

Résumé de la communication
de M. Denys Chevalier

au
II^e Congrès International de la
ville d'Art.

Accroître le volume des échanges entre
sculpteur et clientèle

- pour
- 1) assurer une visibilité aux sculptures
 - 2) populariser la sculpture

a) en augmentant la clientèle d'état

- 1) multiplication des commandes
- 2) inscription d'un pourcentage

b) en augmentant la clientèle privée

- 1) propagande au moyen de la
sculpture dans les salles publiques
- 2) propagande au moyen de la
sculpture dans les appartements

On pourrait croire que l'avenir de la sculpture est entre les mains des jeunes artistes qui, en nos temps si difficiles et si peu propices aux productions, nous immédiatement conso- mmable, pratiquent cet art tout logique. Il ne faudrait évidemment pas absolument exagérer cette proposition. Elle n'est évidemment pas absolument exacte, car elle ne tient pas compte du facteur destinatoire, et ainsi est déterminé moins par le comportement esthétique de l'artiste que par celui de la société à son endroit. Y aura-t-il encore demain des amateurs de sculptures ? Des gens qui non seulement s'intéressent à elle en dilettante mais en achètent un collectionneur, un amateur ? L'avenir de la sculpture se défend donc autant de l'appréciation que de la production et est par conséquent érigé par la loi de l'offre et de la demande.

Bref, tous les maîtres sont prêts à noter avec une offre plus importante n'importe où, et naturellement la science de nos jours débouche les commerçants, mais que faire face à une multiplication de nombre de demandes déterminerait à plus ou moins long terme ceci : une accroissement

de l'offre, accroissement d'ordre à la fois ②
quantitatif et qualitatif - les besoins qui
necessitent le lancement sur le marché de
produits supplémentaires peuvent se répartir en deux
domaines distincts ; les besoins collectifs et les
besoins individuels. Les uns et les autres peuvent
être augmentés, accusés. Cet accroissement permettra
de répondre au problème de la survie de la
sculpture en tant qu'art autonome, problème
qui, actuellement se pose avec une particularité
accrue. En effet l'implantation des besoins, la
multiplication des destinataires, feront évoluer
aux artistes de manière une vie plus dure, moins
lumineuse aux conséquences matérielles désastreuses,
plus étroitement reliée à leur art. Celle-ci
en outre ne risquera plus, comme cela ne
manquerait pas de le devenir si l'état de chose
contemporain persistait, l'apparage et le domaine
réserve à quelques heureux privilégiés de la fortune.

Il est pourtant aussi, si l'on considère le côté
esthétique de la question, que en principe nous devons
d'aborder, que ce soient des projets d'arts très à
l'œuvre, ces contacts réguliers du réalisateur avec un
large public, facilitant l'appréciation et peut
être même le naissance du style de notre
époque -

Après avoir un brièvement quitté
tout le raisonnement qui mettait en parallèle d'un
accroissement des besoins des produits supplémentaires

Il reste à envisager comment ce
recours peut être réalisé : les
bénouis collectifs sont, par l'intervention des
commissaires d'Etat, des municipalités ou de
gouvernements provinciaux, les principaux sources
de revenus des artistes. Il semble que le recouvrement
soit toutefois difficile, à ce point de vue, d'importantes
possibilités. Celles-ci ont déjà fait l'objet d'études
attentives et on peut croire qu'en accord avec
eux un certain pourcentage fixe content dans
les œuvres, ces profits de la décoration sculptée
ou peinte. La création de bénouis permettant
l'absorption d'une certaine quantité de sculptures
publiques toutes ! le délicat problème de l'édu-
cation artistique du public.

Le seul autre, comme bien le l'effort
à fournir, rien n'est plus réalisable. Pour
éviter que les meubles les murs de leurs appartements
les gars n'héritent pas à acheter des tableaux.
(La qualité de ceux-ci n'est pas en cause pour
le moment) Pourquoi n'acquerraient-ils pas,
afin d'ouvrir les dommages de leurs pièces, la
surface de leurs habits, ou le centre de leurs tables
des statuettes, terres cuites, plates ou bronzées ?

La question du prix de l'objet et du
pouvoir d'achat du client éventuel doit être
réservee car elle nous entraînerait trop
loin. Dire tout de suite cependant qu'une
intelligence politique de l'édition pourrait

donner d'excellents résultats.

(4)

Malheureusement aujourd'hui
tel amateur d'art relativement aisés
qui se permettant deux volontiers des
bonnes pour démontrer l'entre deux fenêtres
de son salon avec une table et un peintre
moderne, ne trouvera pas un instant à ouvrir
la cheminée, où triomphent deux caniches
et une perroche stupide, dans bronze ou d'une
terre cuite.

Deux choses sont, inévitablement, afin de convaincre
le public que le sculpteur a un rôle à tenir, une
table à remplir dans son intérieur. Prudemment
que le caniche au nez rose en pierre d'ardoise,
la pendule sortant par deux feuilles rues en
bronze effeuillant des roses et les bougeoirs
rococo au soleil par le feu du jour de la décoration
d'appartement. Deuxièmement qu'il n'y a pas d'appar-
tement si petit où il, deux pièces par exemple, où
ne prendra de justifier la présence de deux ou
trois statuettes. Il est difficile de remarquer que
nous n'avons pas vu leur jusqu'à présent des possibilités
de débouchés qui offrent à la sculpture un mouvement
stable

les jardins privés

Si ce que nous demandions plus haut était obtenu
à la suite, nous l'imagineons aisément d'une
surface d'invention particulièrement large et
profonde l'artiste aurait élargi le champ
de ses espérances (en multipliant les contacts avec

au has) et le public n'aurait plus l'impression que le sculpteur et reconnu aux sciences et aux musées.

Le sculpteur, enfin échappé à son intérieur, enfin entré dans la vie comme un être tout personnel, depuis désormais à portée de ses yeux et de ses doigts.

Denys Derain