

Zeitschrift: Traverse : Zeitschrift für Geschichte = Revue d'histoire
Band: 9 (2002)
Heft: 1

Artikel: Le take-off du marché de l'art en Suisse romande durant la Première Guerre mondiale
Autor: Jaccard, Paul-André
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-21601>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 04.10.2024

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

LE TAKE-OFF DU MARCHÉ DE L'ART EN SUISSE ROMANDE DURANT LA PREMIÈRE GUERRE MONDIALE

PAUL-ANDRE JACCARD

L'ÉCONOMIQUE ET L'ARTISTIQUE

Le marché de l'art est un facteur capital de l'organisation de la vie artistique et nous oblige à reconnaître l'importance de l'ordre économique à l'intérieur du champ artistique.¹ Les publications qui lui ont été consacrées se sont multipliées depuis le début des années 1970; elles n'abordent cependant que les marchés légitimes, ceux des grands pays européens ou des métropoles artistiques.² La Suisse en est exclue, jusqu'à la publication récente d'une étude sur le marché zurichois.³

Cet article se limite à la Suisse romande en portant l'accent sur ses deux principales villes, Genève et Lausanne. La définition d'un tel «territoire» réduit à deux villes n'implique pas qu'il bénéficie d'une quelconque autonomie. Au contraire, le marché de l'art n'a rien d'autarcique, pas plus hier qu'aujourd'hui: les objets d'art circulent, les collectionneurs ne connaissent pas de frontières et les artistes, par leur mobilité, montrent bien qu'ils n'ont jamais compté sur le seul marché local, ni même national, pour vivre ou survivre. Le marché des biens symboliques, au même titre que le marché des biens matériels, se nourrit autant d'un marché interne que de connexions marchandes sans frontières, internationales, «hors territoire».

Entre 1900 et 1925, le marché de l'art traverse trois étapes: il se met en place (avant la Guerre), connaît un très fort développement (durant la Guerre), subit de plein fouet la Crise (peu après la fin de la Guerre). C'est dire l'effet direct du contexte historique et politique sur le marché de l'art, et l'emprise de l'économique sur l'artistique, puisque le marché de l'art connaît son plein épanouissement au moment même où la place financière suisse réalise, en pleine Guerre, son plus spectaculaire take-off.⁴ Aussi faut-il comprendre le marché de l'art comme faisant partie intégrante d'un tout organique, celui justement de la place financière suisse, qui comprend les banques et les sociétés financières, les sociétés d'assurances, les grandes sociétés commerciales, les réseaux d'avocats et de trading, l'hôtellerie et le commerce de luxe... dont les galeries d'art.

Il est toutefois nécessaire de pondérer ce décollage du marché de l'art en Suisse romande en restant conscient de la nouveauté et de l'étroitesse du marché dans ce «territoire»: en comparaison internationale, Genève et Lausanne restent de petites villes qui, à l'échelle nationale, sont de surcroît en perte de vitesse, du point de vue économique et industriel, par rapport aux villes alémaniques notamment de Zurich et de Bâle. En 1910, Genève est encore la deuxième ville de Suisse, mais ne compte jamais que 115'243 habitants, avec un petit bassin démographique (154'906 habitants seulement pour tout le canton, soit moins que la seule ville de Zurich, qui occupe la première place du pays avec ses 215'488 habitants). Lausanne, pour sa part, compte alors 64'446 habitants (dans un canton qui en recense 317'457).⁵

Il n'en reste pas moins qu'en Suisse, Genève, du point de vue de l'histoire de l'art, des institutions et des infrastructures artistiques, occupe encore au début du siècle une position de leadership. Fondée en 1776, sa Société des arts a organisé les premières expositions d'art en Suisse dès 1789.⁶ Avec l'ouverture du Musée Rath en 1826, elle a obtenu un bâtiment spacieux et prestigieux pour développer l'enseignement des arts, présenter ses collections et organiser des expositions.⁷ Son Ecole des beaux-arts, alors unique en Suisse, jouit surtout depuis le passage de Barthélemy Menn d'une notoriété suffisante pour attirer des artistes de tout le pays.⁸ Au cap du siècle, Genève tire encore une certaine gloire de l'Exposition nationale qu'elle a accueillie en 1896, où, pour la seule section Peinture du pavillon de l'Art moderne, 84 artistes, soit 30 pour cent des exposants, déclaraient une adresse genevoise.⁹ Enfin, grâce à la présence de Ferdinand Hodler, le peintre le plus renommé non seulement en Suisse (où en l'occurrence il est aussi le mieux «coté») mais également et surtout à l'étranger (en tout cas depuis son succès à la Sécession de Vienne en 1904), Genève renforce sa position de «centre» dans la géographie artistique suisse.

