

# DENISE RENÉ

## JOUE ET GAGNE

Comment une petite femme réfléchie mais sans le sou a pu faire fortune dans le commerce d'art, en misant systématiquement sur les plus austères des jeunes peintres.

ELLE vaut 600 millions. En 1945, elle ne valait rien. Entre ces deux dates, il y a l'histoire d'une femme obstinée et de son triomphe. Tout ce pactole est sorti d'un regard, d'une intuition, d'un pari. Denise René n'avait pour elle, à la Libération, que le goût têtu d'une certaine peinture, l'envie de faire quelque chose et un appartement. Somme toute, rien que n'eussent pas la majorité de ses compatriotes. « Un appartement... dit-elle, rue La Boétie. Pendant la guerre, j'en ai fait un atelier de décoration. Très commercial. Nous prenions des vases et les transformions pour les vendre plus cher. Roger Blin, Mouloudji, et quelques autres jeunes gens généralement clandestins ont travaillé là, pour moi. Le soir, on s'entassait dans le métro, écrasés contre les uniformes allemands. On passait la moitié de la nuit au *Flore*, à Saint-Germain. C'était le refuge, l'espoir. Derrière les rideaux noirs de la Défense passive, on parlait des heures, Sartre intarissable, à une table, avec Simone de Beauvoir et Bussières, à d'autres avec Chavance, les frères Prévert, Blin, etc. Le *Flore*, c'était l'enclave, une parcelle de l'avenir.

PAR JEAN CLAY

« C'EST là que j'ai rencontré Victor de Vasarely, un comte hongrois sarcastique et timide, venu peindre à Paris en 1930. J'aimais ce qu'il faisait, ses idées, ses projets. Il n'avait pas encore trouvé la voie rigoureuse qui est la sienne aujourd'hui. Il était réaliste. André Breton le revendiquait pour son groupe. Vasarely savait qu'il irait plus loin, mais il voulait montrer un premier bilan de son art. Où ? Cet orgueilleux n'aurait jamais condescendu à solliciter un marchand de tableaux. Il avait le talent, manquait le local. Le local ? J'en avais un : cet appartement situé par chance dans la rue même où, avant guerre, étaient groupées la majorité des galeries. Ce n'étaient que trois pièces, au second étage, fort proches des Champs-Élysées. (Redoutable voisinage : même aujourd'hui je n'échangerais pas mon pied-à-terre à La Boétie contre, vingt mètres plus loin, dix pièces près du *Claridge*. La peinture se vend mal dans une artère commerciale. Elle ne tolère pas la proximité des cinémas, self-services et autres magasins de bonbons. Elle ne s'harmonise qu'avec le haut luxe, du type Faubourg Saint-Honoré.)

» Au milieu de nos vases et de nos pots de peinture, cependant que dehors s'achevaient les combats de la Libération, Vasarely et moi pesions les risques. Pour lui, présenter pour la première fois son œuvre au public — et dans un local inconnu. Pour moi, me lancer sans le sou dans une profession difficile dont j'ignorais jusqu'au vocabulaire. Nous nous sommes décidés d'un coup. En deux jours, on a transformé l'atelier en galerie plausible. J'ai lancé mes invitations. 150 : aux amis. Maintenant, j'en envoie 5 000 : les gens font la queue dans la rue. Les amis sont venus. La presse aussi. Elle était innombrable à l'époque, bouillonnante, avide de neuf. Elle m'a fait un succès. Songez qu'en 1944 il n'y avait à Paris qu'une trentaine de galeries, contre 400 aujourd'hui...

« LE test m'a paru probant. Revenir à mes pots ? Pour rien au monde. J'ai poursuivi avec une valeur consacrée : le grand Max Ernst. A vrai dire, je ne savais pas trop où j'allais. Je voulais faire du neuf, lancer des inconnus. Mais qui ? Rappelez-vous la situation de la peinture à la Libération : d'un côté, les rois mages : Matisse, Braque, Picasso, qu'on s'arrachait à coup de millions, suivis de leurs épigones : les Gishia, Tal Coat, Fougerson, Pignon, etc. De l'autre, les semi-figuratifs : Bazaine, Lopicque, Estève, Manessier. Quant à l'art abstrait : néant. Ce n'était pas dans l'air du temps. Deyrolle fut le seul non-figuratif du Salon d'automne 1944. Kandinsky resta ignoré jusqu'à l'exposition Brouin, place Vendôme, en 1947. On continuait sur la lancée d'avant guerre. L'art nouveau n'attirait personne, sauf quelques journalistes, des critiques, des initiés. La première exposition Paul Klee en 1948, au Musée d'Art Moderne, ne rassembla que 1 500 égarés. Une grande rétrospective Léger, un an plus tard : 1 200. En 1950, on trouvait encore de ce peintre des tableaux à 60 000 anciens francs, qui valent aujourd'hui 15 millions.

