaisir d'acquérir des oeuvres d'art participe pleinement à un vaste réseau de rapports et agréments culturels.

N'oublions pas qu'une collection d'oeuvres d'art constitue une aventure, à la fois matérielle et spirituelle, qui comporte des risques financiers aussi bien que psychologiques, et met en jeu des valeurs à la fois esthétiques et marchandes. Ces oeuvres partagent en effet notre vie quotidienne, nous enrichissent en proportion de leurs qualités et de nos heureux choix, et peuvent conduire à une communication plus chaleureuse et à de profondes amitiés.

Ce qui incite à conclure sur une idée qui me revient souvent à l'esprit, depuis longtemps, celle de constituer au Québec des clubs de collectionneurs d'art, mais cela est une autre histoire, dans le prolongement naturel du débat que nous venons rapidement d'esquisser entre les valeurs esthétiques et les valeurs marchandes des oeuvres d'art...

(texte revu en octobre 1992)



(Sainte-Agathe des Monts, le 7 novembre 1933 - le 16 octobre 2000) Poète et essayiste, Guy Robert fait des études classiques en 1955, obtient une maîtrise en littérature de l'Université de Montréal en 1962 sur l'oeuvre d'Anne Hébert. Il fait également un doctorat en esthétique à l'Université de Paris X en philosophie et histoire des arts; sa thèse sera publiée en 1984 sous le titre Art et non finito. À partir de 1960, il est professeur dans plusieurs institutions dont notamment le Collège Sainte-Marie, l'École des beaux-arts, l'Université de Montréal, l'Université du Québec à Trois-Rivières et la Carleton University à Ottawa. Il est également critique et historien en littérature et en art et a participé à plus de 500 émissions de radio ou de télévision.

Fondateur en 1964 du Musée d'art contemporain de Montréal, dont il est le premier directeur-conservateur, il est également directeur du Symposium international de sculpture de Montréal en 1964 et en 1965, Membre de comités d'acquisition du Musée du Québec et du Musée d'art contemporain de Montréal; il est aussi membre de jurys d'expositions et de concours et organisateur d'expositions rétrospectives dont celles de Rouault, Lardera, Roussil. Il est membre de l'Association internationale des critiques d'art depuis 1963, et de l'Union des écrivains et des écrivains québécois à partir 1977. Le tout dernier livre de Guy Robert, consacré au peintre Després, s'est vu attribuer la plus haute distinction lors de la remise du Gutenberg 1999, soit la médaille OR pour la section Livre d'Art.