LE MARCHE DE L'ART INSTITUTIONNEL

Au début du 20e siècle, à Genève comme à Lausanne, les artistes ont la possibilité d'aller à la rencontre du public en participant aux expositions collectives organisées par les institutions artistiques créées en Suisse au milieu du siècle passé. Ce sont d'abord les expositions de la Société suisse des beaux-arts (SSBA),¹⁰ dites «Turnus», qui parcourent différentes villes du pays dès 1840. Les espérances de vente s'y révèlent particulièrement faibles, et sont stimulées artificiellement par le système des «loteries».¹¹ Y expose qui

82 ■ veut, en des lieux de fortune (écoles, casino, etc.). Devant pareil amateu-

risme, les artistes professionnels fondent en 1865 leur Société des peintres et sculpteurs suisses (SPS[A]S) et obtiennent bientôt de la Confédération la création d'une Commission fédérale des beaux-arts¹² chargée, entre autres, de mettre sur pied l'«Exposition nationale suisse des beaux-arts», dite «Salon national», présenté tous les deux ans dans une autre ville, le premier l'étant à Berne en 1890. Enfin, la SPSAS¹³ elle-même met sur pied tous les deux ans sa propre exposition faîtière, la première à Bâle en 1905. Ces expositions, on s'en doute, rassemblent facilement 150–350 artistes de toute provenance et plusieurs centaines d'œuvres de toute sensibilité (passé 1000 à Berne en 1914).¹⁴ Leur répartition géographique, confédéralement correcte, les rend peu fréquentes aux bords du Léman. Entre 1900 et 1922, par exemple, le Turnus ne s'arrête ni à Genève (la Société des arts n'a jamais adhéré à la SSBA) ni à Lausanne («faute de locaux», se lamente régulièrement la Société vaudoise des beaux-arts, SVBA). Lausanne accueille tout de même le 8e «Salon national» en 1904, dans un Palais de Rumine encore en construction, et Genève le 3e Salon de la SPSAS au Musée Rath en 1911.

Dans ces expositions suisses organisées au loin, les artistes se sentent noyés dans la masse et dépossédés de tout contact personnel avec un éventuel amateur. Pour s'adresser à la communauté urbaine à laquelle ils appartiennent eux-mêmes, ils ont donc également besoin d'un marché de proximité.¹⁵ Les expositions organisées par les sections locales de ces institutions nationales répondent partiellement à leur demande. Ainsi, à Lausanne, la SVBA essaie tant bien que mal de maintenir une périodicité annuelle à son Exposition vaudoise des beaux-arts réservée à ses membres, peintres professionnels et du dimanche.¹⁶ Mais cette vénérable institution, comme la Société des arts de Genève, est vieillissante, marquée par un idéal philanthropique révolu, et demeure profondément ancrée dans une bourgeoisie locale peu ouverte à la modernité. Plus professionnelles, les sections locales de la SPSAS sont heureusement plus progressistes. Celle de Genève organise un Salon annuel au Musée Rath dès 1909, celle de Lausanne une exposition tous les deux ans dès 1911.¹⁷ A remarquer que les femmes ont devancé les hommes en organisant leur propre Salon à la Grenette à Lausanne en 1903 et 1906, le troisième au Bâtiment électoral à Genève en 1908.¹⁸ Enfin, la Ville de Genève, à son tour, favorise l'organisation tous les deux ans d'une «Exposition municipale des beaux-arts» (la première en 1879) qui, en dépit de son titre, accueille très rapidement des artistes de toute la Suisse.