se entre les gloires et les épigones, que faire ? Prospection grimpa des escaliers de service. Devant les toiles, le regard dévorant de l'artiste, je laissais l'œuvre agir moi. Je m'efforçais de ne pas succomber au tape-à-l'œil, au tapage de foudre. C'est là, sur le tas, que j'ai compris combien difficile d'être original de nos jours. Tout a été fait. Le monde, environné d'expériences magistrales, ne sait comment entendre sa faible voix. Mes trouvailles étaient rares. Malheureusement nombre croissant des artistes, celui des génies n'a pas été. Là aussi, j'ai mesuré le pouvoir du marchand qui mot change le destin d'un de ces garçons souvent misés, presque toujours sincères, pour qui l'art est tout. Ce n'était vraiment mauvais, je me sentais étrangement déprimé, presque malade, comme si j'allais m'évanouir. Dans ce milieu là, on fait généralement le coup de l'associé : « Moi, c'est bien, mais mon associé ne peut pas supporter ce style... ». Celui du calendrier : « Passionnant, mais mes cimaises retenues pour trois ans... ». Je tentais de donner mon avis. Difficile : le peintre est d'autant plus sûr qu'il est moins sûr de son talent. Il y a celui qui voit votre refus une évidente manifestation de la cabale ou au contraire celui qui devient grossier parce qu'il craint la gentillesse soit prise pour de la flagornerie. Tel timide abrutit d'explications. Tel autre joue la désinvolture et se vante ses toiles, ne voulant pas être réduit dans votre esprit qu'il montre, sûr qu'il est d'aller plus loin.

### 19 petits Renoir dans un grand

mes recherches ne donnaient pas grand-chose. Je piétinais. Sur un coup, enfin, le miracle : j'exposais Atlan qui avait pour le mérite de rompre avec la figuration, de refuser le décor, quand se présentent cinq inconnus : Hartung, Pollock, Dewasne, Schneider, Marie Raymond. Ils posent leurs toiles contre le mur : un choc. En un clin d'œil, devant ces œuvres strictes, austères, je compris que j'avais trouvé ce que je n'en changerais plus. Je les ai exposées en même temps avec une préface de René de Solier. C'était la première manifestation d'art abstrait à Paris depuis la guerre. Mais elle ne s'installait d'un coup aux avant-postes d'un art strict et non-figuratif. « L'art abstrait construit » voyait le jour. Jusque-là, nous n'inventons rien. Bien avant-guerre des artistes : Malévitch, Mondrian, Kandinsky avaient pratiqué et enseigné le style géométrique, le constructivisme. Partout l'histoire les avait arrêtés : le stalinisme en U.R.S.S. ; le nazisme en Allemagne ; l'isolement en Hollande. C'est nous qui, après-guerre, avons relancé le mouvement, à l'actualité cet art, l'art de notre temps, qui s'exprime librement par la tension réciproque des formes et des couleurs dans un certain ordre assemblées.

Je trouvais bien ma voie. Étroite. Je ne vendais rien. Les uns essaient de ressusciter artificiellement une école dépassée, d'autres d'exhiber une peinture ridicule, enfantine. Mais un quelconque barbouilleur abstrait se présentait dans une galerie, on me l'envoyait avec un mot de recommandation. De temps en temps, un tableau s'en allait sous le bras de l'un médecin suisse ou d'un magnat vénézuélien. Je ne suis pas cher : un Vasarely en 1950 : 20 000 F (aujourd'hui : 2 millions) ; une Sophie Taeuber-Arp : 70 000 F (aujourd'hui : 7 millions) ; un Poliakoff en 1952 : 30 000 F (aujourd'hui : 3 millions). Ça ne partait pas. Il fallait payer le loyer, les impressions de catalogues, les mensualités, des artistes. Jusqu'en 1950, j'ai

*me suis battue quinze ans — au point qu'on m'a plaisamment nommée « la papesse de l'art abstrait » — pour imposer à la peinture non-figurative, à peu près inconnue à Paris, en dépit de ses tendances les plus austères quand le tachisme, dans les années 1950, fit son apparition, c'est que ce style ascétique, où on est constamment canalisée par la raison, correspond aux profondeurs de ma sensibilité. Ces deux Vasarely (ci-contre,*

survécu par le courtage. On déposait chez moi des impressions, je touchais une commission sur la vente. Triste milieu : une fois, je m'en souviens, j'ai vu des marchands calculer avec un cadre combien ils pourraient découper de petits Renoir dans une grande toile du maître. Quand je ne bouclais pas le mois, ma famille m'aidait. Un soir, Dmitrienko m'offrit une fort belle toile pour 3 000 francs. Il avait besoin d'argent ; sa femme était à l'hôpital. Je fouillai mes tiroirs : rien. Aujourd'hui, ça vaut 500 000. Chercher des capitaux ? Personne n'aurait voulu investir dans une pareille histoire de fous. C'est plus tard qu'ils se sont offerts. Récemment, un trust m'a proposé de couvrir le marché de l'art moderne, à fonds perdus : « Achetez tout ce qui vous paraîtra valable... » J'ai refusé. On prend goût à sa liberté. Dans ces années de combat (1945-1950), je disais à mes artistes : « Le jour où le marché américain s'ouvrira, ce sera gagné. Ils ont bien acheté avant tout le monde les impressionnistes, les fauves, les cubistes... » Il s'est ouvert, mais pour déverser sur l'Europe « l'école de New-York ». Leurs marchands nous ont boycottés pour imposer leurs propres produits.

