



fig.2 Eugene Haberer, Montreal - The Great Piano and Furniture Auction Rooms of Henry J. Shaw, Craig Street, gravure, tirée des *Canadian Illustrated News* (Montréal), 1^{er} mai 1875.

LE RÔLE DE LA VENTE PUBLIQUE DANS L'ESSOR DU COMMERCE D'ART À MONTRÉAL AU XIX^e SIÈCLE

Le cas de W. Scott & Sons ou comment le marchand d'art supplanta l'encanteur

L'importance des grandes firmes internationales de commissaires-priseurs dans des villes comme Paris, Londres, New York, et leur incidence sur le marché de l'art sont des faits connus. Mais qu'en était-il de la vente aux enchères d'œuvres d'art dans un contexte colonial et, plus près de nous, dans un centre de l'envergure de Montréal, au XIX^e siècle? C'est la question qui s'est imposée lors de la synthèse¹ du matériel recueilli dans le cadre ma recherche doctorale sur l'essor du commerce d'art à Montréal, entre 1859 et 1914, à partir du cas de figure de W. Scott & Sons². Dans l'étude qui suit, j'entends démontrer que la vente publique a été le mode dominant de diffusion de l'œuvre d'art à Montréal jusqu'à la fin des années 1880. Pour ce faire, j'examinerai la place qui fut dévolue à l'encan public dans les méthodes commerciales du marchand William Scott (1831-1904)³. J'interrogerai ensuite les causes historiques de la prédominance de ce mode diffusion dans l'ensemble du marché de l'art à Montréal jusque dans les années 1860, de même que les motifs de son déclin à partir du début des années 1890. Tout au long de cette démonstration, je m'en remettrai aux données compilées lors du dépouillement de la *Montreal Gazette* et d'autres journaux montréalais de la période étudiée⁴.

Le recours à la vente publique chez W. Scott & Sons

William Scott est un Anglais d'origine qui vint s'établir à Montréal vers 1858 ou 1859⁵. En avril 1859, il s'affiliait à un confrère du nom d'Augustus James Pell, arrivé lui aussi depuis peu dans la ville⁶, sous la raison sociale de A.J. Pell & Company⁷. Deux ans plus tard, les deux *carvers & gilders* (sculpteurs et doreurs⁸) rompaient cette association et Scott mettait sur pied une autre compagnie avec un nouveau partenaire nommé Thomas Marsden⁹. Une première trace de leur activité dans le commerce d'art apparaît en novembre 1862 lorsqu'ils font procéder à la vente de 35 miroirs et 100 gravures dans les salles du Mechanics' Institute, sur la Grande rue Saint-Jacques¹⁰, non loin de leur atelier du square Victoria. Cette vente publique n'est que la première d'une série. Plus ou moins régulièrement jusqu'en 1898, Scott va continuer (seul ou avec d'autres partenaires au sein de sa compagnie) de s'en remettre à ce mode de mise en marché de l'œuvre d'art. Les données recueillies pour les années 1860 et 1870 montrent qu'il le préfère alors très nettement à l'exposition.

Au cours des années 1880, ses ventes publiques se multiplient, tandis que les présentations d'œuvres dans sa propre boutique prennent de plus en plus l'allure de véritables expositions, ce qui n'était pas le cas auparavant. À partir de mars 1889, Scott fait de moins en moins appel à l'encan public en tant que vendeur mais y est de plus en plus associé à titre d'«expert», son rôle étant alors d'assister l'encanteur dans l'établissement de la valeur des œuvres que des particuliers remettent sur le marché. L'examen des faits compilés révèle enfin que, après 1898, Scott a cessé toute collaboration avec des encanteurs et que, ailleurs à Montréal, la vente publique a été largement délaissée au profit de l'exposition. Or, ce déclin signale plus qu'une simple variation dans les techniques de diffusion. Il indique qu'un changement a eu lieu sur le plan structurel et que les rapports de force au sein du marché de l'art se sont modifiés. Pour saisir les motifs de cette transformation, il faut regarder par-delà les modes de diffusion. Il faut donc identifier les acteurs en présence et cerner les enjeux de la rupture qui s'effectue. D'emblée, deux questions se posent. Premièrement, pourquoi un marchand comme Scott, qui s'était établi à sa propre enseigne dès 1861 et pouvait donc mener ses affaires dans sa boutique, sans autre intermédiaire, eut-il recours aux services des encanteurs? Deuxièmement, pourquoi délaissa-t-il rapidement cette technique de vente après 1890? L'analyse plus détaillée de son activité commerciale permettra d'y voir clair. Gardons bien en mémoire, cependant, que tout comme son confrère Augustus J. Pell, qui faisait lui aussi commerce d'œuvres d'art, Scott était à l'origine un sculpteur et doreur, non un marchand de tableaux. Dans les années 1860, cette catégorie professionnelle n'existait pas encore à Montréal. En fait, c'est Scott lui-même qui, à partir de 1875 surtout, contribua à définir les contours de cette nouvelle profession dans le contexte montréalais de la deuxième moitié du XIX^e siècle.

De par sa formation de sculpteur et doreur, Scott était d'abord et avant tout un encadreur (fig.1). Parce qu'il le mettait en contact avec des artistes et des œuvres d'art, ce métier favorisa l'ajout du commerce d'art à ses entreprises. Jusqu'à la fin des années 1890, la place de ce négoce dans l'ensemble de son activité reste difficile à évaluer, car, à partir du début des années 1880, Scott incorpora la confection de meubles et d'autres travaux d'ébénisterie aux fonctions de son entreprise, sans délaisser pour autant son travail d'encadreur. Contrairement à Pell, dont l'activité de diffusion fut plus ponctuelle et de moindre envergure, Scott traversa progressivement toutes les étapes qui le firent passer du statut d'artisan à celui de marchand d'art spécialisé. Les données compilées pour cette recherche indiquent que cette trajectoire ne fut pas unique à Montréal. Des sculpteurs et doreurs comme Johnson & Copping suivirent le même cheminement, mais plus tard durant la période, leur présence n'étant signalée qu'à partir de 1895. Durant la majeure partie de la deuxième moitié du XIX^e siècle, Scott fut, à ma connaissance, le seul cas de son espèce à Montréal, c'est-à-dire un encadreur en phase de mutation. Comme sa boutique tenait plus au départ de l'échoppe d'artisan que de la galerie d'art telle que nous la



fig.1 William Notman, Le magasin de M. Scott, rue Notre-Dame, Montréal, 1868, cliché I-30891, fonds des archives photographiques Notman, Musée McCord d'histoire canadienne, Montréal. (Photo: Musée McCord d'histoire canadienne)

connaissions aujourd'hui, et comme l'exposition privée ne figurait pas encore parmi les méthodes usuelles du commerce d'art, Scott s'en remit tout d'abord à une technique de vente éprouvée : pour écouler rapidement ses produits d'importation sur le marché local, il engagea les services de divers encanteurs¹¹. Selon les données compilées, il organisa trois ventes publiques et deux expositions au cours des années 1860, le terme «exposition» étant peut-être mal choisi puisqu'il s'agissait, dans les deux cas, de la présentation d'une seule œuvre d'un artiste canadien, la première mettant en scène Cornelius Krieghoff (1812-1872), la seconde, William Raphael (1833-1914). Si l'on examine le contenu des ventes tenues en 1862, 1864 et 1867, on constate qu'elles proposaient à la fois des œuvres importées et des productions locales, mais dans une proportion qui nous échappe. Deux de ces ventes furent dirigées par Henry J. Shaw, encanteur spécialisé dans le commerce d'art (fig.2), et la troisième par Alfred Booker. La vente de juin 1867, que les réclames et commentaires dans la presse détaillèrent davantage, comprenait 70 peintures à l'huile, dont une vingtaine de sujets de Cornelius Krieghoff et 50 tableaux d'artistes anglais, français et américains contemporains¹². Les noms de deux artistes canadiens seulement étant cités pour la vente d'avril 1864, soit A.W. Holdstock (1819-1901) et James Duncan (1806-1881), on peut présumer que la majorité des dessins, aquarelles, chromolithographies et gravures qui la composaient provenaient de Londres, tel qu'indiqué pour ces dernières¹³.

Au cours des années 1870, j'ai recensé neuf ventes publiques organisées par Scott, dont une qui eut lieu à Québec en octobre 1877¹⁴. Durant la même période, ce marchand présenta quatre expositions, dont une seule mérite véritablement ce nom puisque, à la différence des trois autres qui ne présentaient, respectivement, qu'une seule œuvre, celle-ci comprenait des peintures d'artistes européens et américains contemporains¹⁵. Sur les huit ventes que Scott fit tenir à Montréal durant cette décennie, toutes, sauf une visant à liquider un stock d'oléographies (procédé graphique d'impression à l'huile), comprenaient une majorité de peintures d'artistes européens contemporains et, à l'occasion, quelques toiles d'artistes canadiens. Les maigres données compilées sur plusieurs de ces ventes empêchent d'en tracer un portrait précis. Elles nous apprennent toutefois que, outre James Duncan, déjà mentionné pour la vente d'avril 1864, les John Arthur Fraser (1838-1898), Allan Edson (1846-1888), Otto R. Jacobi (1812-1901), Wyatt Eaton (1849-1896), Henry Sandham (1842-1919), Thomas Mower Martin (1838-1934), Adolf Vogt (1843-1871), Frederick A. Verner (1836-1928) et Charles J. Way (1835-1919) furent tous représentés chez Scott au cours des années 1870, aux côtés d'artistes européens (anglais surtout) et américains contemporains. Un changement important est par ailleurs à signaler dans le développement de la firme au cours de cette décennie. Au terme de dix années passées à l'emploi du célèbre photographe William Notman (1826-1891), le peintre William Lewis Fraser (1841-1905) devait en effet quitter son poste, en avril 1875¹⁶, et s'associer avec William Scott quelque temps plus tard¹⁷. Le résultat d'une

AUCTION SALES.

BY HENRY J. SHAW

This Afternoon.

Important Sale of Genuine Works of Art,

comprising about SIXTY VALUABLE PICTURES, imported by Mr. William Scott, the well-known Picture Dealer, and selected by Mr. Fraser, the Artist, in Europe. Among the Pictures may be mentioned the following well-known Artists:—Victor Tortex, Albert De Gasse, Victor Lane, Everiste Vital Luminale (Chevalier of the Legion of Honor,) Cyrus Johnson, and De Peigne, of Paris, Hunt, S. R. Percy, A. W. Williams Holmes, Sansum, Alice Kershaw, Rosso, Beetroime, De Katow and Knox, of London, Bonafazi, of Rome, and several others, together with a few Statuettes, Maternal Love, original model in Terra Cotta, by Gaudex; the Bather, imitation Terra Cotta, by Allegrin; Venus of Milo, Antique Mercury, Pair Busts, life size, with Pedestals, Laughing Faun and La Baigneuse.