LES EXPOSITIONS PERMANENTES

Toutes ces expositions sont ponctuelles, temporaires, et ne compensent pas l'absence grave pour les artistes d'un lieu d'exposition permanent. Les Vaudois l'ont toujours revendiqué, sans succès. Les Genevois ont été mieux entendus, puisqu'ils ont été les premiers en Suisse à obtenir une «Exposition permanente» pour leurs œuvres, gérée dès 1857 par la Société des amis des beaux-arts, et bien dotée avec les locaux que lui loue la Société des arts au Palais de l'Athénée dès son ouverture en 1863.¹⁹ Encore l'artiste doit-il être membre ou «actionnaire» de la Société pour avoir le droit d'y déposer des œuvres. La «Permanente» connaît des hauts et des bas et, au début du siècle, ne réussit plus guère à cacher son amateurisme. Les accrochages changent régulièrement, certes, mais au gré des quelques œuvres consensuelles que les artistes veulent bien livrer à la Société.²⁰ Aucun programme suivi, pas de dynamique propre. Rien à voir avec les Kunsthallen de Suisse alémanique (celle de Bâle s'ouvre en 1872, celle de Berne en 1918) qui, à l'origine, poursuivent le même but, à cette différence près, mais capitale, qu'elles sont entre les mains d'associations composées en majorité d'artistes et animées par un directeur qui tend à un professionnalisme que les sociétés des amis des arts en Suisse romande sont loin d'atteindre.²¹ A la «Permanente» de Genève, toute velléité moderniste susceptible de bousculer les goûts de la bourgeoisie locale est encore longtemps écartée. Ce n'est finalement qu'un lieu de vente, peu fréquenté, qui roule sans publicité, et se contente d'y maintenir un surveillant sans compétence de marchand. Reste à l'artiste à assurer lui-même sa promotion.

LE MARCHE AUTO-PROMOTIONNEL

Les artistes ont toujours pratiqué la vente directe dans leur atelier. Dès les années 1890, le phénomène des expositions personnelles en atelier prend une ampleur telle que la Société des amis des beaux-arts s'en inquiète.²² Pour assurer leur propre promotion, ils commencent également à louer des vitrines en ville, souvent entre deux baux, seuls ou avec quelques confrères. En jouant de leurs relations sociales, ou avec la complicité des institutions locales, ils parviennent parfois à se réserver des espaces plus gratifiants et mieux fréquentés, tels le Foyer de la Comédie. Les institutions suivent le mouvement et commencent à leur tour à organiser plus fréquemment des expositions individuelles (généralement d'artistes consacrés, sinon décédés).

A Lausanne, les artistes apprécient la position centrale de la Grenette, sur la

84 ■ Place de la Riponne, entre l'ancien Musée Arlaud et le nouveau Musée can-

tonal des beaux-arts. Elle appartient à la Ville de Lausanne. C'est donc à la Direction de Police que l'artiste doit s'adresser pour en louer les locaux. N'est disponible, en règle générale, que la grande salle, vieillot et mal équipée, les autres locaux étant utilisés comme entrepôts ou réservés à des activités commerciales (en 1911, Edmond Bille, se plaint auprès des autorités d'avoir dû cohabiter avec une bruyante exposition de volaille!). La Grenette se loue moyennant 10 francs par jour, 1.20 francs par heure d'éclairage, plus une gratification au concierge.²³ Dans ces conditions, elle n'est bien sûr pas équipée, ce qui occasionne à chaque fois des frais d'installation supplémentaires pour les artistes (location de panneaux, de tentures, de tapis). Pour les couvrir, l'artiste perçoit une entrée, modique certes (entre 10 et 50 centimes), mais qui du coup l'oblige à demander une Patente à la Préfecture. Elle n'est pas donnée: 300 francs (à titre de comparaison, le salaire annuel d'un ouvrier qualifié se situe *grosso modo* entre 1500 et 2000 francs en 1910). Elle est fixée par le Règlement de la Police du Commerce, selon la loi de 1899, art. 37, «Professions artistiques ambulantes et temporaires», les «artistes» étant enregistrés dans la «1ère classe». Outrés, beaucoup d'artistes ont tenté d'échapper à ce règlement dispendieux, sans aucun succès. La nouvelle loi de 1920 reconduira le règlement.