» Années noires. Ce fut pourtant durant cette période que maints artistes, attirés par l'orientation précise de ma galerie, sont venus nous rejoindre. Arp, d'abord, notre invité d'honneur (voir Réalités, janvier 1961), Mortensen et Jacobsen, en 1947, puis Poliakoff, d'autres encore. Vasarely, cependant, reprenant ses recherches d'autrefois à Budapest, mettait au point le style ascétique et rigoureux qu'il a perfectionné depuis. La galerie jouait d'ailleurs un rôle dans l'évolution de chacun ; au contact de leurs pairs, certains artistes acquéraient une austérité, une pureté qui n'existaient que virtuellement dans leurs œuvres.

### “ Il jouait de la balalaïka au Poisson d'or ”

Nous formions un groupe. Chacun savait que l'union fait la force et qu'isolé il aurait disparu dans l'oubli. Des ennemis communs, une cause à défendre : nous nous sentions comme sur un flot, aux prises avec le monde hostile. Pas de Rolls-Royce, ni de château néo-gothique. Vasarely vivait de la publicité ; Seuphor, tant bien que mal, de sa plume ; Baertling faisait des écritures dans une banque, en Suède ; Poliakoff jouait de la balalaïka, la nuit, au Poisson d'or ; Jacobsen et Mortensen écumaient les Puces et partaient vendre des masques nègres au Danemark, d'où ils ramenaient vivres et tissus. Le second trouva même un jour une statue du douanier Rousseau, qu'il acheta 1 200 F, et revendit pour presque rien : 200 000. Tous les samedis, rendez-vous à La Boétie. Chacun sortait ses toiles, écoutait les critiques des autres. Poliakoff, selon les avis, divisait les siennes en deux tas : « chefs-d'œuvre » et « cadavres » — qu'il remportait chez lui pour les remettre en chantier. Je faisais les démarches, remplissais les feuilles d'impôts, cherchais un atelier, soignais les malades. Il fallait s'occuper de tout — et puis encore de l'essentiel : lancer le peintre, le faire connaître.

» Comment s'y prend-on ? Un exemple : Di Teana, après s'être aventuré six fois jusqu'au bas de mon escalier, se décide, tancé par sa femme, à franchir mon seuil. Sous son bras, une boîte à chaussures qui contient de minuscules maquettes de sculptures, dont il m'explique bientôt, en rougissant, qu'il les voit pour sa part hautes de cinq à six mètres. Ce qu'il montre est prometteur : « Revenez me voir avec des pièces plus grandes ». Au second rendez-vous, Mortensen et Vasarely sont là — vite conquis. Je conclus alors un accord avec Di Teana : je l'aiderai financièrement jusqu'à ce qu'il ait terminé un ensemble qui nous satisfasse l'un et l'autre. Quatre ans passent : il travaille comme une brute. Enfin, je risque le coup de poker : un « one-man-show » dans ma galerie. Succès inespéré : on le mentionne dans la presse, il est cité parmi les jeunes qui comptent. Mon rôle est alors d'amplifier ce succès. Je diffuse des photos dans des revues. Une adresse à tel éditeur qui réalise un



autour de moi, aux critiques, aux clients. J'explique, je tente de convaincre. J'utilise le capital de confiance acquis grâce à mes précédents succès. L'époque n'est plus où le milliardaire Barnes achetait sur un coup d'œil quarante Soutine. On veut comprendre. On exige des explications. « Qu'avez-vous de neuf ? » s'enquiert un industriel rhénan de passage. « Eh bien ! justement, un jeune sculpteur qui... que... ».

### “ On ne vend pas les inconnus ”

L'influence de la chose écrite est capitale. Un journaliste a fait la gloire d'Hartung et de Soulages en répétant leurs noms chaque semaine, sans qu'ils aient pratiquement montré une œuvre. Certaines galeries font des plans de bataille pour attirer la presse. On l'invite en privé, avec un grand homme en pâture (« M. Malraux honorera de sa présence... »). Tel peintre se livre à des excentricités pour obtenir deux pages, voire un écho dans un hebdomadaire à grand tirage. On voit même des marchands qui cherchent à faire pression sur les journaux en arguant de leur masse publicitaire : « J'ai mis 150 000 francs de placards sur X... et vous n'en avez même pas parlé dans vos colonnes... » Outre ces moyens de pression malhonnêtes, auxquels je me refuse pour ma part, on peut envoyer l'artiste à l'étranger. Je viens de financer le séjour de Schöffer à la Biennale de São-Paulo. Coût : 1 million. Il reviendra par New York, rencontrera des journalistes. D'où interviews, photos, etc. Les peintres eux-mêmes diffusent parfois leurs amis dans leur pays d'origine : Jacobsen et Mortensen ont introduit Poliakoff, Deyrolle et bien d'autres au Danemark. Au fil des années, j'ai tissé un réseau de points d'appui dans de nombreux pays d'Europe. J'ai commencé par organiser des expositions de mes peintres. Aujourd'hui, ce sont les Allemands, les Suédois, les Italiens qui s'en chargent. Je pousse jusque dans les pays sans pouvoir d'achat, Yougoslavie, Pologne : il s'agit de répandre un style, une tendance, de créer un public. Inversement, j'expose, sans aucun bénéfice, car on ne vend pas les inconnus, certains peintres de ces pays dont le style nous est proche. Si bien que je voyage beaucoup. » L'édition est un bon moyen de diffuser un artiste. Je publie des tirages limités de planches en sérigraphie (sur écran de soie). Le prix en est modique (250 000 F pour 12 planches de Arp ; 25 000 à la souscription) et me permet d'imposer le goût d'un certain art dans des milieux relativement modestes — les jeunes notamment — qui peut-être, plus tard, deviendront de bons clients.