The above are the Paintings recently on exhibition at Mr. Scott's Rooms, and are pronounced by connoisseurs the finest selection ever exhibited in Montreal.

The Pictures will be exhibited and sold in the Store, (formerly Booker's) No. 450 Craig Street. On view Monday and Tuesday, the 27th and 28th, and the Sale will take place at TWO o'clock on

WEDNESDAY, the 29th INST.

Catalogues on Monday afternoon.

505 HENRY J. SHAW, Auctioneer.

fig.3 Texte de l'annonce publiée par l'encanteur Henry J. Shaw dans le *Montreal Herald*, 29 décembre 1875.

Auction Sales.

By Thomas J. Potter.

FINE ARTS.

SCOTT'S NINTH ANNUAL SALE

Original Paintings & Water Colors

86 WATER COLOR DRAWINGS

74 OIL PAINTINGS,

all carefully selected in England and France by Messrs. W. and W. A. Scott, being in almost every case directly purchased from the artists.

The collection embraces works by some of the most distinguished artists in Europe, several of whom have received medals and honours given by the Paris Salon, and have been invested with the Legion of Honour by the French Government.

All the Pictures are of a high order of merit.

The Sale of Oil Paintings will take place at THEIR ART ROOMS,

Saturday, the 19th, at 2 p.m.

The Sale of Water Colours on

Saturday, the 26th, at 2 p.m.

TERMS:—Cash or approved paper, with interest at 7 per cent. Every Picture guaranteed to be original and the work of the artist whose name it bears.

Catalogues now ready.

THOS. J. POTTER,

Auctioneer.

The Oil Paintings are now on exhibition. The Water Colours will be on exhibition next week.

88

fig.4 Texte de l'annonce publiée par l'encanteur Thomas J. Potter dans la *Montreal Gazette*, 18 avril 1884.

première collaboration entre les deux hommes se concrétisa en décembre 1875 lorsque le marchand (seul maître à bord à cette date) confia à l'encanteur Henry J. Shaw la vente publique d'une soixantaine de peintures d'artistes européens sélectionnées par Fraser¹⁸. À partir de ce moment, il fut question de «ventes publiques annuelles», ce qui signalait un changement de cap vers une plus grande diffusion artistique. Jusqu'à cette date, en effet, les ventes publiques de Scott avaient été peu nombreuses et de nature assez disparate. Organisées désormais sur une base plus régulière, elles présentèrent du même coup un contenu plus homogène en s'annonçant comme des ventes d'art européen «moderne» — entendez : contemporain¹⁹. Dès le début de sa collaboration avec Fraser, Scott se fit un devoir d'indiquer l'origine des œuvres de manière à garantir leur valeur et leur originalité. Ainsi d'une réclame publiée dans le *Montreal Herald*, en décembre 1875, où les peintures sont dites «importées par M. William Scott, le marchand de tableaux bien connu, à partir d'une sélection faite par M. Fraser, l'artiste, en Europe²⁰» (voir fig.3). Dans la publicité de sa deuxième vente publique annuelle, en mai 1876, Scott souligna qu'il était en mesure d'émettre des garanties d'authenticité pour tous les tableaux signés²¹. En spécifiant, comme il l'avait fait lors de la vente de décembre 1875, que la majorité des œuvres offertes étaient «de calibre académique» (dans la mesure, précisait-on, où leurs mérites intrinsèques les rendaient susceptibles d'être admises à la Royal Gallery²², à la British Institution of Art ou dans d'autres expositions londoniennes de haute tenue²³), Scott visait un public plus «averti» que celui qu'attiraient communément les encans d'art de la ville. Constitué d'amateurs d'art qui recherchaient des œuvres cotées sur le marché et non plus simplement des objets décoratifs²⁴, ce public représentait d'ores et déjà une clientèle potentielle assez importante pour que Scott sentît le besoin de s'attirer sa faveur. Sa nouvelle politique de diffusion fut mise en place pour satisfaire aux attentes de tels acheteurs. En ce sens, elle signalait un changement d'attitude au sein d'un certain public montréalais qui, sans réclamer des toiles de telle ou telle «école» spécifiquement, n'en recherchait pas moins des peintures originales de provenance connue. La remarque d'un journaliste, qui passait en revue le contenu de la vente de décembre 1875, indique qu'un tel changement était attendu, car il crut bon de lancer en guise de conclusion : «*This is a real art sale, it having nothing in common with the public daubs which are so often offered to the public under the name of art*²⁵».

Dès ses débuts en novembre 1862 Scott avait fait mention de «gravures sélectionnées à Londres²⁶». Par la suite, aucune des publicités annonçant les ventes publiques de 1864, 1867 et 1871 n'avait fait état de la provenance des tableaux. Des peintures, aquarelles, dessins et estampes d'importation formaient une bonne proportion de deux de ces ventes²⁷ et pouvaient fort bien avoir fait l'objet de consignations, tel qu'indiqué pour la vente de juin 1867²⁸. Les résultats de la recherche ne permettent pas, pour le moment, d'identifier la ou les sources de ces consignations. Les œuvres avaient-elles été acheminées à Montréal par l'intermédiaire de certaines firmes anglaises qui approvisionnaient d'autres marchands locaux? C'est

possible. Tout comme il est possible que Scott les ait acquises à Montréal, lors de ventes publiques, par exemple. Rien n'interdit non plus de supposer que des œuvres en provenance d'Europe aient d'abord transité à New York, Boston ou Portland avant de parvenir à Montréal. À ses débuts tout au moins, le marchand avait donc pu s'approvisionner à différentes sources. L'achat en Europe, qui avait été débuté comme on l'a dit en 1875, devait être poursuivi après la dissolution du partenariat d'affaires avec Fraser, en mars 1879. La publicité de la quatrième vente publique annuelle, prévue pour le mois suivant, en fait foi. Scott y précise que les 80 peintures mises en vente ont été personnellement choisies dans des galeries et chez des artistes européens dont la réputation est établie²⁹. Cette pratique de l'achat direct explique la fréquence de ses ventes publiques entre 1875 et 1888. Pour recouvrer les sommes investies, maximiser ses profits et assurer le renouvellement de sa diffusion, Scott se devait de tout mettre en œuvre pour écouler les œuvres achetées sur le marché européen. La vente aux enchères lui sembla le bon moyen d'y parvenir de par le large public qu'elle attirait généralement. Pour ne pas refroidir les ardeurs de cette clientèle, Scott n'imposa pas de prix de réserve, même sur les œuvres les plus coûteuses. Il encouragea l'achat en offrant des modalités de crédit³⁰ et, surtout, il multiplia les ventes en y réintroduisant de fois en fois une part des invendus. Au cours des années 1880, W. Scott & Sons organisèrent douze ventes publiques, ce qui en fait leur plus intense période d'activité en ce domaine. Les expositions prirent elles aussi une place plus grande et, pour la plupart, correspondirent davantage au concept d'exposition qui prévaut aujourd'hui. Tout semble indiquer que plusieurs de ces présentations ne furent que le prolongement sous une autre forme des ventes publiques qui avaient lieu par ailleurs, les contenus des unes et des autres étant assez similaires. Huit des douze ventes organisées durant cette décennie s'inscrivaient dans la lignée des encans annuels amorcés en 1875. Les autres étaient de nature plus diverse : l'une proposait des estampes en provenance de Londres ; une autre, des meubles confectionnés par Scott et des objets d'art décoratifs ; les deux dernières, enfin, étaient des ventes de collections particulières auxquelles Scott avait été associé à titre de gérant (*manager*). Exception faite de la vente de mai 1890, qui, selon toute apparence, visait à faire place nette pour accueillir de nouvelles importations, les huit ventes d'art européen «moderne» des années 1880 marquèrent cependant la fin d'une étape comme on le verra maintenant plus en détail.

En achetant directement à la source, ce qui pouvait impliquer de contourner des importateurs et agences qui avaient leurs entrées sur le marché montréalais, Scott se faisait juge d'une qualité qu'il voulait rendre disponible à une classe d'acheteurs qui réclamaient autre chose que ce que la grande majorité des ventes d'importation avaient à offrir. Or, ses premières ventes publiques annuelles du milieu des années 1870, composées en bonne partie de peintures d'artistes européens représentés au Salon parisien, se soldèrent par un déficit, les enchères n'ayant pas réussi à dépasser les prix payés sur le marché européen. Forcés de délaisser ce type de transaction qui exigeait une mise de fonds trop importante, Scott & Fraser lui préférèrent la jeune

peinture anglaise et s'en tirèrent à meilleur compte dès décembre 1877³¹. Racontant cet épisode dans la note d'ouverture du catalogue de sa septième vente publique annuelle, en avril 1882, Scott y précise que les recettes des dernières ventes privées ont dépassé celles des deux années précédentes. Il se dit en mesure de proposer à nouveau des toiles de l'«école française» et de poursuivre l'application de son plan visant l'importation d'œuvres de qualité toujours supérieure³². Les résultats des ventes de 1882 et 1883 furent à la hauteur de ses attentes, si bien que lors de sa neuvième vente publique annuelle, en avril 1884 (voir fig.4), Scott offrait une sélection choisie d'œuvres d'artistes européens dont pas moins de quatre, soulignait-il dans une remarque liminaire de son catalogue, avaient reçu tous les honneurs et médailles accordés par le Salon parisien, en plus de se voir décorés de la Légion d'honneur par le gouvernement français. Il faisait allusion aux peintres français Léon-Germain Pelouse (1838-1891), Émile Vernier (1829-1887) et Emmanuel Lansyer (1835-1893), ainsi qu'à l'Anglais William Wyld (1806-1889), autant de noms qui réapparaîtront dans ses catalogues de ventes et listes d'exposition au cours des années suivantes. Scott terminait cette note d'introduction en précisant qu'une vente de cette tenue visait à tester la capacité du marché pour voir s'il pouvait continuer d'importer une peinture de cette valeur³³. L'avenir devait lui fournir une réponse négative. Dans le catalogue de sa douzième vente publique annuelle, en avril 1887, Scott écrivait : «*We believe that this will be the last Public Auction Sale we shall hold for some time to come, as owing to the limited competition, the prices obtained for this class of pictures for the last two sales have been very much under cost*»³⁴. Les signes d'un ralentissement avaient pourtant été manifestes dès avril 1884, le grand renfort de publicité et les nombreux commentaires élogieux exprimés dans les journaux n'ayant pas réussi à accroître la demande pour les œuvres offertes lors de cette neuvième vente annuelle. L'année suivante, une note dans la presse signala que des tableaux, qui avaient été retirés de la vente précédente à cause du trop bas niveau des enchères, allaient être remis sur le marché³⁵. Un nouvel essai, en avril 1886, ne fut guère plus concluant³⁶. Si bien que, l'année suivante, Scott se vit forcé de déclarer forfait. De toute évidence, le public convoité pour sa peinture de qualité ne représentait qu'un nombre assez limité d'acheteurs. C'est du moins l'opinion qu'il exprima un an plus tard (en mars 1888) lors d'une entrevue accordée à un journaliste du *Montreal Witness* qui enquêtait sur la situation du marché de l'art à Montréal. Évoquant l'état de stagnation économique qui prévalait depuis trois ans en ce domaine, Scott observa que cette situation était due à la «petite classe d'acheteurs d'œuvres d'art» qui existait à Montréal et au fait que cette clientèle était «déjà encombrée de tableaux» (*glutted with pictures already*)³⁷.