LES LIBRAIRIES-SALONS D'ART

Organiser soi-même sa propre exposition et la surveiller durant trois ou quatre semaines représente donc pour l'artiste un lourd investissement financier et une interruption inopportune de son métier. D'où son intérêt pour d'autres solutions beaucoup plus simples. Si durant tout le 19^e siècle les antiquaires et les brocanteurs ont aussi négocié les œuvres d'artistes vivants, ce sont les libraires qui, au cap du siècle, commencent à se profiler dans le commerce de l'art. Le phénomène est particulièrement frappant à Lausanne, où les possibilités d'exposer en des lieux plus «dignes» sont réduites par rapport à Genève. La presse en signale plusieurs, dont on ne retiendra que les plus actives. En 1904, la Librairie Th. Sack, à la rue Centrale, propose dans sa publicité «Achat et vente de tableaux. Exposition permanente. Gravures, eaux-fortes». Plus sérieusement, la Librairie Tarin, au Petit-Chêne, dispose de cinq vitrines qu'elle réserve régulièrement, toutes ou en partie, à des expositions de gravures puis de tableaux. Vers 1910, elle commence à présenter des expositions individuelles d'artistes lausannois non plus seulement en vitrine, mais aussi à l'intérieur du magasin. L'expérience doit être fructueuse, puisqu'elle se multiplie: le «Salon d'art» devient une diversification commerciale de la «Librairie». En ■ 85

1911, certains libraires lui consacrent en permanence une partie de leurs locaux. Ainsi Edwin Frankfurter, libraire au Grand-Chêne, ouvre en été 1911 le «Salon Frankfurter», bientôt nommé le «Salon d'art du Grand-Chêne». Les expositions, durant les premières années, y sont renouvelées chaque mois, avant de s'espacer puis de disparaître en 1915 (la germanophilie affichée de son directeur est ici en cause). En octobre 1912, Jean Biedermann, qui tient la Librairie générale du Grand-Pont, ouvre à son tour le «Salon Biedermann», où sera présentée, en avril 1913, la première exposition de cubistes en Suisse romande, grâce à la complicité de Paul Budry et d'Alice Bailly.²⁴ En dehors des librairies, il y a encore les Galeries du Commerce, où un négociant ouvre un nouveau «Salon d'art» en janvier 1911.²⁵ Mais ces Salons, même s'ils pratiquent l'exposition quasiment mensuelle, restent très en deçà du professionnalisme de la galerie telle qu'on l'entend aujourd'hui. Leurs directeurs sont et demeurent des libraires sans formation dans le domaine du marché de l'art, passionnés par leur contact avec les artistes certes, mais sans obligation d'en vivre. Leur activité improvisée dans le marché de l'art est ralentie, voire supprimée, à la moindre difficulté financière, et ne s'inscrit pas véritablement dans la durée.

Et c'est dans ce contexte de marché dilettante qu'apparaissent les deux premières galeries «professionnelles» de Suisse romande, dirigées par Paul Vallotton à Lausanne, et par Max Moos à Genève. Il est évidemment symptomatique que ni l'un ni l'autre ne dispose d'une formation spécifique pour cette profession qui n'est pas encore reconnue.²⁶ Ce sont deux *self-made men* qui, au départ, occupent même une position sociale diamétralement opposée: Vallotton est un patron d'industrie qui devient marchand de tableaux, Moos un petit négociant qui s'élève au statut de directeur de ce qui sera la plus grande galerie de Suisse, et bientôt de collectionneur, devenant ainsi un exemple précoce de «marchand-collectionneur» comme la fin du 20^e siècle en connaîtra de célèbres, à l'exemple d'Ernst Beyeler à Bâle.²⁷

GALERIE BERNHEIM-JEUNE

Comme Max Moos, Paul Vallotton (1864–1936) a commencé à vendre des tableaux bien avant d'ouvrir une galerie à proprement parler.²⁸ Mais à la différence de Moos, il l'a fait sans avoir boutique sur rue, et à titre privé, dans l'intimité de sa demeure de directeur, dès 1905, de l'usine de chocolat Cailler à Broc, non loin du château de Gruyère dans le canton de Fribourg. Aux murs de son salon figurent tout naturellement des œuvres de Félix Vallotton, son