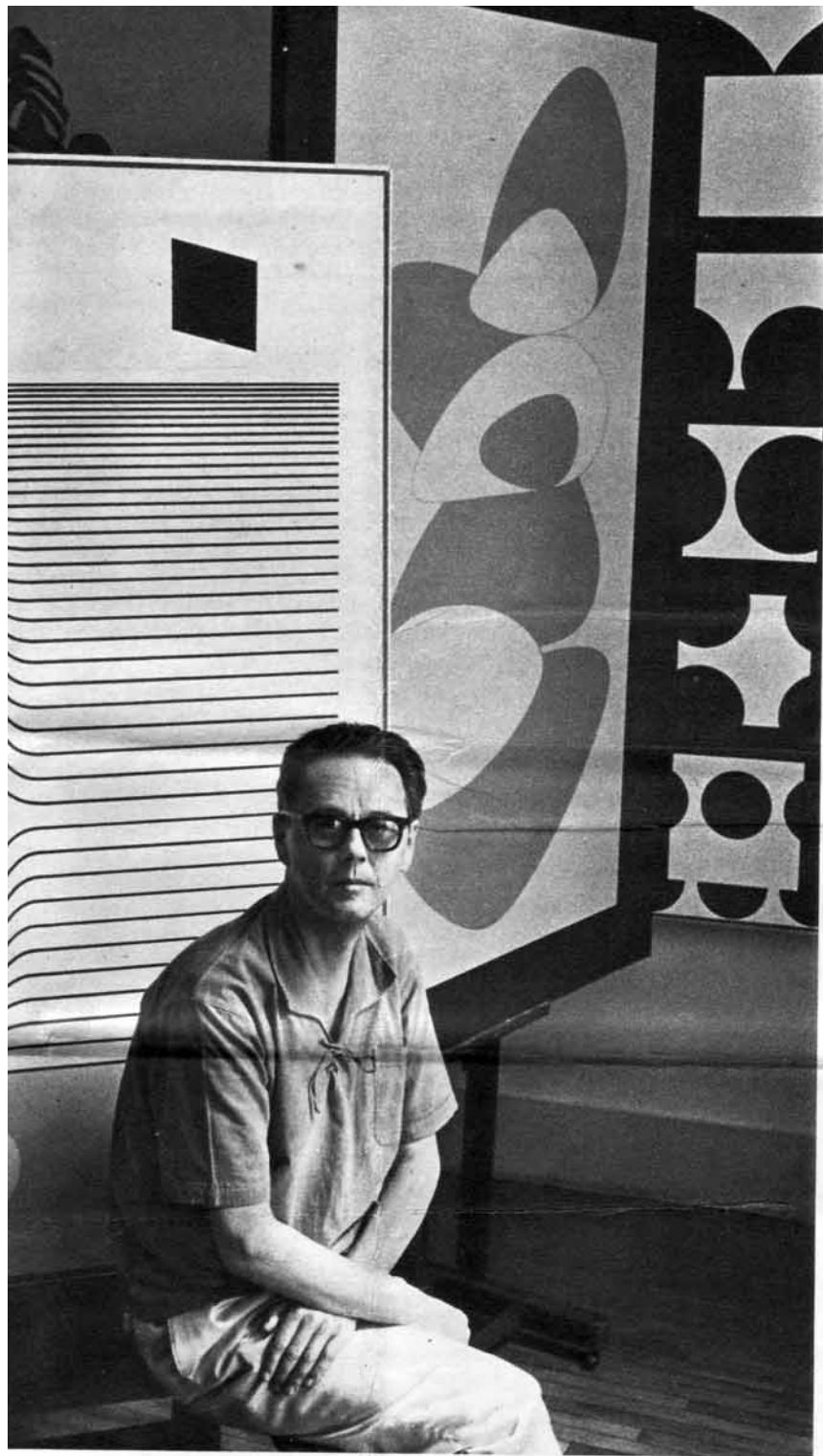
### “ Le style cheveux sales ne fait plus recette ”