Au cours des années 1890, Scott effectua au moins sept ventes publiques, dont une de gravures importées et une (peut-être même deux) d'objets d'art décoratifs européens, organisée(s) avec le concours d'Edward Colonna (1862-1948)³⁸, architecte américain d'origine allemande qui travailla pour la compagnie du Canadien

Pacifique et pour l'un de ses dirigeants, William Van Horne, lors de son séjour à Montréal de 1889 à 1894, et qui décrocha ensuite un poste d'architecte-décorateur dans la célèbre firme parisienne de Samuel Bing, qui devait bientôt transformer sa boutique de la rue de Provence en une galerie de l'Art Nouveau, du nom du style décoratif à motif floral qui le rendit célèbre³⁹. Jusqu'en 1898, l'implication de Scott dans la vente publique se résuma toutefois à jouer un rôle d'expertise dans l'évaluation de la valeur d'œuvres provenant de collections particulières et à établir les catalogues en vue de leur remise sur le marché. Scott avait amorcé cette pratique en 1889 à la demande de William H. Arnton, l'encanteur chargé des ventes des collections de W.F. Kay et de R.A. Smith⁴⁰. De septembre 1890 à janvier 1898, W. Scott & Sons furent également associés à la vente des collections des Montréalais A.D. Steele, John Popham, Sir John J.C. Abbott, C.J. Brydges et Edward Lusher, ainsi qu'à la remise sur le marché des tableaux du marchand et collectionneur torontois John Payne⁴¹. Entre-temps, l'exposition était devenue le mode principal de diffusion de l'œuvre d'art chez ces marchands. La nouvelle formule de l'exposition particulière avait fait son apparition chez eux en 1884⁴². Elle y fut appliquée à des artistes canadiens et étrangers, mais surtout à partir de 1888. Dans l'ensemble, la firme continua de mettre en valeur la peinture d'origine européenne. À partir de 1892, son association avec la French Gallery, de Londres⁴³, lui permit d'introduire sur le marché montréalais des œuvres anciennes⁴⁴ qu'une clientèle locale de grands collectionneurs ambitionnait de plus en plus de posséder⁴⁵. Une boucle était en quelque sorte bouclée, car n'était-ce pas entre autres un certain marché du tableau de «vieux maîtres» qui, en 1875, avait incité Scott à adopter la peinture «moderne» dont la garantie d'originalité lui semblait non sujette à caution⁴⁶, contrairement à celle de toiles dites «anciennes»? Avant cette association avec la French Gallery, le marché du tableau d'importation à Montréal, celui en particulier de la vente publique, avait-il offert un terrain sûr et attrayant pour qui voulait y attirer une clientèle choisie de riches collectionneurs, celle, en particulier, qui recrutait ses membres parmi les banquiers, financiers, magnats du chemin de fer et autres grands industriels de la bourgeoisie anglo-protestante de cette ville? Plusieurs de ces collectionneurs fréquentaient les ventes publiques de collections particulières à Londres, Paris, New York⁴⁷, ce qui — la comparaison aidant — devait augmenter leurs attentes face au marché local. Un incident qui mit en cause un encanteur montréalais bien connu, dans la deuxième moitié des années 1880, ne fit rien pour rehausser le statut de cette profession dans l'opinion des collectionneurs locaux, comme nous le verrons bientôt. Il dut affecter le sentiment de W. Scott & Sons à leur égard, bien que les maigres recettes de leurs dernières ventes annuelles fussent une cause suffisante de désaffection de ce type d'intermédiaire. C'est ainsi qu'un an après l'éclatement de cette affaire sur la place publique, la firme mit fin à sa série de ventes publiques annuelles. Pour l'essentiel de son commerce d'art, elle ne s'en remettrait plus désormais qu'à la vente privée en faisant de l'exposition son mode principal de présentation de l'œuvre d'art.

La place de l'encanteur comme marchand d'art à Montréal au XIX^e siècle

La vente publique est demeurée la forme principale de diffusion de l'œuvre d'art à Montréal jusqu'à la fin des années 1880, non seulement chez W. Scott & Sons, tel qu'il vient d'être démontré, mais dans l'ensemble du marché de l'art. Avant que la pratique de l'exposition n'en vienne à supplanter la vente aux enchères comme méthode de mise en marché, l'encanteur avait été au cœur de l'entreprise de commercialisation de la gravure et du petit tableau d'importation. C'est lui qui, durant toute la première moitié du XIX^e siècle, avait régné en maître sur les destinées du commerce d'art dans la colonie. Pour comprendre ce phénomène et les raisons qui expliquent le déclin subséquent de la vente publique comme méthode de vente, il faut remonter dans le temps et poser les jalons de l'histoire de l'encan d'art au Canada. Auparavant, quelques données statistiques permettront de mieux situer l'étendue de cette pratique durant la deuxième moitié du XIX^e siècle.

Le dépouillement de journaux montréalais m'a amenée à compiler 705 faits de diffusion pour la période allant de 1860 à 1900, dont plus de la moitié (soit 367) sont des ventes publiques — les autres étant des expositions, des présentations en vitrine, des panoramas, des ventes privées ou autres. Ces ventes publiques se répartissent ainsi dans le temps : 89 dans les années 1860 ; 114 dans les années 1870 ; 164 dans les années 1880. Durant la dernière décennie de la période qui m'intéresse ici, soit les années 1890, j'en ai compté 51 (contre 110 expositions), ce qui ne représente plus que 26,4 pour cent des 193 faits de diffusion répertoriés durant ces années. Sur un tableau graphique du marché de l'art à Montréal, réalisé à partir des données compilées, les ventes publiques seraient représentées par une courbe ascendante dont le point culminant se situerait au début des années 1890. Il faut savoir qu'une très sévère crise économique sévit en Amérique du Nord de 1873 à 1879, ce qui contribua pour beaucoup à hausser le chiffre d'affaires des encanteurs montréalais. En provoquant un exode, important au sein de la population montréalaise entre 1873 et 1885 environ, cette crise fit augmenter — et de façon notable! — la part des ventes publiques spécifiquement consacrée à la revente, c'est-à-dire à la remise sur le marché de biens usagés de particuliers. Les chiffres compilés pour les fins de cette recherche ne donnent qu'un faible aperçu de cet exode, puisqu'ils n'envisagent que les ventes publiques qui comprennent des œuvres d'art, en tout ou en partie. Ils révèlent toutefois que presque 54,3 pour cent des encans recensés au cours des années 1870 sont affectés à de telles reventes de particuliers, par quoi ils se délestent de leurs gravures, peintures, dessins, sculptures, photographies et/ou objets d'art décoratifs. Au cours des années 1880, les reventes ne représentent plus que 45,7 pour cent du total des encans d'œuvres d'art. La part des ventes grimpe néanmoins, puisque 89 des 164 encans d'art répertoriés durant cette décennie sont, si l'on peut dire, des ventes de «biens neufs», c'est-à-dire d'œuvres, de production récente ou ancienne, qui font une première apparition sur le marché local. Par le biais de ces ventes de «biens neufs», les encanteurs jouent bel et bien le rôle de

marchands de tableaux⁴⁸. Ce faisant, ils concurrencent des marchands comme Scott qui servent eux aussi d'intermédiaires à des commerçants étrangers. Cette main-mise des encanteurs sur le commerce d'art à Montréal est tangible dès les années 1860, pour lesquelles j'ai compté 74 ventes de «biens neufs» sur un total de 89 ventes publiques.

La situation générale du commerce d'art dans les années 1860, à Montréal, n'incite pas à parler d'un marché en phase d'émergence mais plutôt d'une période d'expansion des réseaux de diffusion. Or, on sait peu de choses sur les développements antérieurs qui expliqueraient la poussée de croissance qui semble avoir caractérisée cette décennie. Une étude portant sur les importations de gravures et de petits tableaux dans la ville de Québec montre que des encanteurs comme Giovanni Domenico Balzaretti, Wurtele & Fraser, John Christopher Reiffenstein (v. 1779-1840) y sont à la tête d'un commerce assez prospère dans la première moitié du XIX^e siècle⁴⁹. On connaît l'activité de la firme d'encanteurs et de courtiers fondée en 1834 dans cette ville par Andrew John Maxham (1812-1896)⁵⁰. On sait que John S. Budden, l'un des associés de Maxham, cultiva l'amitié de Cornelius Krieghoff qui, de l'avis de John Russell Harper, créa un précédent parmi les artistes canadiens en faisant appel, dès janvier 1847, aux services de l'encanteur montréalais John Leeming pour écouler sa production récente de petits tableaux⁵¹. Bien que les origines de ce commerce à Montréal ne soient pas entièrement élucidées, certaines données montrent que, dès les premières années du XIX^e siècle, des encanteurs y procédaient à des ventes publiques d'œuvres d'art dans des cafés, des magasins et dans leurs propres salles de ventes. En fait, c'est par le biais du commerce du livre que les firmes de Bridge & Pen, Augustin Cuvillier, Richard & J. Dillon, Fleming & Grant, Christophe Georgen, Alexander Henry, MacNider & Aird, Stewart Spragg, Warwick & Sanford, James Fraser, Shaw & Armour et d'autres, en vinrent à faire le commerce de la gravure en feuille ou sous forme d'in-folio, qu'il s'agît d'œuvres originales ou de reproductions, de caricatures, de cartes géographiques, d'affiches ou autres, mais aussi, et à l'occasion, d'aquarelles, de statues et de peintures originales⁵². L'intégration du commerce de la gravure au marché du livre s'explique par le rapport établi à l'origine entre le texte et l'image et, après la découverte de l'imprimerie, entre le livre et la gravure d'illustration. Étant responsables de la production et la diffusion de l'écrit, les imprimeurs et libraires-éditeurs en vinrent tout naturellement à intégrer la gravure à leurs réseaux de distribution⁵³. Un réseau qui ne visa tout d'abord que les classes aisées, car le livre et la gravure se définissaient au départ comme des biens de luxe. Ce n'est qu'au début du XIX^e siècle, avec l'avènement des nouvelles techniques de reproduction, que ce marché fut démocratisé, rendant de tels biens plus largement accessibles aux diverses couches de la population — phénomène que le sociologue Max Weber qualifia de «démocratisation du luxe»⁵⁴.

