

5, 7, 9 rue des Beaux-Arts

La galerie Claude-Bernard : " Une grande galerie par rapport aux petites, une moyenne galerie par rapport aux grandes ", comme la situe Bernard Haim, son directeur. En tout cas, une galerie prospère, après beaucoup d'années d'efforts, où l'on expose de grandes choses : Bacon, Balthus, Cremonini, Hockney, Ipousteguy, Szafran, Mason, Lindner, Bonnard, Giacometti, et bien d'autres que d'aucuns ne manquent pas de situer dans la frange du goût réactionnaire. Le secret de la réussite ? Savoir grandir avec la notoriété des artistes, mais sans jamais perdre le côté artisanal. Ne pas se cantonner dans un domaine très précis (contre-modèle, Denise René), ne pas avoir une ligne très définie, mais chercher dans la création " la vérité des choses ".

Par Geneviève BREERETTE

Publié le 30 avril 1981

" AVANT, c'était artisanal, dit Bernard Haim : on allumait, on ouvrait les portes, on discutait avec les visiteurs. Maintenant, il faut être un chef d'entreprise. La plupart des directeurs de galerie passent leur vie dans les avions. Les artistes attendent de la galerie : tranquillité, correction et efficacité. Le rapport que l'on a avec eux est un rapport de forces. On se trompe là-dessus au départ, quand on commence le métier. On ne peut pas avoir de véritables rapports affectifs avec les artistes. Si la galerie ne grandit pas avec leur notoriété, ils la quittent. Un peintre qui commence à sortir veut autre chose que la petite galerie " sympa ". Il lui faut une administration, un management. C'est un travail hallucinant, colossal. Aucun métier au monde n'est plus difficile. Il faut travailler dix-huit heures par jour. Ça ne s'arrête pas à 8 heures du soir : toute une vie sociale se poursuit après. Sans compter le doute, l'inquiétude de ce qu'on défend. Je vends, même quand je montre des jeunes. Les gens me font confiance. Ça me paralyse dans mes choix.

" Ces choix ? Je marche au coup de foudre, mais c'est en connaissant la personnalité de l'artiste que je peux me décider à l'exposer ou non. Une galerie doit montrer son identité dans un éventail large. Je fais très attention à cela. Peu importe le domaine : figuratif ou abstrait, il faut que ça ait une authenticité, un cri, que ça arrive à être un langage.

" L'attachement que l'on a à une peinture est lié à la sexualité, on cherche des fantasmes..., et je crois que c'est pour cela qu'une galerie ne peut pas vivre plusieurs générations. C'est comme un homme qui vieillit, on perd le contact. Quelqu'un comme Kahnweiler avait très bien compris cela. Il faut savoir passer la main, faire confiance à d'autres, ne pas se comporter en vieux rôleur qui cherche une image qu'il a défendue dans sa jeunesse.

" Une galerie n'a jamais intérêt à être très grande. Elle doit rester artisanale, savoir freiner l'expansion. Sinon, elle perd le contact avec la création. À la galerie je suis là, le boutiqueur, à partir de 8 h. 30 le matin. Cette notion d'échoppe dix-neuvième siècle, père Tanguy, me paraît très importante. Il faut être là pour pouvoir recevoir les collectionneurs. Les collectionneurs qui entrent dans une galerie veulent voir le responsable, discuter avec lui avant d'acheter, se laisser violer parfois. Le collectionneur est toujours hésitant.

" Il faut voyager, et pas seulement aux États-Unis : en Angleterre, en Suisse, en Amérique du Sud... organiser la diffusion des artistes, faire des expositions. Voir ce qui se passe ailleurs. Avoir un côté fonceur, délirer, être curieux, cela ne s'apprend pas. Suivre le mouvement financier, mais surtout ne pas gérer une galerie en faisant du marketing, en lançant sur le marché des tableaux à tous les prix, pour tous les goûts et que l'on mélange aux sculptures à dix mille exemplaires, aux foulards, aux assiettes et aux coupe-papier, c'est horripilant et ça ne tient pas longtemps. On n'aborde pas les problèmes de l'art avec des études de marketing ; on n'établit pas un budget de galerie comme un budget de parfum. Il faut un responsable engagé : le boutiqueur.

" Avant d'ouvrir, j'achetais des tableaux avec mon argent de poche : Wols et Maryan, que j'ai connus en 1954. La galerie, je l'ai ouverte en 1957, ici même. Elle n'a pas bougé, elle ne bougera pas. Oui, elle s'est agrandie.

" Au départ, ça a été très difficile. J'ai débuté dans la sculpture : personne ne s'y intéressait. Ma méthode a toujours été de faire des expositions annuelles comme des petites expositions de musée : Rodin, Laurens, Bourdelle, Giacometti (les dessins), Kandinsky. Ça donne une colonne vertébrale à une galerie. "

Geneviève BREERETTE