

L'art et l'argent

La galerie d'art de Bonnitta Beauchamp, le Balcon d'art, fait partie du groupe sélect de celles qui font le marché de la peinture au Québec



Dans la vieille maison de Saint-Lambert, les craquements du plancher annoncent qu'un visiteur passe d'un tableau à l'autre. Tanobe, Iacurto, Cosgrove, Bertounesque, Tex Lecor, ils sont tous ici, ces peintres dont la renommée au Québec est établie. Les prix vont de 200 à 8 000 dollars. Depuis 14 ans, Bonnitta Beauchamp tient cette galerie sur la Rive-Sud avec un bonheur évident. Au fil des ans, ce bonheur s'est doublé de revenus plus que confortables. « Aujourd'hui, nous faisons en un mois ce qu'au début nous faisons en une année », dit-elle. Elle évalue la valeur de l'inventaire à 1,5 million de dollars et elle n'a pas un sou de dette.

Sa galerie et l'agence d'artistes de son mari Denis Beauchamp, Multi Arts, font ensemble un chiffre d'affaires annuel d'environ 3,5 millions de dollars. À 51 ans et 56 ans, ils sont indépendants de fortune et pourraient bien cesser de travailler demain matin. « La retraite? On ne la prendra jamais! J'ai besoin de partager ma passion », s'écrie celle qui avait ouvert une galerie pour s'amuser. « Des fois, je m'arrête et je me demande si c'est bien moi qui ai fait ça. »

Le Balcon d'art fait partie de la poignée de galeries qui font le marché de l'art au Québec. Selon Jean-Pierre Borduas, de la galerie du même nom à Outremont, il y a deux sortes de galeries : celles qui présentent l'art avant-gardiste : elles sont subventionnées et pratiquement non rentables, et les galeries commerciales, comme la sienne et le Balcon d'art, qui permettent à leur propriétaire d'assurer sa sécurité financière. Mais pour y parvenir, il faut avoir du souffle : « Les premiers dollars doivent être réinvestis. Car il faut bâtir un bon fonds d'œuvres qui prendront de la valeur », explique le marchand d'art.

Si la vie dans une galerie n'est pas une vie de galère, elle comporte son lot de remous. Bonnitta Beauchamp travaille régulièrement 20 jours sans interruption. Grippée ou pas, elle doit piloter les vernissages avec entrain. Combien de fois ses enfants ont-ils fait leurs devoirs dans un bureau de la galerie... (Aujourd'hui, trois sur quatre travaillent avec leurs parents.) Si les clients remarquent surtout le côté rutilant de la vie d'artiste, Bonnitta Beauchamp connaît les sobres journées de tâches administratives. « Malgré notre flair, on se trompe parfois. Un artiste en qui on avait cru ne réussit pas à percer. » L'erreur est coûteuse, surtout pour son mari, un des plus importants gérants d'artistes au Canada. Quand on réalise qu'Untel ne percera jamais, il reste à inscrire 50 000 dollars dans la colonne des pertes. C'est arrivé deux ou trois fois en 28 ans. « Souvent, il s'agit d'un peintre qui possède bien la technique, mais qui n'a pas d'âme », constate Bonnitta Beauchamp.

Tout ce qu'elle connaît de la peinture lui vient de ses lectures et de sa fréquentation des peintres. Originaire de la Colombie-Britannique, la jeune femme est arrivée au Québec à 18 ans. Elle a rencontré son mari, et ensemble, ils ont ouvert un magasin de matériel d'artiste à Laval, au début des années 70. « Mon mari est un amoureux des arts et sympathique. Les artistes qui venaient acheter leurs tubes et leurs pinceaux ont commencé à lui montrer leurs œuvres », se souvient-elle. C'était parti.

Magazine "Les Affaires, 2000

Aptitudes

Être chaleureux et sociable ;
Être organisé ;
Se passionner pour l'art et la vie des artistes.

Le prix à payer

Des périodes d'activité intense suivies de temps morts ;
Plusieurs années de vaches maigres au départ ;
Les hauts et les bas d'un secteur cyclique.