On sait que la vente publique avait cours en Nouvelle-France. Certains faits indiquent qu'elle relevait des autorités en place⁵⁵, ce qui était aussi le cas en France⁵⁶.

Ce type de centralisation fut délaissé après la Conquête au profit du système anglais fondé sur la libre entreprise. À partir de ce moment, l'encanteur devint un entrepreneur et les règlements touchant son commerce concernèrent, non pas l'organisation de la profession et son code d'éthique, mais les exigences administratives relatives à l'achat d'un permis annuel, aux droits imposés sur les marchandises, aux cautions garantissant le paiement des droits, aux exemptions de droits s'appliquant à certains types de marchandises, aux honoraires à verser à l'inspecteur du District et à l'obligation pour l'encanteur de rendre compte quatre fois par année sur les marchandises vendues et les droits à payer⁵⁷. Des punitions s'appliquaient à tous ceux qui refusaient ou négligeaient de rendre leurs comptes, à ceux qui vendaient sans permis et dans les cas de faux serment. En 1805, l'imposition d'une taxe de deux et demi pour cent sur les marchandises vendues à l'encan et sur les effets de consommation usuelle rencontra, dit-on, une vive opposition de la part des députés anglais qui «presque tous étaient engagés dans le commerce⁵⁸». L'Acte de 1805 ne dit mot sur la perception d'une commission, bien que cette part du revenu de l'encanteur fit certainement l'objet d'un règlement. Dans ses notes de voyage, John Lambert, un Anglais qui traversa plusieurs régions du Canada et des États-Unis entre 1806 et 1808, précise que cette commission variait de deux et demi à cinq pour cent, selon que l'encanteur dirigeât de grandes ou de petites ventes⁵⁹.

Dans la colonie, l'état embryonnaire de l'industrie domestique et des réseaux d'échanges incitait les marchands européens à faire appel aux encanteurs locaux, dont le rôle s'apparentait à celui de marchands en gros de par les volumes de marchandises qu'ils étaient appelés à mettre en vente. L'essentiel du commerce d'importation de biens de consommation courante sacrifia longtemps au rite de la mise à l'enchère, tel qu'en fait foi la pléthore d'annonces de ventes à l'encan qui remplissent parfois de pleines pages des journaux, et ce, jusque dans la deuxième moitié du XIX^e siècle. Témoin de cette pratique et des usages qui prévalaient, une photographie, prise en 1867 par William Notman, montre l'encanteur J.G. Shipway hissé sur un baril parmi un lot de tonneaux similaires qu'il est en train de vendre à la criée (fig.5). Le public qui l'entoure a été regroupé sur les lieux mêmes du déchargement des marchandises dans le port de Montréal. En tant que relais privilégiés de marchands étrangers dans le circuit d'approvisionnement de la colonie, les encanteurs bas-canadiens disposaient d'un atout majeur qui ne put que favoriser leur main-mise sur certaines branches du commerce. Comme le marché de l'art au Canada fut, à ses débuts, un marché d'importation, il alla de soi que le commerce d'œuvres d'art empruntât lui aussi ce canal et que des encanteurs en prissent le contrôle. Durant la deuxième moitié du XIX^e siècle, ce marché était surtout constitué de *cabinet pictures* et de gravures importés, toutes choses généralement offertes pour ce qu'elles étaient, soit, en grande partie, des copies, peintes ou gravées, de tableaux d'artistes européens, anciens ou «modernes».



fig. 5 William Notman, J.G. Shipway, encanteur, Montréal, Québec, 1867, cliché I-28750, fonds des archives photographiques Notman, Musée McCord d'histoire canadienne, Montréal. (Photo: Musée McCord d'histoire canadienne)

Par définition, l'encanteur n'est qu'un intermédiaire entre un vendeur et un public. Au cours de la période étudiée, divers marchands d'art, de curiosités ou d'antiquités endossèrent le rôle de vendeur à l'instar de William Scott. Des artistes canadiens et étrangers firent de même, ainsi que des particuliers et des importateurs ou agents de firmes étrangères qui se spécialisaient dans le commerce d'art, tels ces William Beebe, D.A. Tolman, George Hardinge et Octavius Rooke, dont les noms ont été relevés au fil du dépouillement des journaux. Bien des vendeurs demeuraient cependant anonymes, ce qui n'est pas sans soulever la question du rôle effectif des encanteurs. S'en tenaient-ils à leur fonction d'intermédiaire ou, à l'occasion, certains n'intervenaient-ils pas, mais sous le couvert, à titre de vendeurs? Les Actes de 1805 et de 1841 restent muets sur les règles de conduite de la profession et, à moins que d'autres règlements l'aient spécifié, tout semble indiquer que cette pratique n'était que faiblement contrôlée, ce qui put donner libre cours à bien des pratiques douteuses. De là à ce que la notion d'enchère prenne une coloration péjorative dans le vocabulaire courant, il n'y avait qu'un pas. Dans un ouvrage publié en 1886, *Les deux cochers de Québec : souvenirs historiques* (1886), François Évanturel (1821-1891) fustige à grands coups de métaphores la carrière politique, «tombée dans la bureaucratie la plus ignoble», en faisant rimer les notions d'enchère publique et de brocante avec l'idée de magouille. Il écrit : «Les achats trop patents des cœurs aplatis et les ventes à l'enchère des consciences ramollies, n'ont fait qu'attirer les brocanteurs à l'encan public. Les hommes de caractère et qui pensent par eux-mêmes, s'éloignent naturellement, de cet agiotage véreux, de ce tripotage honteux, du soir⁶⁰». Le concept de vente au plus offrant prête de soi à de telles métaphores en connotant une âpreté au gain qui fait bon ménage avec l'idée de pouvoir en un tout d'esprit peu démocratique⁶¹. La pratique même autorise certains détournements de procédures, telles ces fausses ventes organisées par des marchands dans un but de spéculation, par quoi ils rachètent à la hausse les œuvres qu'ils ont eux-mêmes mises aux enchères⁶². En France, le journaliste Henri Rochefort (1831-1913) et le critique d'art Champfleury (né Jules Husson, 1821-1889) avaient tracé — l'un en 1862, l'autre en 1867 — des portraits charges qui prenaient pour cible, non les mentalités politiques de leur temps, mais bien l'hôtel des ventes à Paris⁶³. Les deux hommes y stigmatisent, chacun à sa façon, certaines pratiques douteuses qui y ont cours pratiquement au nez et à la barbe du commissaire-priseur, ce digne représentant de l'État. À Montréal, la profession d'encanteur ne sera pas épargnée par l'opinion. En mettant sur la sellette, en 1886 — l'année même où Évanturel lança son pavé dans la mare politicienne —, un encanteur spécialisé dans le commerce d'art, on questionna non seulement l'éthique du négociant, mais aussi le contenu de son commerce d'importation.

L'affaire eut lieu en novembre 1886, lorsque des officiers des douanes saisirent des tableaux importés pour le compte des encanteurs M. Hicks & Company. Elle mit en branle la rumeur lorsqu'un journaliste du *Montreal Star* enquêta sur l'affaire. L'agent anglais chargé de cette cargaison, un certain S. Marcusey, avait été accusé

d'avoir voulu la soustraire aux douanes en prétendant qu'il s'agissait de tableaux d'artistes européens réputés (à cette époque, en effet, seules de telles œuvres étaient exemptées des droits de 20 pour cent *ad valorem* qui s'appliquaient à ces importations). Plusieurs «experts», dont William Scott, furent appelés à se prononcer à la demande du journaliste-enquêteur. D'un commun accord, ils firent le procès de ces toiles que l'un d'entre eux (le juge Mackay, collectionneur réputé et président de l'Art Association of Montreal depuis 1879) qualifia de «barbouillages londoniens» (*London daubs*)⁶⁴. Prudentes malgré tout dans leurs témoignages, les personnes consultées — soit, outre Scott et le juge Mackay, les artistes William Brymner (1855-1925), Alfred Boisseau (1823-1901), John W. Gray (1824-1912) et William Raphael (1833-1914), ainsi que l'encadreur A.J. Pell —, ne purent éviter que l'esclandre rejaillisse sur l'encanteur impliqué (Matthew Hicks était alors le principal encanteur d'art de la ville) et, par ricochet, sur toute la profession. Un éditorial publié dans l'édition du lendemain ne fit rien pour diminuer le climat de suspicion en soulignant de façon on ne peut plus significative que, «pour une fois, l'opinion approuverait cette saisie». De l'avis de son auteur : *«The fact that the names attached to many of these pictures very nearly resembled but were not identical with the names of certain well known artists was in itself a suspicious circumstance»*⁶⁵. Il en allait, bien sûr, de la mission éducative de l'art à laquelle seule pouvaient prétendre, selon les tarifs de douane en vigueur (!), de véritables œuvres d'artistes reconnus. Et bien que la complicité de Hicks avec l'agent anglais fut rien moins que prouvée, il en allait aussi de la probité et de l'honneur de cette gent commerciale : deux points qui ne laissaient personne indifférent. Par-delà les questions d'éthique, cette affaire, qui mettait en cause l'«opinion publique», signala qu'un changement s'était opéré dans les mentalités. Elle démontra que, dans certaine couche de la société montréalaise, le concept d'œuvre d'art qui prévalait désormais avait peu en commun avec celui qui, vingt ans plus tôt, avait présidé à l'organisation des premières mais très éclectiques expositions de l'Art Association of Montreal. La recherche d'une qualité indiquait qu'une frontière s'était déplacée dans la sphère des valeurs esthétiques et qu'une nouvelle définition du «bon» et du «mauvais» goût était en vigueur. Dans ce contexte, le marchand d'art spécialisé, dont le modèle était en voie d'uniformisation à l'échelle internationale, était voué à détrôner la figure locale de l'encanteur. Figure archaïque, car représentative d'un type de marchands généralistes qui ne trouvait plus sa place au sein d'un marché de l'art en voie d'institutionnalisation. Figure ambiguë, également, car associée dans l'opinion à quelque pratique suspecte. À l'heure où des collectionneurs comme Donald A. Smith, William Van Horne, George A. Drummond ambitionnaient de rivaliser avec les grands amateurs d'art d'Europe et des États-Unis, l'encanteur, dont l'image confinait alors à celle de pourvoyeur de tableaux fabriqués en série⁶⁶, se voyait de plus en plus relégué aux bas échelons du commerce d'art.

