

Les oeuvres de plusieurs artistes canadiens sont reconnues comme des valeurs sûres

Certains signataires du Refus global et les peintres du Groupe des Sept font partie des

blue chips de l'art canadien



Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

En mai dernier, lors d'une vente aux enchères tenue à Toronto, un tableau du peintre **Clarence Gagnon**, vendu 600 000 \$, a battu un record de vente pour une oeuvre de l'artiste.

Quelques jours auparavant, un tableau de la Canadienne **Emily Carr**, devenue ces dernières années l'une des artistes d'ici parmi les plus convoités, avait aussi été adjugé à un prix record de 1,12 M\$.

Il y a trois ans, un tableau de **Lawren Stewart Harris**, membre du célèbre *Groupe des Sept*, avait battu le record de vente pour une oeuvre canadienne, alors que l'un de ses tableaux avait été vendu 2,2 M\$.

Bien sûr, les prix des oeuvres d'artistes québécois et canadiens sont à des années-lumière de la somme record de 104 M\$ US obtenue cette année pour le *Garçon à la pipe*, de **Picasso**. Son ancien propriétaire l'avait payé 30 000 \$ US en 1950 ! Un vrai bon placement...

N'empêche, au cours des dernières années, l'art canadien, en particulier celui de la période impressionniste, s'est grandement apprécié.

« La croissance des prix enregistrée ces dernières années, qui s'est poursuivie en 2004, confirme la demande dans le marché pour des oeuvres d'artistes d'ici », note **Paul Maréchal**, chargé d'un cours sur le marché de l'art à l'Université du Québec à Montréal.

« Le marché de l'art se porte bien, en particulier celui des valeurs sûres », estime également **Stéphane Aquin**, conservateur de l'art contemporain au Musée des beaux-arts de Montréal. À preuve, ajoute-t-il, « on observe des records de ventes depuis cinq ans sur des valeurs classiques ».

« On n'achète pas une oeuvre uniquement sur des critères d'investissement. »

— **Paul Maréchal**, de l'Université du Québec à Montréal

Blue chips et valeurs montantes

Certains signataires du *Refus global*, notamment **Paul-Émile Borduas**, **Jean-Paul Riopelle** et **Marcelle Ferron**, et les peintres du Groupe des Sept font partie des *blue chips* de l'art canadien, donc susceptibles de prendre de la valeur au fil des ans.

D'autres artistes québécois, comme **Alfred Pellan**, **Jean-Paul Lemieux** et **Jean Dallaire** sont aussi considérés comme des achats de premier ordre. Mais il y a aussi une génération montante en art contemporain (soit des artistes généralement âgés de 40 à 50 ans) qui peuvent représenter des valeurs intéressantes à long terme.

Parmi ceux-ci, on retrouve notamment des noms comme **Nicolas Baier**, **Sylvain Bouthillette**, **Jérôme Fortin**, **Pascal Grandmaison**, **Massimo Guerrera**, **Tom Hopkins**, **Roberto Pellegrinuzzi** et **Marc Séguin**.

Le prix de vente d'oeuvres d'artistes reconnus est souvent dicté par la spéculation et la rareté. Dans le cas de jeunes artistes, les critères pour choisir une oeuvre qui prendra de la valeur devraient être les mêmes que ceux qu'utilisent notamment les galeristes ou les conservateurs de musée : un artiste solide et sérieux, qui a une production régulière et de l'originalité.

Un artiste québécois devient prisé dès le moment « où il se fait davantage connaître, où ses oeuvres sont exposées ailleurs au Canada et à l'étranger, ou encore dans les musées et lors de biennales », précise M. Aquin.

Par ailleurs, il est faux de prétendre que la valeur d'une oeuvre montera en flèche à la mort de son créateur. « C'est un mythe. C'est plutôt le temps qui passe et la place de

qui influenceront son prix », précise M. Maréchal.

Le choix d'une oeuvre

« On n'achète pas une oeuvre uniquement sur des critères d'investissement. Il faut avant tout acheter par plaisir et par goût », dit M. Maréchal.

Louis Pelletier, conservateur de la collection d'oeuvres d'art de **Loto-Québec**, abonde dans le même sens. « Ce n'est pas uniquement une question d'argent; il faut d'abord aimer ce qu'on achète. Si, en plus, une oeuvre prend de la valeur et que l'acquisition permet à des artistes de vivre de leur art, c'est tant mieux », dit-il.

La collection de Loto-Québec, qui vise justement à favoriser et à stimuler la création québécoise en arts visuels, fait d'ailleurs oeuvre de mécénat. La société et ses filiales consacrent annuellement un centième de 1 % de leurs revenus bruts à l'acquisition d'oeuvres d'art.

De 74 000 \$ en 1985, le budget d'acquisition a progressivement augmenté pour atteindre 375 000 \$ cette année. À ce jour, la société a consacré environ 5 M\$ à l'achat d'oeuvres d'art pour sa collection qui en compte maintenant

plus 3 300, réalisées par quelque 875 artistes.

Pour choisir une oeuvre, « il faut prendre le temps de s'informer et, surtout, en voir beaucoup, pour exercer son oeil et développer ses goûts », dit M. Maréchal.

À cet égard, « la lecture de magazines spécialisés, la visite de musées et de galeries constituent des bons points de départ », souligne M. Aquin, qui suggère aussi de chercher conseils auprès de connaisseurs.

La location d'oeuvres d'art est aussi « une excellente forme d'initiation, parce que, à moindre coût, vous apprenez à vivre avec des oeuvres et à affirmer vos goûts », dit M. Aquin.

À Montréal, le **Musée des beaux-arts de Montréal**, par l'intermédiaire de sa galerie d'art, et l'**Artothèque** offrent la location d'oeuvres d'art. Le **Conseil des arts et des lettres du Canada** a ouvert sa banque d'oeuvres d'art aux entreprises privées, il y a plus de cinq ans.

En moyenne, les frais varient de 10 \$ à 150 \$ par mois, et certaines oeuvres louées peuvent être achetées.

Les entreprises qui achètent des oeuvres d'art peuvent déduire de leurs impôts des montants selon un amortissement décroissant de 10 % la première année et de 20 % les années subséquentes. ■