Pierre Bonnard et Edouard Vuillard (qui passeront des vacances d'artistes à Broc), et les Fauves Henri Manguin et Albert Marquet. Ses premiers acheteurs seront donc moins des clients que des amis et collègues de l'industrie, à commencer par Alexandre Cailler lui-même et son correspondant à Saint-Petersbourg, Paul Hasen (chez qui Paul et Félix séjourneront),²⁹ bientôt suivis par d'autres patrons de l'industrie, comme le couple Arthur et Hedy Hahnloser de Winterthour, ou plus tard Willy Russ-Young, directeur des usines de chocolat Suchard à Neuchâtel.³⁰ C'est ainsi que se met en place un réseau à la fois amical et commercial entre Paris, Broc et Winterthour. Les affaires se multiplient au point que Félix annonce à Paul, en novembre 1909, que son beau-frère, Gaston Bernheim-Jeune, serait prêt à «organiser un commerce de tableaux en Suisse» et à l'installer à Lausanne.³¹

Paul ne semble pas avoir fait preuve de beaucoup d'empressement pour suivre les conseils de son frère. Il est vrai que leurs intérêts ne sont pas les mêmes: Félix a tout à y gagner pour la diffusion de ses propres œuvres; il a le beau rôle, en facilitant un débouché en Suisse à ses confrères, dont plusieurs sont d'ailleurs sous contrat chez Bernheim-Jeune; reste la position inconfortable de jouer sur deux plans, celui de son frère, et celui de ses beaux-frères Gaston et Josse Bernheim. Pour Paul, la décision n'est pas si facile à prendre. Son statut social est ici en jeu: il devrait abandonner une position de directeur «éclairé» – faisant «accessoirement» bénéficier ses amis de ses relations artistiques – contre une activité exclusive de simple marchand de tableaux, et devrait en vivre, lui et sa famille (huit enfants). Il ne se passera donc rien en 1910, ni en 1911, malgré la menace d'une fusion imminente de Cailler avec Peter & Kohler, ni en 1912, malgré les encouragements réitérés de Paris. La livraison d'importants lots de tableaux placés en commission par les Bernheim montre pourtant que les affaires vont bon train. En mars 1913, le projet de galerie à l'enseigne des Bernheim se précise, non sans que Félix s'en inquiète: s'il est «l'homme des Bernheim», Paul ne risque-t-il pas de se couper des autres marchands parisiens, notamment de Druet, son marchand attiré depuis 1910. Aussi Félix encourage-t-il son frère à garder son indépendance: «Tu ne risquerais rien à entreprendre la chose seul.»³² Prudent, Paul n'a pas été de cet avis. Le 24 juin 1913, c'est Josse Bernheim qui signe le bail à loyer du local situé au 2^e étage de l'immeuble des Galeries du Commerce. Paul Vallotton est dès lors directeur de la succursale lausannoise de la «Galerie Bernheim-Jeune & Cie». Le 4 juillet, première entrée dans le «Journal» de la galerie: un versement de 10'000 francs des Bernheim pour parer aux premiers frais d'installations, qui se montent à 3765 francs, et qui rendent nécessaires de nouvelles «avances sur bénéfices» de 1250 francs au mois de juillet ainsi qu'au mois d'août, qui correspondent probablement au salaire assuré à Paul Vallotton.³³

La galerie Bernheim-Jeune jouera dès lors un rôle décisif pour la diffusion de l'impressionnisme et du postimpressionnisme en Suisse.³⁴ La première exposition, en août 1913, présente des œuvres de Boudin, Sisley, Guillaumin, Monet et Renoir, le petit groupe Bonnard, Vuillard, Roussel et Vallotton, puis les plus récents, Manguin, Marquet et Guérin, enfin quelques Suisses, dont Hodler, Auberjonois, Francillon, Dutoit et Vallet. La Galerie fonctionne sur le modèle conventionnel de l'«exposition permanente» et doit sans cesse renouveler ses accrochages pour maintenir l'intérêt des clients. Contrairement à Max Moos, Paul Vallotton n'édite aucun catalogue. C'est donc par la presse que l'on prend connaissance des expositions suivantes: Aloÿs Hugonnet et Kees van Dongen en janvier/février 1914, François Gos et Louise Breslau en mars, Félix Vallotton en mars/avril, Charles Clément et René Francillon en avril, Ferdinand Hodler en mai (grâce à une collection privée), Pissarro en juin. Cette dernière exposition est recommandée par Paul Perret dans la *Gazette de Lausanne*, qui regrette qu'on y voie décidément bien peu de monde. Si la galerie est applaudie par la presse et l'intelligentsia locale, le public n'accourt pas.