Le développement des échanges internationaux, l'apparition dans la ville d'une nouvelle classe de marchands de tableaux en phase de spécialisation, la mise en place d'un milieu de collectionneurs assez puissant pour se doter de sa propre

organisation et de sa propre galerie d'art — j'entends bien sûr l'Art Association of Montreal fondée en 1860 —, de meilleures conditions de formation artistique et la professionnalisation d'un nombre croissant d'artistes : tous ces éléments et d'autres faits encore avaient contribué à ce changement dans l'appréciation des valeurs esthétiques. En concourant à une reformulation du concept d'œuvre d'art, ces valeurs influèrent sur le développement du marché de l'art à Montréal, tant sur le plan des contenus que des structures. Jusqu'au tournant des années 1890, c'est par le volume des importations que les encanteurs s'étaient taillé une place au sein du marché de l'art à Montréal⁶⁷. Dès le milieu des années 1870, Scott voulut renverser cette tendance en invoquant une notion de qualité dont la plus digne représentante était, selon lui, la «peinture française moderne». D'après la note d'introduction à son catalogue de 1887, il y était parvenu jusqu'à un certain point. Lors de l'exposition organisée par l'Art Association à l'occasion du carnaval d'hiver de 1887, y faisait-il savoir, 57 des 151 peintures et aquarelles provenant de collections particulières avaient été acquises de Scott & Sons.

Avant que le «grand récit» de la Nation n'accouchât en ce pays du concept d'un «art canadien» (notion qui, sous quelque appellation nationale qu'elle se présente, postule que l'art produit à l'intérieur de frontières données recèle une valeur «essentielle»⁶⁸), un autre mythe agit sur le développement des pratiques artistiques à Montréal : celui de la «grande tradition» picturale héritée de la Renaissance italienne, dont l'Académie française se voulait la descendante légitime. Pourvoyeur et défenseur de la peinture de cette «école française» — peinture qu'il plaçait au-dessus de toute autre pratique artistique contemporaine —, William Scott fit une place dans sa galerie aux artistes canadiens, non sans privilégier ceux d'entre eux qui étaient allés étudier ou compléter leur formation en France. Élève de Léon-Germain Pelouse, le peintre Allan Edson fut très bien représenté chez W. Scott & Sons tout au long de sa carrière⁶⁹. De retour de Paris, Marc-Aurèle de Foy Suzor-Coté (1869-1937) y fut également bien accueilli, trois expositions particulières lui ayant été consacrées entre septembre 1901 et mars 1912. Il en fut de même pour d'autres artistes canadiens qui, comme Suzor-Coté, étaient allés en France pour s'y imprégner de l'enseignement académique. Les James M. Barnsley (1861-1929), John Hammond (1843-1939), Robert Harris (1849-1919), P.F. Woodcock (1855-1936) et William Brymner (1855-1925) y eurent les honneurs d'expositions particulières ou en duo, entre 1884 et 1914. Cela, quand certaines de leurs œuvres récentes ne faisaient pas l'objet d'une présentation spéciale dans les salles ou les vitrines de W. Scott & Sons. Reprenant à son compte les valeurs promues dans les hautes sphères du commerce d'art à l'échelle internationale, cette firme encouragea, surtout à partir du milieu des années 1870, un courant d'imitation de la peinture française contemporaine, à Montréal.

Dans la pensée de Gabriel Tarde (1843-1904), philosophe français de la deuxième moitié du XIX^e siècle, dont on redécouvre aujourd'hui les thèses de portée sociologique, l'imitation est à l'origine du fait social. «Ce que veut la chose sociale

avant tout, comme la chose vitale “écrivait-il dans un ouvrage publié en 1890,” c’est se propager et non s’organiser. L’organisation n’est qu’un moyen dont la propagation, par la répétition générative ou imitative, est le but⁷⁰». C’est par l’imitation que l’invention (qu’elle soit de nature religieuse, linguistique, juridique, scientifique, artistique ou autre) s’étend et se propage, soutient-il, et c’est parce qu’il y a reprise par imitation qu’il peut y avoir à nouveau invention, puis imitation, dans un cycle infini. Pour Tarde, qui envisage le phénomène à l’échelle inter-individuelle et partant d’un principe psychologique, l’imitation est le ferment de la vie sociale en autant qu’elle est le véhicule par lequel les modes se répandent en cercles concentriques dans un but de fusion plutôt que de division⁷¹. En faisant se propager les croyances et les désirs, l’imitation prépare les conditions qui rendront possibles et faciles de nouveaux actes d’imitation, ces conditions étant, selon lui, la suppression graduelle des barrières de castes, de classes, de nationalités⁷². Comme la création artistique, la collection participe elle aussi d’une telle «logique sociale⁷³», ce qui m’incite à penser que l’encanteur, agent local d’un réseau international du commerce d’art, aura été, dans le contexte canadien du XIX^e siècle, le relais indispensable à la propagation d’une mode d’origine européenne : celle de la possession du petit tableau encadré (gravures de reproduction et copies peintes de tableaux, majoritairement), d’abord objet de décoration intérieure et, bientôt, objet de collection. Loin d’être l’ancêtre plus ou moins honteux du marchand de tableaux tel que nous le connaissons aujourd’hui, l’encanteur aura donc été, de par son action de diffusion massive de l’image à l’ère de sa reproduction technique, le premier maillon dans la transmission à Montréal, entre 1820 et 1890 environ, d’un nouveau mode de rapport à l’œuvre d’art. Agent de changement dans une société traditionnelle et religieuse où avait longtemps prévalu la valeur cultuelle de l’œuvre d’art, il contribua, avec le sculpteur et doreur de type anglais, au passage vers une société qui, tel que proposé par Walter Benjamin dans son essai célèbre sur «L’œuvre d’art à l’ère de sa reproductibilité technique» (1935 et 1939), valorisait désormais la valeur d’exposition de l’œuvre d’art.

HÉLÈNE SICOTTE

Étudiante de troisième cycle en histoire de l’art

Université du Québec à Montréal

Notes

1 Synthèse faite en vue d'une présentation orale à un forum doctoral tenu à l'université Concordia, au mois d'avril 2001. Le présent texte est une version remaniée et légèrement augmentée de cette communication.

2 Cette thèse, dirigée par le professeur Laurier Lacroix de l'Université du Québec à Montréal, a été déposée en septembre 2002. L'entreprise fondée par William Scott changea de raison sociale à quelques reprises au cours de la période à l'étude. A moins d'indications contraires, j'utiliserai le nom générique de W. Scott & Sons pour m'y référer.

3 Le mot encanteur ne figure pas dans *le Petit Robert*. Traduit de l'anglais *auctioneer*, il était d'usage courant à Montréal au XIX^e siècle. Je l'ai retenu dans le texte, de préférence au terme de commissaire-priseur utilisé en France, car il rend mieux la spécificité du métier d'inspiration anglaise qui fut pratiqué au Bas-Canada après la Conquête. Les mots «encan» et «encanteur» apparaissent dans le *Dictionnaire canadien-français ou Lexique-glossaire des mots, expressions et locutions ne se trouvant pas dans les dictionnaires courants et dont l'usage appartient surtout aux Canadiens-français*, un ouvrage compilé par Sylva CLAPIN et qui fut publié par C. Beauchemin, à Montréal, vers 1894.

4 Les journaux auxquels je me réfère ont subi de légères modifications de titre au cours de la période à l'étude (le *Montreal Star* s'est par exemple appelé le *Evening Star* puis le *Montreal Daily Star*). Pour simplifier la lecture, je parlerai de la *Montreal Gazette*, du *Montreal Herald*, du *Montreal Star* et du *Montreal Witness*.

5 Le nom de William Scott apparaît pour la première dans l'annuaire de Montréal de 1859-1860, ce qui signale son arrivée dans la ville entre juin 1858 et mai 1859.

6 Augustus J. Pell n'est pas cité dans l'annuaire de la ville avant 1859-1860.

7 Fonds de la ville de Montréal, raisons sociales des compagnies, n° 1417, vol. 1-0, ANQ.

8 Le dénominateur sculpteur et doreur n'apparaît dans aucun dictionnaire français ni même dans les quelques dictionnaires des arts et métiers anciens que j'ai consultés. Dans l'un d'eux, l'origine du métier est explicitée sous le mot «encadreur», lorsqu'il est dit que «les statuts accordés en 1573 aux tourneurs en bois et ceux qu'obtinrent les doreurs sur cuir en 1594 leur attribuent le privilège des "cadres de miroirs"»; voir Alfred FRANKLIN, *Dictionnaire historique des arts, métiers et professions exercés dans Paris depuis le treizième siècle*, New York, Burt Franklin, 1968, p.301. A Montréal, au XIX^e siècle, bien des encadreurs se définissaient comme des «sculpteurs et doreurs», traduction de *carvers & gilders* dont l'usage combiné remonterait aux années 1760 environ, selon le *Oxford English Dictionary*. Dans son *Dictionnaire historique des hommes illustres du Canada et de l'Amérique* (Montréal, 1857), Maximilien BIBAUD (1824-1887) dira ainsi à propos de Pierre Chasseur qu'il «était originairement sculpteur et doreur» (p.80). John R. Porter, qui a retracé les origines du métier au Québec, emploie les mots «dorure» et «doreur» conformément au vocabulaire et à la pratique en usage en Nouvelle-France, alors que le métier combinait pourtant bel et bien la sculpture et la dorure dans l'élaboration des décors d'église. Les réclames de la deuxième moitié du XIX^e siècle, que Porter cite à l'appui de son chapitre sur l'histoire générale de la dorure au Québec, montrent qu'un changement de vocabulaire a eu lieu sous le régime anglais. Si James Bailey annonce «Sculpture et dorure» dans le *Journal de Québec*, le 23 août 1849, c'est parce que l'usage s'est désormais imposé de traduire directement de l'anglais; voir John R. PORTER, *L'Art de la dorure au Québec du XVII^e siècle à nos jours*, Québec, Éd. Garneau, 1975, p.84. Je m'en remets dans le texte au vocabulaire qui était en vigueur à Montréal.