» Reste le plus important : le contact personnel. J'emmène le collectionneur, le critique influent dans l'atelier du peintre. Alors joue ce facteur décisif, aussi capital qu'au théâtre : la « présence » de l'artiste. Certains créateurs, bons ou mauvais, ont une manière, un « fluide » proprement irrésistibles. Poliakoff, Jacobsen sont des vendeurs de premier ordre ; Deyrolle, Mortensen des proies faciles. Arp ne sait pas faire la différence entre deux billets de banque. Herbin, avant sa mort, non plus — qui d'autre part était capable, que l'on fût milliardaire, concierge, critique d'art, ou employé du gaz et, pour peu qu'on y prît intérêt, de passer trois heures à expliquer par le menu ses théories les plus subtiles. » Quand le peintre et l'acheteur sont face à face, commence généralement une subtile comédie où tous les coups sont permis. Côté peintres, il y a le « brave bougre » qui ne sait même pas le prix de ses toiles ; l'inspiré ; le muet dense, le fiévreux, le bourru qui « fout les gens à la porte » — sauf vous, et ne vous lâche plus quand vous l'avez franchie. Il y a le sculpteur qui trempe ses mains dans le cambouis avant votre arrivée pour montrer qu'il travaille le métal lui-même ; le gastronome qui, en votre honneur, va cuisiner « son » plat ; celui qui touche ses pinceaux une fois par semaine et ne

quitte jamais sa salopette maculée de peinture ; « le b qui défait son lit quand le client sonne chez lui ; le coteur qui disserte longuement sur le temps qu'il fait, che quelques flèches à ses confrères arrivistes, se enfin, après des heures, à sortir, comme d'un coffre une toile qu'il pose devant vous, avec la même grav même respect que s'il s'agissait de la Table de Le temps passe. On s'avise d'en demander une. » Comment, s'inquiète-t-il, vous n'êtes pas fatigué ? Le style « cheveux sales et barbe basse » cède de plus le pas devant le genre « compte en banque » cylindrique, atelier de 200 m<sup>2</sup> avec vue sur la Seine, c historique habitée jadis par Franklin ou M<sup>me</sup> Récau s'agit de montrer que, non vraiment, on ne manque c

### “ C'est alors qu'éclate la bombe tachiste ”

» Côté acheteurs, on dispose aussi de tout un depuis celui qui annonce : « J'ai X... et Y... dans ma tion. Ce serait une gloire pour vous d'y entrer... moi un prix... » Jusqu'à cet autre qui spéculé sur la du peintre et cherche à écarter la galerie de la trac « J'adore, dit-il, l'atmosphère de l'atelier. Je déteste avec les marchands... » La plupart, cependant, p négociier hors de la présence du peintre, soit qu'ils cr d'avoir la main forcée, soit que parler argent dev leur répugne. J'en connais même un qui achète ost ment chez moi les toiles d'un artiste qui m'a quittée p quelque sorte, lui donner une leçon de fidélité. Tous les marchands connaissent M. « What size wha (« Quelle taille quel prix ») qui surgit chaque année : doublement terrorisé à l'idée de rater le coche et de ridiculiser par de mauvais plaisants. Il arpente ne ment mes deux salles, demande « How much ? », « Too much ! » avant d'avoir entendu la réponse paye « cash ». Jadis il parcourait mes cimaises com des patins, sa femme haletante suspendue à son br fonçait sur moi : « Have you Braque ? Rouault ? Ma Aujourd'hui, il prend son temps, pose beaucoup d tions. Il veut savoir pourquoi il achète. Reste une catégorie, la pire : celle des escrocs qui exj la misère des jeunes. « Par charité », comme ils disent, c particuliers octroient 20 000 francs par mois à un i contre la totalité de sa production. Ils rassemblent jusqu'à sept ou huit jeunes, escomptant bien que l'un a aura du talent. Il leur arrive, à ces braves cœurs, d'ajc contrat une chambre de bonne, quelques repas. De q pêcher l'artiste de mourir de faim. Les années passe jour peut-être, c'est la fortune... » Voilà le monde que j'ai dû, quoique sans exp affronter durant les premières années de la galer faisais mon chemin, cependant, soutenue par mes p Je commençais à vendre en Allemagne, en Scanc en Amérique du Sud. L'avenir nous souriait. On fais projets... C'est alors qu'éclate, en 1950, la bombe ta le raz-de-marée informel qui, en deux ans, va balayer marché de la peinture moderne. « Abstraction lyrique tion painting », « Expressionnisme abstrait », « Nuaq « École de la matière », « Art convulsif » : on assiste à la, tion spontanée d'une quantité d'artistes qui, sous p d'abstraction, font un sournois retour au réalisme. Le culations imprécises, ce sont des murs écaillés, des fle composées, des carrés de terre, « des déchets pourrissai la pénombre », comme l'écrivait le critique Michel Se Face à la rigueur de l'abstraction géométrique défenc ma galerie, se dresse désormais une autre prétendue ab ion qui fait passer vis-à-vis du public mes peintres co teurs au second plan. Son succès est total : « Devant bisme qui s'en délecte, on est tenté de croire que nos c porains ont une propension à faire des égouts leur d d'élection, qu'ils se sont subitement épris des matié moins nobles. Pour ne pas dire les plus ignobles :



... « J'aime chez Di Teana son étonnante sensibilité au métal. Il a su donner une humanité au plus froid des matériaux : l'acier. Sa préoccupation dominante est de lier la sculpture à l'architecture. Profondément catholique, voire mystique, il rêve d'associer son style monumental à la ferveur d'une église. Je vends ses œuvres de 200 000 à 1,5 million d'anciens francs... »

« ... C'est avec Vasarely que j'ai inauguré ma galerie en 1945. Né à Pecs (Hongrie) en 1908 installé en France depuis trente ans, longtemps graphiste, c'est un chef de file, un doctrinaire. Il a joué un rôle décisif dans la création de « l'école du mouvement », que j'ai lancée en 1955. Pour moi c'est l'artiste contemporain qui ouvre le plus de voies vers l'avenir... » (Prix de chacun des trois tableaux ci-contre : 3 millions d'anciens francs).