Les premiers mois sont difficiles, les affaires rares. Les prises de bénéfice se font le plus souvent sur des œuvres d'un prix inférieur à 1000 francs. L'année 1913 (exercice comptable de six mois) s'achève sur un bénéfice brut de 8950 francs, ce qui ne permet pas aux Bernheim de récupérer ne serait-ce que leur mise initiale de 10'000 francs. L'année 1914 (douze mois, mais avec le ralentissement de la Guerre) sera à peine meilleure, avec 18'200 francs de bénéfice brut. Les meilleurs gains s'effectuent maintenant sur des œuvres à cinq chiffres (22'000 francs pour un Renoir, 16'750 francs pour un Cézanne, 12'500 francs pour un Vallotton). Il en est de même les années suivantes: le «bénéfice brut» tourne généralement autour de 12–16 pour cent, avec quelques pointes bienvenues: 28 pour cent pour un Van Gogh en 1915, 39 pour cent pour un Cézanne en 1918.

En fait, tout se passe comme si Paul Vallotton se contentait de poursuivre comme par le passé le «courtage en chambre» de tableaux recherchés par ses amis collectionneurs principalement alémaniques. Ces ventes «programmées» lui suffisent tout juste à faire tourner la galerie, ou pour le moins à couvrir ses appointements, ses frais de location (3000 francs par année, charges non comprises), de transports et de douanes (ils sont très élevés), et rendent moins intéressants les efforts de promotion des artistes vaudois à plus petite valeur ajoutée. Une distinction doit d'ailleurs être faite entre l'exposition permanente (ou le stock de la galerie) et les expositions d'artistes suisses ayant sollicité Paul pour s'afficher à l'enseigne prestigieuse de la Galerie Bernheim. Pour ces derniers, Vallotton pense avant tout à couvrir ses frais d'exploitation, selon

différents modèles qui tiennent compte du risque: la plupart du temps, il loue ses locaux au prix de 10 francs par jour (comme à la Grenette) et retient 10 pour cent de commission sur les ventes; d'autres fois, il ne perçoit pas de location mais prélève 25 pour cent de commission; ou alors il se réserve «le quart du produit des entrées, minimum Fr. 350» (c'est le cas de l'exposition Eugène Burnand, en 1916, où le critère de la fréquentation, en effet, promet d'être le plus rentable). A ce prix, les artistes seraient en droit d'attendre en contrepartie une réelle prestation du galeriste. Or celle-ci, comparée à l'activisme de Moos, semble bien limitée: peu ou point de publicité dans la presse (en tout cas jusqu'en 1915), pas de catalogue d'exposition mais de simples listes de prix, pas d'affiche, et pire: pas de vitrine. Se rendre aux Galeries du Commerce et descendre³⁵ d'un étage n'est peut-être pas un frein pour l'amateur, mais bien pour le béotien. Félix s'en était déjà préoccupé en avril 1914, quand il écrivait à son frère qu'il devait absolument trouver une vitrine en ville. Paul mettra cinq ans pour la trouver. Il est vrai qu'il en a une, mais de l'autre côté du lac, à Evian-les-Bains où, depuis l'été 1914, il loue un magasin durant la saison estivale, avec l'espoir de faire quelques affaires avec la clientèle chic de la station thermale (coût en 1915: 2322 francs, gains inconnus).