9 Fonds de la ville de Montréal, raisons sociales des compagnies, n° 1855, vol. 1-0, ANQ.

10 Selon une publicité de l'encanteur Henry J. Shaw dans l'édition du 3 novembre 1862 de la *Montreal Gazette*.

- 11 Trevor FAWCETT souligne que les marchands de tableaux et les sculpteurs et doreurs organisaient assez fréquemment des ventes aux enchères d'œuvres d'art dans les petites villes de la province anglaise; voir *The Rise of English Provincial Art : Artists, Patrons and Institutions outside London, 1800-1830*, Oxford, Clarendon Press, 1974, p.73.
- 12 Selon une publicité d'Alfred Booker intitulée «Valuable Oil Paintings», *Montreal Gazette*, 29 mai 1867.
- 13 D'après les publicités de Henry J. Shaw dans la *Montreal Gazette* du 14 avr. 1864, et dans *La Minerve* du 16 avr. 1864.
- 14 Voir la publicité de A.J. Maxham & Cie dans *Le Journal de Québec* du 24 oct. 1877.
- 15 Dans une réclame publicitaire annonçant cette exposition, Scott parle d'une «consignation de peintures de haute qualité»; voir «Fine Oil Paintings», *Montreal Star*, 12 nov. 1873.
- 16 Dennis REID, *Notre patrie le Canada. Mémoires sur les aspirations nationales des principaux paysagistes de Montréal et de Toronto, 1860-1890*, Ottawa, Galerie nationale du Canada, 1979, p.189.
- 17 William Scott et William L. Fraser devinrent officiellement partenaires en octobre 1877; voir les fonds de la ville de Montréal, raisons sociales des compagnies, n° 1878, vol. 7-0, ANQ. Une publicité dans la presse avait pourtant fait conclure à leur association, un peu moins d'un an plus tôt, en attribuant une de leurs ventes à Scott & Fraser; voir «Sale of High-Class Oleographs», *Montreal Herald*, 18 déc. 1876.
- 18 Voir «Important Sale of Genuine Works of Art», *Montreal Herald*, 24 déc. 1875.
- 19 Le terme «contemporain» n'est pas utilisé à l'époque pour décrire la peinture de la période en cours et encore moins pour discerner des pratiques innovatrices. On parle plutôt d'art «moderne» par opposition à l'art ancien qui réfère aux grandes productions européennes des époques antérieures au XIX^e siècle. À Montréal, durant presque toute la période étudiée, le concept de modernité en art n'en appelle pas d'un effet de rupture et de la proclamation d'une avant-garde par quoi on distinguerait les démarches innovatrices de la masse des pratiques courantes. Fait intéressant à noter, ce n'est pas dans les années 1890, au moment de la présentation de toiles impressionnistes chez Scott puis à l'Art Association of Montreal, qu'un principe dichotomique en art sera invoqué, mais lors du débat sur le postimpressionnisme provoqué par l'admission au Salon du printemps de 1913 de travaux européens récents de John Lyman. Dans le texte, j'ai utilisé jusqu'ici le terme «contemporain» pour parler des artistes. Pour qualifier l'art, je m'en remettrai toutefois à l'usage en vigueur à l'époque, tout en utilisant les guillemets pour éviter toute confusion de sens.
- 20 «Important Sale of Genuine Works of Art», *Montreal Herald*, 24 déc. 1875.
- 21 Le texte de la réclame publiée par les encanteurs *Taylor & Lusher* se lit : «Mr. Scott will give a written guarantee, if desired, of all signed pictures»; voir «Important Catalogue Sale of Paintings by Eminent English, German and American Artists», *Montreal Herald*, 9 mai 1876.
- 22 Ne devrait-on pas lire plutôt *Royal Academy*?
- 23 Selon le texte d'un communiqué publié sous forme de nouvelle brève et qui dit : «Most of them are what we call Academy Pictures, that is paintings considered of sufficient merit to gain admission to the Royal Gallery [...], the British Institution of Art or other high class exhibitions in London»; voir «Sale of Fine Paintings», *Montreal Herald*, 27 déc. 1875.
- 24 Des encanteurs mettaient volontiers l'accent sur des aspects de décoration intérieure dans leurs publicités, ne serait-ce qu'en accordant plus d'importance aux «beaux cadres dorés» qu'aux œuvres elles-mêmes. Une réclame de Henry J. Shaw pour une vente de William Scott, en novembre 1862, est éloquente à cet égard. Elle dit : «Gentlemen wishing to adorn their drawing rooms with the choicest works of art framed in the most costly and durable manner, should not

fail to attend this sale. They have all been framed by Mr. Scott of this city, who took the First Prize for superior Picture Frames at the recent Toronto Exhibition, and these he considers a specimen of his best work», dans «100 Framed Engravings», *Montreal Gazette*, 3 nov. 1862.

25 Dans «The Fine Arts», *Montreal Star*, 28 déc. 1875 (les italiques sont de l'auteur).

26 Voir «100 gravures encadrées», *La Minerve*, 4 nov. 1862. Un entrefilet paru dans la rubrique «City Items» de la *Montreal Gazette* du 5 nov. 1862 apporta une précision intéressante à propos des lots de gravures offerts à cette occasion, en signalant que plusieurs des gravures importées avaient été coloriées à grand coût par certains des meilleurs artistes de Montréal et que toutes avaient été encadrées par Scott.

27 En 1864, on parlait de «a large superior lot of subject engravings from the best London artists»; voir la publicité de l'encanteur Henry J. Shaw dans la *Montreal Gazette* du 14 avril. Trois ans plus tard, il était entre autres question de «50 English, French and American landscapes in oil by eminent modern artists»; voir «Valuable Oil Paintings», *Montreal Gazette*, 29 mai 1867.

28 «Valuable Oil Paintings», *Montreal Gazette*, 29 mai 1867.

29 Le texte de la réclame de l'encanteur J.J. Arnton se lit : «[...] a fine collection of eighty pictures personally selected from public galleries and studios of artists of established reputation in Europe»; voir «Oil Paintings and Water Colour Drawings from Mr. William Scott's Fourth Annual Sale», *Montreal Star*, 15 avr. 1879.

30 La réclame des encanteurs *Taylor & Lusher* pour la troisième vente publique annuelle de Scott & Fraser, en mai 1877, indique que les œuvres vendues moins de 100 \$ doivent être payées comptant et que, au-dessus de cette somme, les clients ont quatre mois pour payer, moyennant un intérêt en sus de sept pour cent. Voir «Third Annual Art Sale [...]», *Montreal Gazette*, 8 mai 1877.

31 Un entrefilet portant sur cette vente précisait : «[...] by far the most *recherché* collection that has yet been submitted to the judgement of Montreal connoisseurs. The exhibition contains examples by most of the rising English artists such as Alfred Dixon, Ernest Parton, Leopold Rivers, etc.»; voir «City Items», *Montreal Herald*, 12 déc. 1877.

32 La remarque liminaire du catalogue mentionné dit : «Our first visit to Europe to purchase Paintings (in 1875) included several Pictures by French Artists, selected in Paris by Mr. Fraser, but the high prices ruling for French Pictures, could not at that time be obtained in Canada, hence the venture turned out a serious loss. Since that time however, believing that not only has Art knowledge and taste been considerably cultivated and developed, but that the means and ability to purchase high class Works of Art, has very much improved also, we determined to not only bring out higher class of English Pictures, but to make another venture in the French School. With the results, so far, we are satisfied, as our private sales have been much in excess of any two former years; we therefore look forward to an increased liberality at the Public Sale, so that we may be enabled, by such encouragement, to carry out our cherished plan of making each succeeding year an improvement on the preceding one, in the quality of the Pictures we bring out»; voir «Remarks» dans 1882 : *Scott's Annual Sale, The Seventh*, catalogue de vente publique, [Montréal], s.n., 1882, n.p.. Ce catalogue ne figure pas dans la liste bibliographique récemment établie par Jonathan FRANKLIN (*Œuvres d'art vendues aux enchères. Liste bibliographique de catalogues canadiens du XIX^e siècle*, Ottawa, MBAC, 2000). Il a été retrouvé aux archives du musée McCord dans le fonds C-069 intitulé «Old Information File»; voir C : 020-1517, «Scott Annual Sale».

33 «The principal object in submitting to public sale works of this class is to test the range of this market, and see if it is prudent to continue to import them»; voir «Remarks» dans 1884 : *Scott's Annual Sale, The Ninth*, [Montréal], s.n., 1884, n.p.

34 Voir «Remarks» dans *Catalogue of W. Scott & Son's, Twelfth Annual Sale, 1887, Oil and Water-Colour Paintings comprising Fifty Oils and Fifty-Five Water Colors of the English, French & Dutch Schools (...)* W.H. Arnton, Auctioneer, Montréal, s.n., 16 avr. 1887, n.p.