« ... Pour l'avenir, j'ai misé sur Agam. Avec Di Teana, c'est l'un des jeunes les plus doués de sa génération. Né en Israël en 1928, il fait partie de ma galerie depuis 1955. Il prévoit dans ses œuvres la participation du spectateur. Il affirme n'apporter qu'une structure qu'il laisse au visiteur le soin de meubler. J'ai exposé par exemple de lui des panneaux de liège sur lesquels on peut librement disposer des éléments mobiles dotés d'un clou, ce qui permet de composer soi-même son tableau. Dans l'œuvre ci-dessous (300 000 anciens francs), qui m'appartient, les petits cercles blancs sont liés au panneau par de minces ressorts qui leur donnent



encore Seuphor. Déjà, dans les années 1920, le tam-tam surréaliste avait estompé les grands noms du constructivisme. De même aujourd'hui le déferlement informel allait estomper le seul art véritablement d'avant-garde, qui se groupait autour de ma galerie. Ce fut brusquement l'éclipse, presque la misère. Horizon bouché : je ne vendais plus rien. Certains, comme Poliakov, me quittaient. Mes charges avaient augmenté. J'ai vu le moment où je devrais fermer boutique. Mais alors que faire ? Pas d'issue. Le brouillard. La vie n'aurait plus aucun sens. Le plus dur : garder ses soucis pour soi ; une maison doit avoir l'air prospère. A 15 000 F en 1950, je ne parvenais pas à vendre des gouaches d'Herbin, qui valent maintenant 1 million.

### “ Cernés dans des kilomètres d'informel ”

Et quelle tentation pour les peintres : suivre la mode ! J'ai vu, en quelques mois, toute l'école italienne basculer dans l'informel. On faisait des taches, on les vendait. Mes artistes avaient pour la plupart d'autres exigences que d'accumuler des dollars. Nous étions comme une minorité politique en exil, les Fidel Castro de l'art constructif cherchant où débarquer. On me proposa de faire une exposition-farce avec des toiles tachistes fabriquées par une machine, afin de montrer l'instinct grégaire du public. Mais à quoi bon ? Cet enfer a duré cinq ans. Finalement, il nous a été favorable. Il a nettoyé le milieu : tous les faux constructivistes sont passés à l'informel, où ils ont d'ailleurs généralement sombré dans l'oubli. Depuis 1958, le tachisme ne nous gêne plus. Les amateurs sont fatigués des sempiternels barbouillages. Ils veulent du solide — et le solide, c'est nous. Le chant du cygne de cette tendance, ce fut l'énorme exposition « Documenta » à Cassel, en 1959. Cernés dans des kilomètres d'informel, tous les « construits » s'entassaient dans un couloir. Il fallait voir la tête des gens errant, hébétés, de salle en salle, saouls de matière brute et finalement ravis de tomber sur nos sphères, nos droites, nos carrés.

» Parallèlement à cette décadence, notre galerie s'orientait de plus en plus vers un art absolument neuf qui, pour nous, conditionne l'avenir : le « cinétisme ». Depuis 1950, Vasarely, à la suite de précurseurs comme Léger, Richter, Calder, poursuivait des recherches pour introduire la notion de temps et de mouvement dans l'art. Il s'agissait de multiplier l'effet de l'œuvre en amenant l'amateur à l'aborder, non plus d'un coup, comme le tableau classique, mais dans une durée. Vasarely pour sa part a obtenu ce résultat en créant des pièces qui changent d'aspect selon la position du spectateur. Le sculpteur Nicolas Schöffer cherche au contraire à mouvoir l'œuvre mécaniquement, tout en jouant des effets de la lumière pour en changer inlassablement les valeurs plastiques. Il a même conçu une « sculpture cybernétique », dotée d'un cerveau électronique, qui bouge et se déplace sous l'influence de la lumière (captée par des cellules photoélectriques), du son (qu'enregistrent des microphones), voire du degré d'humidité de l'atmosphère (grâce à un hygromètre). Mon exposition de 1955, « le mouvement », qui rassemblait les premiers travaux de cet ordre, eut un très grand succès de curiosité. Chacun voyait, d'une part, l'essor possible d'un art qui réussit la synthèse de l'espace et du temps, et d'autre part, que le tachisme n'était pas tout l'avenir de l'aventure moderne. Nous prouvions que des recherches passionnantes pouvaient naître hors de son orbite. De fait, beaucoup de jeunes sont venus à nous : Agam, Tingely, Tomasello, Kosice, apportant le sang neuf. Arp quant à lui, qui ne vendait guère avant 1954, obtint cette année là le grand prix de la Biennale de Venise et fut enfin reconnu comme l'un des deux ou trois grands sculpteurs vivants. Peu à peu, des noyaux de fidèles se constituaient autour de mes artistes — surtout à l'étranger. Si l'on fait le compte, on s'aperçoit qu'en dix ans, Vasarely par exemple, a quand même vendu 100 toiles en Belgique,