Quand la Guerre éclate en août 1914, la Galerie est donc encore dans sa phase de lancement. La Suisse, du jour au lendemain, se retrouve isolée, les relations commerciales sont ralenties, les amateurs inquiets adoptent une position de repli. Passé le premier choc (la Guerre devait être courte) et dès le passage à une guerre de position (elle va durer, il faudra donc s'en accommoder), les affaires reprennent. En ouvrant la galerie lausannoise en 1913, les Bernheim s'étaient efficacement rapprochés de leur clientèle suisse. Avec la Guerre, ils disposent maintenant d'une véritable tête de pont en pays neutre, et peuvent en tirer profit. Ainsi, un lot important de tableaux impressionnistes que Bernheim et Durant-Ruel avait placé avant la Guerre chez Paul Cassirer à Berlin, et que Cassirer avait lui-même distribué en consignation dans plusieurs villes d'Allemagne, peut être rapatrié grâce à Paul Vallotton (avec l'aide de Theodor Fischer) à Lausanne, où il passera la Guerre.³⁶

En fait, la Guerre, en s'éternisant, favorise la reprise du marché de l'art et renforce la position de monopole de Vallotton: les collectionneurs ne peuvent plus aller faire leurs emplettes à Paris et comptent d'autant plus sur les services dévoués de leur marchand. Par ailleurs, l'économie suisse est moins touchée qu'on pouvait le craindre, et les grands industriels, soulagés de voir leur capital résister à l'infortune, recommencent à investir dans les œuvres d'art. Ainsi, entre janvier 1915 et décembre 1917, Paris n'adresse pas moins d'une dizaine d'envois importants à Lausanne, dont des Bonnard, aussitôt achetés à Winterthour. Cézanne, Vuillard, Van Gogh ne manquent pas à ■ 89

l'appel. Plus d'une trentaine de Renoir transitent par Vallotton avant de trouver acquéreur. 1918 marque l'entrée en force de Kees van Dongen et surtout de Matisse, dont plus de 30 tableaux s'arrachent entre 1919 et 1920. Paul Vallotton devient la personne incontournable pour organiser une exposition d'art français dans l'un ou l'autre des musées alémaniques. Le Kunsthaus de Zurich le sollicite en 1915, la Kunsthalle de Bâle en 1916, de même que la Classe des beaux-arts de Genève, toujours en 1916, ainsi que de nombreux confrères marchands, dont Max Moos à Genève, ou Gottfried Tanner à Zurich.

Entre 1913 et 1918, le chiffre d'affaire de la Galerie lausannoise passe ainsi de 82'000 à 702'000 francs³⁷ en francs nominaux, ce qui, compte tenu de l'inflation, signifie une multiplication par quatre en francs constants (345'000 francs).³⁸ Mais restons réalistes: c'est moins une politique commerciale subitement plus agressive de Vallotton que l'entrée en force de la «Propagande française en pays neutre» qui explique ce subit accroissement de la demande en peinture française moderne. En février 1916, Guy de Pourtalès est envoyé officiellement en mission à Genève par le Ministère des affaires étrangères pour organiser le réseau de propagande en Suisse.³⁹ Effets immédiats. Après Berne, l'éditeur parisien Georges Crès reçoit l'aide nécessaire pour ouvrir une nouvelle Librairie française à Zurich (1916/17). René-Jean crée un Bureau central à Berne et, avec l'appui de Victor Surbeck et sa femme Marguerite à Berne, ainsi que de Carl Montag à Winterthur, projette plusieurs expositions en Suisse.⁴⁰ La première, en octobre 1916, marque l'ouverture du nouveau Musée de Winterthur; Montag l'a organisée avec l'aide des Bernheim, de Duret, de Durand-Ruel et de Vollard (Théodore Duret en écrit la préface). La seconde a lieu à la Kunsthalle de Bâle en janvier 1917 (préface de René-Jean); une autre au Kunsthaus de Zurich en novembre 1917 (préface de Maurice Denis), ou à Genève en mai 1918 (préface de Gustave Geffroy). A la demande du compositeur Alfred Cortot, cet autre Suisse de Paris, responsable de la «Propagande aux beaux-arts», Bernheim et Vollard envoient toutes leurs éditions d'art disponibles à la nouvelle «Galerie Georges Crès» à Zurich, qui présentera également une exposition Odilon Redon. En mission de propagande, Louis Vauxcelles et Ambroise Vollard tiennent des conférences en Suisse, le premier à la Galerie Moos à Genève, le second à Winterthur, Zurich et Genève.⁴¹ En juin 1919, les Bernheim-Jeune reprennent la «Moderne Galerie» de Zurich, fondée par Gottfried Tanner en 1913, et disposent ainsi d'une seconde succursale en Suisse, qu'ils confient naturellement à Tanner. Paul Vallotton, qui a fait de nombreuses affaires avec lui tout au long de la Guerre, perd du coup un précieux confrère-client et se trouve face à un concurrent direct sur le chemin des grands collectionneurs alémaniques.⁴²