- 35 «The Fine Arts», dans «City and District News», *Montreal Gazette*, 13 mai 1885.
- 36 Le catalogue de cette onzième vente publique annuelle n'a pas été retracé. L'encanteur Matthew Hicks précisa, dans une publicité, qu'elle offrait une sélection de peintures et d'aquarelles d'artistes anglais, français et hollandais contemporains; voir «Scott's Eleventh Annual Sale of High Class Paintings and Water-Colour Drawings at Scott's Rooms», *Montreal Gazette*, 24 avr. 1886.
- 37 «The Picture Market. Its Melancholy State and What Artists and Dealers say About the Matter», *Montreal Witness*, 14 mars 1888.
- 38 L'association avec Colonna est mentionnée lors de la vente publique d'objets d'art antiques provenant de Paris, qui eut lieu en décembre 1898; voir la publicité de l'encanteur Walter M. Kearns dans l'édition du 26 novembre de la *Montreal Gazette*. Scott et Colonna avaient peut-être déjà collaboré lors d'une vente de meubles et d'objets d'art que l'architecte-décorateur avait fait tenir par Walter M. Kearns, en juin 1893. C'est du moins ce qu'évoque la mention par l'encanteur du fait que le catalogue était aussi disponible chez Scott & Sons; voir «Antique Furniture [...]», *Montreal Gazette*, 3 juin 1893.
- 39 Voir Martin EIDELBERG, *E. Colonna*, cat. d'exposition, Dayton (Ohio), Dayton Art Institute, 1983, *passim*.
- 40 Voir *Catalogue of the Exceptional & Highly Important Sale of Mr. W.F. Kay's Collection of Paintings and Statuary, Montreal, 30th March, 1889* dans lequel il est précisé : «Under the Management of W. Scott & Son». Un catalogue fut également publié par W.H. Arnton pour la vente des biens mobiliers de R.A. Smith, mais aucune copie n'a encore été retrouvée. L'annonce de cette vente dans la *Montreal Gazette* du 18 avril 1889 portait la double signature «Wm H. Arnton, W. Scott & Son». Voir aussi «Special Notice. A Unique Sale», *Montreal Star*, 3 avr. 1889.
- 41 Toutes ces ventes furent placées sous la supervision de l'encanteur Walter M. Kearns. Pour la vente des biens de A.D. Steele, voir «Remarkable Auction Sale», *Montreal Gazette*, 29 sept. 1890. Pour la vente des biens de John Popham, voir «Collection Dispersed : Sale of Late John Popham's Art Treasures», *Montreal Gazette*, 22 mars 1895. Pour la vente commune des successions de Sir John J.C. Abbott, de C.J. Brydges et d'Edward Lusher, ainsi que des invendus de la succession de John Popham, voir «Sale of Art Collections», *Montreal Gazette*, 1er mars 1897. Et enfin, pour la vente de la collection de John Payne, voir «Important Sale of Paintings and China», *Montreal Gazette*, 18 jan. 1898.
- 42 Avant cette exposition consacrée à Maria Brooks (1837-1913), artiste anglaise qui travailla au Canada et aux États-Unis pendant une dizaine d'années environ à partir de 1883, toutes les petites «expositions» recensées chez Scott ne comprenaient qu'une ou deux œuvres d'un même artiste, c'est pourquoi on ne peut guère leur attribuer le nom d'«exposition particulière».
- 43 Établie au 120 Pall Mall, à Londres, la firme avait été baptisée French Gallery après que le marchand d'origine belge Ernest Gambart (1814-1902) y eût lancé une série d'expositions annuelles consacrées aux artistes français, en 1853. Cédée en 1867 à l'ancien graveur Henry Wallis (v. 1804-1890), la galerie passa entre les mains de son fils, Harry Wallis, trois ans plus tard; voir Jeremy MAAS, *Gambart, Prince of the Victorian Art World*, Tiptree, Essex, Barrie & Jenkins, 1975, p.89 à 101.
- 44 Selon les données recueillies, la première collaboration avec la French Gallery eut lieu en juin 1892. À cette occasion, les marchands londoniens offrirent notamment aux collectionneurs montréalais des toiles de Thomas Gainsborough (1727-1788), John Crome (1768-1821), George Morland (1763-1804) et Philippe Jacques de Loutherbourg (1740-1812). Ce type de diffusion était une première pour W. Scott & Sons qui s'en étaient tenus jusque-là aux œuvres d'artistes contemporains; voir «Mr. Scott's Summer Exhibition of Works by the Early English Masters», *Montreal Witness*, 25 juin 1892.

45 Le contenu de l'exposition inaugurale de l'Art Association of Montreal, dans son nouvel immeuble de la rue Sherbrooke, en décembre 1912, est éloquent à cet égard. Pour marquer ce grand événement, Sir H. Montagu Allan, R.B. Angus, Lady Clouston, Lady Drummond, William Gardner, Sir William Van Horne, James Ross et J.R. Wilson ne prêtèrent-ils pas en effet leurs Botticelli, Greuze, Canaletto, Constable, Cuyp, Gainsborough, Goya, Hogarth, Holbein, Raeburn, Rembrandt, Reynolds, Rubens et autres Vélasquez? Voir *Inaugural Loan Exhibition Held in Connexion with the Opening of the New Building of the Art Association by the T.R.H. the Governor General and the Duchess of Connaught on the Ninth Day of December Nineteen Hundred & Twelve*, [Montréal], s.n., [1912].

46 Scott ne savait peut-être pas, à ce moment, que les faux Corot, Diaz de la Pena et autres tableaux de peintres rattachés à l'«école de Barbizon» avaient envahi le marché nord-américain. Une boutade, dont la source n'est pas identifiée, ne voulait-elle pas que Corot ait peint 600 tableaux dont 6 000 se trouvaient aux États-Unis; citée dans «J. Pierpont Morgan, Financier and Collector», *The Metropolitan Museum of Art Bulletin*, hiver 2000, p.20.

47 Voir Janet M. BROOKE, *Le Goût de l'art : les collectionneurs montréalais 1880-1920*, catalogue d'exposition, Montréal, Musée des beaux-arts de Montréal, 1989, *passim*.

48 Pour comparer avec la situation en France, précisons que les protestations de commerçants du faubourg Saint-Antoine, où était situé l'hôtel des ventes parisien, conduisirent à la promulgation d'une loi qui, à partir de 1841, distingua les ventes de biens d'occasion des ventes de biens neufs et restreignit l'activité des commissaires-priseurs à la première catégorie; voir Frédéric BOSSER et Philippe RAYNAL, *Adjugé! L'histoire des commissaires-priseurs et des ventes aux enchères en bandes dessinées*, Paris, Éd. Connivence, 1998, p.8-9.

49 Voir Didier PRIOUL, *Les importations de gravures et de peintures dans la première moitié du XIX^e siècle, 1816-1855*, texte inédit, Sainte-Foy, université Laval, 1979. Partant des données compilées par Prioul, John R. PORTER précise que, entre 1815 et 1855, au moins 18 536 gravures et 442 tableaux furent importés d'Europe et mis en vente à Québec; voir «Les perspectives du marché de la peinture : entre les besoins matériels et le goût de l'art», dans *La Peinture au Québec, 1820-1850. Nouveaux regards, nouvelles perspectives*, cat. d'exposition, sous la direction de Mario BÉLAND, Québec, Musée du Québec, 1991, p.14.

50 Voir «Mr. A.J. Maxham. A Well Known Quebec Citizen Passed Away», *Quebec Chronicle*, v. mars 1896, coupure de presse non-datée dans le dossier Maxham, fonds C-069 : 1129 : «Old Information Files», service des archives du Musée McCord d'histoire canadienne.

51 John Russell HARPER, *Krieghoff*, Toronto, Buffalo, London, University of Toronto Press, 1979, p.26.

52 Selon les données compilées par Yolande BUONO; voir «Imprimerie et diffusion de l'imprimé à Montréal, 1776-1820», thèse de maîtrise en bibliothéconomie, Univ. de Montréal, 1980, annexe II, p.203 à 216.

53 Voir Jean-Alexis NÉRET, *Histoire illustrée de la librairie et du livre français*, Paris, Lamarre, 1953, *passim*.

54 Cité dans Philippe RIGAUT, *Une approche socio-historique de notre modernité*, Paris, Montréal, L'Harmattan, 1999, p.59.

55 La plus ancienne vente aux enchères documentée à ce jour au Canada eut lieu à Ville-Marie (Montréal), le 21 septembre 1651. Elle ne comprenait aucune œuvre d'art, mais seulement les effets personnels d'un certain Léonard Lucault, dit Barbeau, et fut dirigée par nul autre que Lambert Closse, le célèbre protagoniste de la bataille du Long-Sault. Le fait que Closse fut commis au greffe et agit également comme notaire public indique une centralisation de la fonction qui trouve son équivalent dans le système français; voir Jonathan FRANKLIN, *Œuvres d'art vendues aux enchères : liste bibliographique de catalogues canadiens du XIX^e siècle*, Document hors

série n° 4, Ottawa, MBAC, 2000, p.9. La critique par le baron de Lahontan des abus perpétrés par les représentants du Roi dans la colonie, notamment dans la direction du commerce et la conduite des enchères, confirme par ailleurs cette bureaucratisation de la fonction; voir Louis Armand de Lom d'Arce, baron de LAHONTAN, *Nouveaux voyages de Mr. le baron de Lahontan dans l'Amérique septentrionale : que contiennent une relation des differens peuples qui y habitent, la nature de leur gouvernement, leur commerce, leur coûtume, leurs religion et leur manière de faire la guerre, l'intérêt des François et des Anglois dans le commerce qu'ils font avec ces nations, l'avantage que l'Angleterre peut retirer dans ce païs, étant en guerre avec la France*, La Haye, chez les frères LHonoré, 1704, p.35.

56 Depuis Henri II (1556), le statut des commissaires-priseurs, des notaires, des agents de change et des huissiers était celui «d'officier ministériel»; voir Raymonde MOULIN, *L'Artiste, l'institution et le marché*, Paris, Champs/Flammarion, 1997, p.170.

57 «Acte pour faire certains changements aux Lois relatives aux droits imposés sur les Effets et Marchandises vendues par Encan», dans *Statuts provinciaux du Canada*, Kingston, Stewart Derbshire & George Desbarat (imprimeurs), 1841, tome I, p.154-58. La plus ancienne loi antérieure aurait été émise en 1805; voir *L'Index complet des ordonnances et statuts du Bas-Canada jusqu'à la 57^e année de George Trois inclusivement*, Québec, P.E. Desbarats, imprimeur des lois de la très excellente majesté du roi, 1818, n.p.

58 Voir T.P. BÉDARD, *Histoire de cinquante ans (1791-1841) : annales parlementaires et politiques du Bas Canada depuis la constitution jusqu'à l'union*, Québec, L. Brousseau, 1869, p.56.

59 Il écrivait au sujet des encans et des encanteurs : «The French store-keepers purchase their goods mostly at the auctions, where they sometimes buy things very cheap; but in general, I believe, they pay more than they would at the merchants' stores, independent of the time they lose in attending the sale. (...) The eagerness of the people to purchase at auctions, and the number of sales that take place every week, considerably lessen the trade of the regular store-keepers, and render the profession of the auctioneers extremely lucrative : they are already numerous in Quebec, and contrive to realise very handsome incomes : they receive two and a half per cent. on large sales, and five per cent. upon the smaller ones», dans John LAMBERT, *Travels through Canada, and the United States of North America, in the years 1806, 1807, & 1808 : to which are added, bibliographical notices and anecdotes of some of the leading characters in the United States*, Londres, printed for C. Cradock and W. Joy; Doig and Stirling, Edinburgh; and M. Keene, Dublin, 1813, p.23.