Suède, 30 aux États-Unis, 20 en Allemagne, et... 6 € Par rapport au passé, c'est l'âge d'or. En trois ans, tion a évolué d'une façon foudroyante. Les gens ont d'un art rationnel, construit, où l'effusion laisse place à la rigueur d'une méditation délibérément intellectuelle. Elle sollicite de partout. L'Italie, la Grande-Bretagne, sont ouvertes. Je vends dix fois plus qu'en 1955. A New York en 1960, j'ai organisé une exposition bombe de 150 artistes sur le thème : « l'art abstrait construit, de Malévitch à demain ». Elle a circulé à travers les États-Unis, entraînant la réaction déchirante de plusieurs critiques notoires, rendant courage à des inconnus.

» Le succès ! Enfin nous l'avons, et sans jamais avoir changé notre ligne de conduite. Mais l'argent corrompt. A mesure que nous étions reconnus, appréciés, recherchés, ce qui unissait les artistes de ma galerie devenait moins fort que ce qui les séparait. Ou bien l'art de l'un niait celui de l'autre, ou bien, trop proche, il le concurrençait. Le club idéologique s'est désagrégé. Chacun m'amenaient ses épigones pour forcer sa représentation au sein du groupe. Deux fois moi-même j'ai dû faire des procès. On vendait des toiles dans mon club au baissait la cote. J'ai gagné.

» Le succès ! Il s'exprime en chiffres. Je possède un stock de 150 Vasarely, 100 Mortensen, de nombreux reliefs, sculptures et dessins de Arp, des Picabia, 15 Poliakov, 40 Deyr, 20 Agam, 20 Tingely, 10 Hartung, 15 grandes pièces de Schöffer. J'ai parié, seule ou presque, sur ces hommes-là et j'ai gagné. J'ai versé par exemple 300 000 francs par mois à Herbin pendant les dernières années de sa vie, quand personne ne voulait de sa peinture : 6 millions en deux ans, qui lui ont permis de se payer son premier appartement. Aujourd'hui dans mes caves, j'ai près de 100 pièces de lui — et chaque toile vaut 6 millions. Dans dix ans, je vous le garantis, il en vaudront 30. En 1950, mon stock valait 60 millions ; en 1960, 600 millions ; dans dix ans, 1 milliard.

### “ Un combat contre les forces obscures ”

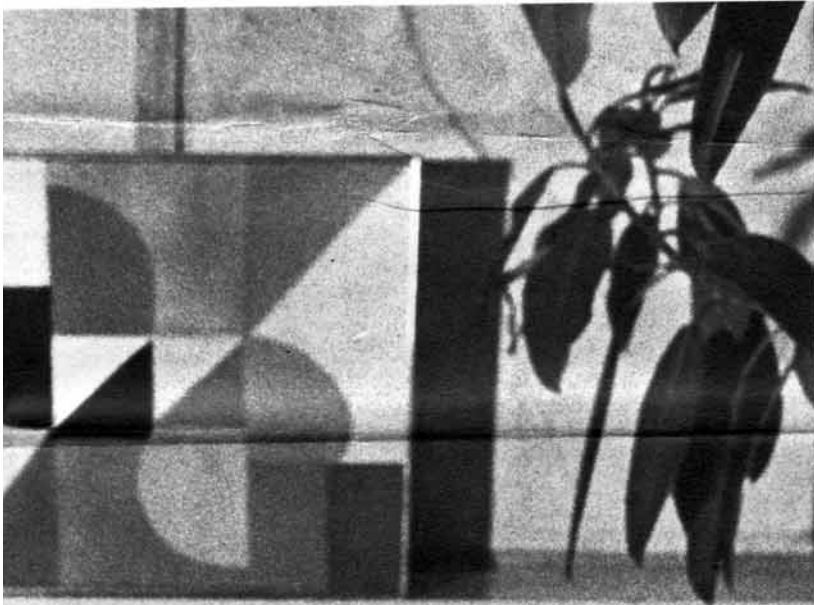
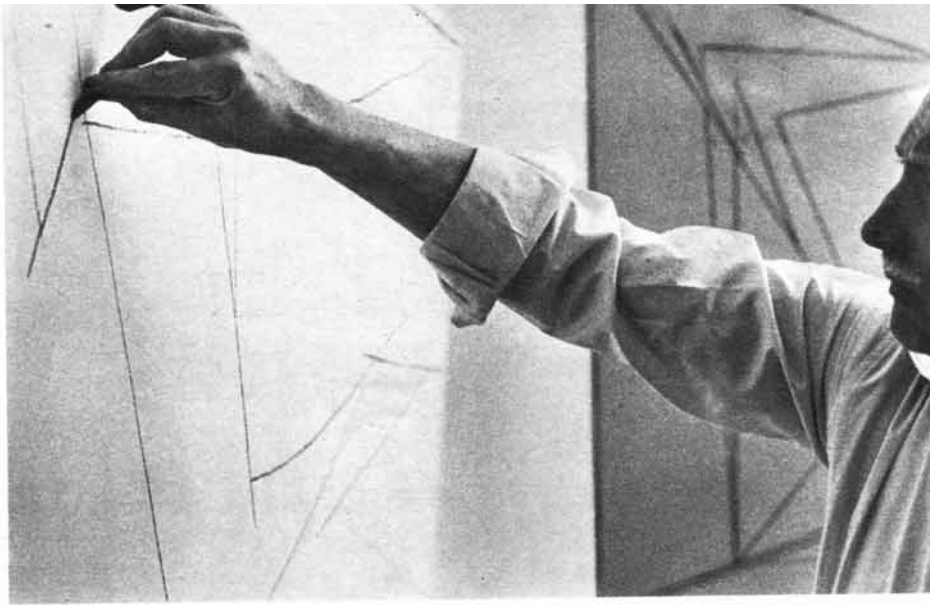
» Je suis partie de rien. J'ai obéi à mon goût. Il a triomphé. Mais pourquoi la peinture, et pourquoi cette peinture ascétique, construite, rigoureuse ?

» 1. Au risque de faire rire les sceptiques, je vous dirai que ce qui me fascine, c'est moins de gagner de l'argent que de participer — même sans créer — à une entreprise qui marquera durablement la sensibilité de mes contemporains. Je n'ai jamais possédé de Calder. Pourtant j'en ai promené partout au cours d'expositions en Suède, Danemark, Finlande, Belgique. Eh bien ! j'ai le sentiment d'avoir joué mon rôle dans la diffusion de Calder et qu'ainsi je me suis associé à une entreprise qui défie le temps. L'art est un des moyens de nier la mort et la mort est une des idées que je ne puis supporter.

» 2. Pourquoi cette peinture ? Parce qu'aucune n'exprime mieux la conquête de l'artiste sur un monde en perpétuelle gestation, décomposition. Dans un Herbin, un Vasarely, il n'y a pas de place pour les forces obscures, la crasse, le pourrissement, l'enlèvement, le morbide. Cet art presque objet traduit à l'évidence la maîtrise totale du créateur. Une hélice, un gratte-ciel, une sculpture de Schöffer, un Mondrian, un Mortensen : voilà des œuvres qui me rassurent : on peut lire en elles — aveuglante — la domination de la raison sur le chaos, le triomphe de l'homme sur le chaos et la mort.

» Au reste, regardez autour de vous. N'est-ce pas la même ambition de ressaisir le monde à partir d'une rationalité qu'on lit dans le « nouveau roman » d'un Robbe-Grillet dans la musique des Boulez, des Stockhausen. J'en ai parlé avec ces derniers. Comme Herbin, comme Vasarely, ils composent pas dans des transes, mais à froid, en clinique, conservant toujours la maîtrise de leurs matériaux. Construire est leur impératif. C'est pour moi, par-delà toutes les d

.. Mortensen connaît l'art de concilier sa lexion avec une très grande sensibilité de colote. Je l'ai connu en 1947, quand il est arrivé Copenhague — où il est né en 1910. Il était au passer trois mois à Paris, mais il n'a plus itté la capitale, sauf pour quelques séjours en rmandie et en Corse. J'ai d'ailleurs remarqué e la lumière méditerranéenne a une influence rtaine sur sa palette. « Je ne suis pas un dan- ar, me dit-il souvent. Le geste pur a sa valeur, is il n'est pas suffisant. » Son art a une base tionnelle : il a longuement étudié les théories entifiques de l'influence objective des formes et s couleurs sur le regard. Un voyage à Berlin 1932 lui fit connaître les maîtres du Bauhaus et xpressionnisme allemand. Actuellement, il tra- ille à une remarquable série de tableaux conçus commun avec Arp. Je vends ses œuvres de 0 000 anciens francs (gouaches) à 4 millions. »



« Jean Arp est mon hôte d'honneur, je résumerai ainsi son succès : « Connue en 1946, célèbre en 1956, immortel aujourd'hui. » C'est avec Mondrian, Malevitch, Kandinsky, un des pionniers de l'art abstrait. A Zurich, entre 1915 et 1918, sa femme Sophie Taeuber et lui se livrèrent à des recherches strictement non figuratives, que le sculpteur pour sa part n'allait pas tarder à abandonner au profit d'un art plus pétri de réel, où interfèrent très librement les valeurs végétales, minérales, animales et humaines. Je vends ses œuvres, selon leur importance, de 1 à 10 millions d'anciens francs. »



« Sonia Delaunay est, selon moi, une des plus subtiles coloristes du monde. Elle participe depuis peu à mon groupe. Elle y fait le pont entre les anciennes générations et les nouvelles. En effet, née en Ukraine en 1885, elle épousa en 1910 Robert Delaunay, l'inventeur du mouvement « l'orphisme » et participe aux folles années de Montparnasse. Elle lança même en 1923 un nouveau type de tissu pour robes qui allait faire fureur et que Cendrars chanta dans ses poèmes. Récemment elle m'a fait appeler : « Occupez-vous de diffuser mes œuvres. Je veux qu'elles me survivent. » Je les vends de 500 000