60 Sans lieu, sans nom d'éditeur, p.145.

61 On sait que l'entrée en vigueur dans les commerces du prix fixe et affiché fut regardée au milieu du XIX^e siècle comme une pratique plus démocratique que celle fondée sur le marchandage. Elle participa du processus de modernisation des méthodes commerciales; voir Serge JAUMAIN, *Les petits commerçants belges face à la modernité (1880-1914)*, Bruxelles, Éd. de l'Université de Bruxelles, 1995, p.256.

62 Voir Jacques LETHÈVE, *La Vie quotidienne des artistes français au XIX^e siècle*, Paris, Hachette, 1968, p.159.

63 Henri ROCHEFORT, *Les petits mystères de l'Hôtel des ventes*, Neuchâtel, Ides et Calendes, 1996 (réimpression de l'édition originale de 1862) et CHAMPFLEURY, *L'Hôtel des commissaires-priseurs*, Paris. E. Dentu, Éditeur, Librairie de la Société des gens de lettres, 1867.

64 Dans «A Question of Fine Arts», *Montreal Star*, 24 nov. 1886.

65 Dans «The Picture Seizure», *Montreal Star*, 25 nov. 1886.

66 Un chapitre de l'ouvrage de Champfleury est révélateur à cet égard et vaut d'être cité, car il concerne le commerce d'importation de la France vers les colonies. Il écrit : «Il existe à l'entresol de l'Hôtel une salle de vente portant le n° 16, qui semble une loge de concierge. Les initiés la connaissent sous le nom de salle des Colonies. Là se vendent des copies de Meissonier, de Mlle Bonheur commandées à la douzaine et payées à de malheureux rapins sept francs pièce.

Tableaux destinés à l'exportation, aux colonies, à l'Amérique. Quand l'exportation de va pas, les entrepreneurs de ces sortes de peintures essaient de les écouler dans cette misérable salle, vouée par les amateurs à l'indignation. On y vend des tableaux à pendants avec des cadres dorés à la sauce, ou plutôt on ne les vend pas, car il faut être d'un provincialisme excessif pour se laisser prendre aux manœuvres des panaiilleux qui encombrent le prétoire», dans «Salle no 16, dite des colonies», CHAMPFLEURY, *L'Hôtel des commissaires-priseurs*, p.215-16. Je tiens à remercier Anne Bénichou qui m'a procuré une copie de cet ouvrage.

67 Les données compilées font généralement état de centaines — plus rarement de milliers — de gravures anglaises diffusées lors d'une seule vente.

68 Le concept de «grand récit» a été développé par Jean-François LYOTARD. Il renvoie à la logique de ces grandes narrations de type sériel — l'histoire des nations, l'histoire des sciences, l'histoire de l'art ou autres — où plusieurs des grands mythes de l'ère moderne trouvent leur origine, l'un d'entre eux étant justement celui du caractère essentiel de la caractérisation nationale; voir *La Condition postmoderne : rapport sur le savoir*, Paris, Éditions de Minuit, 1979.

69 Selon les informations recueillies, Edson fut représenté chez Scott & Sons quelques douze fois entre avril 1871 et octobre 1890, que ce soit dans des expositions présentées à la galerie même, lors de ventes publiques organisées par lui, lors de diffusions à l'extérieur de la province ou dans des expositions provinciales.

70 Gabriel TARDE, *Les Lois de l'imitation*, Paris, Éd. Kimé, 1993, p.80.

71 À cet égard, Tarde réfute la théorie de Darwin voulant que la lutte, et non l'union, soit le moteur de la vie sociale. Si tel était le cas, soutient-il, aucune entité sociale n'aurait pu subsister.

72 Tarde cité par Jean MILET, dans *Gabriel Tarde et la philosophie de l'histoire*, Paris, Librairie philosophique J. Vrin, 1970, p.228.

73 Selon les termes de Tarde dans un ouvrage intitulé justement *La Logique sociale*, qui fut publié en 1895. Il a été ré-édité en 1999 par l'Institut Synthélabo pour le progrès de la connaissance, dans la Collection «Les Empêcheurs de penser en rond».

Summary

THE ROLE OF PUBLIC SALES IN THE RAPIDLY DEVELOPING MONTREAL ART MARKET FROM 1869 TO 1900

The Case of W. Scott & Sons

Until the 1880s, the public auction was the primary method of selling artworks in Montreal. By the mid 1870s, however, the auctioneer's control of the art market had become increasingly contested by a different type of merchant who had been dealing in pictures for some time. After the 1760 Conquest, carvers and gilders, working as craftsmen and picture-framers on the free market also sold engravings and cabinet pictures. William Scott (1831-1904), was one of these carver-gilders. He had arrived in Montreal from Britain in 1859 and soon began competing with auctioneers. In 1862, Scott's firm organized its first-known public sale of mirrors and prints at the Mechanics' Institute on Great St. James Street, a few blocks away from his own premises on Victoria Square, in the heart of Montreal's business district. Within two decades, Scott moved from being a picture framer to an art dealer, selling decorative art and furniture along with paintings and prints and thereby occupying a unique position in Montreal. From 1875 to 1887, he organized large annual public sales, consisting mainly of paintings and watercolours by contemporary European artists. He imported pictures directly from France and England, and thus bypassed the agents and importers who usually controlled access to the Montreal market. Scott himself evaluated the quality of the works he would promote as his clients preferred more select objects than those found in the regular sales of imported art. The paintings he typically judged of "superior quality" were academic paintings that had gained recognition at the Paris Salons.

Contrary to his expectations, this plan was not a complete success. His first yearly public sales in the mid 1870s, consisting in large part of works by European painters from the Paris Salon or the Royal Academy in London, ended in a deficit because the bidding did not go beyond the prices he had originally paid on the European market. In order to maintain sales of quality works, in the late 1870s Scott began selling paintings by young British artists which demanded a lesser capital outlay. By the early 1880s when he had regained a certain degree of financial stability, he again presented paintings by the *École française*. Until 1884, he had

some success with artists such as Léon-Germain Pelouse, Émile Vernier, Emmanuel Lansyer and the Englishman, William Wyld, all medal winners at the Paris Salon and decorated with the Legion of Honour. Nevertheless Scott withdrew from organizing sales three years later as once again revenues had fallen short of his net costs. While economic stagnation had become widespread since 1884 this was only one reason for Scott's lack of success. In an 1888 article in the *Montreal Herald* on the "melancholy state" of the local art market, Scott remarked on the "small number of buyers of artworks" in Montreal. The fact that this clientele was "already glutted with pictures" only added to the uneasiness he felt about the commercial art market even though the 1880s had proven to be the period of greatest activity for the firm of W. Scott & Sons. During the 1890s Scott only occasionally associated with auctioneers as he became more involved as an expert advisor evaluating the private collections that were coming on the market. From this point on, the major part of Scott's art commerce was exhibitions and private sales as the city's auction business was in an increasing state of collapse. The exhibition was now becoming the principle strategy for the commercial diffusion of art (the first solo exhibition in Montreal took place at W. Scott & Sons in 1884.) Beginning in 1890 and in association with the French Gallery in London, Scott organized a series of exhibitions of more established artists. By working with the British firm, he hoped to attract that important group of wealthy Montreal collectors (Donald A. Smith, William Van Horne, George A. Drummond and others) who were increasingly involved with the international art market. A desire for more specialized art dealers was greatly enhanced by the new sophistication of local buyers and more aesthetically informed attitudes to art acquisitions, a situation that was perhaps further encouraged by the increasingly professional activities of the Art Association of Montreal founded in 1860. William Scott was well aware of the interests of his clientele and demonstrated this not only by showing quality European art, but also by furthering public awareness of such Canadian painters as Allan Edson, Suzor-Coté, Robert Harris and William Brymner and others, all of whom were associated with the ateliers of academic art in France.

In order to evaluate W. Scott & Sons' position within the Montreal art market, it is important to understand the wider commercial context. Before sales through exhibitions supplanted the public auction as the primary method of merchandising art, the auctioneer was the heart of the art business. Advertisements for auctions were commonplace in Montreal newspapers and today they are essential research tools for the investigation of the local art market. The auctioneer is essentially an intermediary between a vendor and a buyer. However, beginning in the mid-1880s public opinion about the ethical practices of auctioneers became increasingly skeptical because of questionable dealings revealed in the local press. Growing criticism was also directed at the contents of auctions of imported works. The words "rubbish" and "London daubs" were used to describe paintings specially

conceived and produced in series in France and England for export to North American markets. The Montreal public had not previously shown such mistrust nor expressed such strong reservation about public auctions of imported paintings and engravings. Nevertheless from 1860 to 1889 the number of sales did increase, if the facts in newspaper accounts and related documents can be trusted. One explanation of these statistics can be surmised by the fact that from about 1873 to 1885, there was a significant increase in the number of sales of works belonging to private individuals that had been put back on the market for resale when the negative economic situation caused an exodus of the population from Montreal. However this secondary market itself declined in the later 1880s. In the case of the sale of "new goods," which included both recently produced or older artworks that were making their first appearance on the local market, there was a marked decline in sales because of the financial depression throughout North America. A further contributing factor to the faltering Quebec art market was the instituting of new government regulations concerning the public sales of art works, including taxes on auction sales and the rise in customs duties, all of which further increased the financial burden of the auctioneers importing and selling artworks.

As the favoured intermediary of foreign agents in the commercial network that had supplied art work to Lower Canada for more than a century, the auctioneers, who were active in the book trade also monopolized a large proportion of the reproduction print market. Along with printmaking, which had been traditionally associated with book publishing, other kinds of artistic production such as painting profited from this distribution procedure. In their function as local agents for leading British publishing houses, auctioneers helped to spread a European custom of buying cabinet pictures — usually printed or painted reproductions. At first these prints were considered as decorative objects, but then became regarded as collectors' items. Far from being the disparaged forerunner of the modern art dealer, the auctioneer played a decisive role in the dissemination of images in the era of technical reproduction. In a traditional religious society where the *ritual function* of art had long prevailed, the auctioneer acted as an agent of change. Along with the British type of artisan-merchant carver and gilder, he contributed to the development of a society where the *exhibition value* of the work would thereby predominate, as Walter Benjamin later proposed in his famous essay on the work of art in the age of mechanical reproduction.

Translation: Janet Logan