Pour Paul Vallotton, la situation est donc devenue critique: il reste le «portail» privilégié des Bernheim en Suisse, certes, et peut lui aussi profiter de la Propagande française, puisqu'il obtient de différents marchands parisiens des prêts prestigieux qui lui permettent de monter des expositions individuelles de Monet en novembre 1917, Manguin en septembre 1918, Degas en avril puis Signac et Cross en juin 1919. Mais inversement, devant cette stratégie massive de la Propagande française qui tisse un réseau commercial efficace, il perd peu à peu tout espoir de maintenir ses privilèges monopolistiques du début de la Guerre. Plus grave, salarié des Bernheim, il n'a probablement tiré qu'un bénéfice personnel très modéré du décollage du marché durant la Guerre. En tout cas, il ne semble pas avoir eu la capacité financière de constituer son propre «trésor de guerre» pour en tirer un profit spéculatif personnel en cas de difficultés passagères.

A la fin de la Guerre, en mars 1919, Paul Vallotton trouve enfin cette vitrine en ville, sur la Place Saint-François, à l'aile Est de l'Hôtel Gibbon. Les locaux sont plus exigus, plus chers aussi (300 francs par mois), mais la Galerie gagne nettement en visibilité. Le local des Galeries du Commerce n'est pas abandonné pour autant, mais loué à la demande, notamment à Edmond Bille, qui y monte une grande exposition personnelle en mars 1920. Mais c'est à l'Hôtel Gibbon qu'ont lieu les ventes les plus importantes, jusqu'à la démolition anticipée du bâtiment en septembre 1920. Vallotton regagne alors les Galeries du Commerce.

Arrive la crise économique. Les années 1921 et 1922 sont catastrophiques pour le marché de l'art. Les artistes repartent pour Paris, les collectionneurs recouvrent leur mobilité et, sans pour autant trahir leur marchand, multiplient les achats directs auprès des galeristes parisiens. L'effondrement des cours de certaines monnaies pénalise les exportations manufacturières suisses si importantes pour les industriels durant la Guerre.⁴³ Les collectionneurs sont à nouveau frileux, revendent même leurs œuvres. Les affaires se font rares. Gaston Bernheim s'en inquiète en février 1921 déjà pour Lausanne, et encore davantage en juillet pour Tanner à Zurich. Il tente de redresser la barre en lui confiant une collection complète des bronzes de Degas en octobre 1921, mais rien n'y fait, l'exposition est un échec.

En mars 1922, Paul n'a encore rien vendu depuis le début de l'année. En mai, il intervient auprès de Bernheim, attend quelque réconfort, en ressort défait: «Gaston m'a déclaré que le marché suisse pour la peinture était fini à tout jamais, que les clients allaient à Paris faire leurs achats et que c'était ridicule d'avoir en Suisse deux maisons alors qu'il n'y en n'avait qu'une bonne pour toute la France.»⁴⁴ En décembre 1922, la séparation est consommée. Tanner, lui aussi menacé, négocie avec la direction parisienne et sauve sa galerie, la ■ 91

répartition géographique des collectionneurs en Suisse jouant en sa faveur. Paul, en dédommagement, reçoit quelques tableaux avant de renvoyer la totalité du stock à Paris. En avril 1923, il se rabat sur un magasin au Petit-Chêne 7, dans l'immeuble du Lausanne-Palace. La galerie, encore plus petite qu'à Saint-François, a pour principal atout le passage des gens fortunés de l'hôtel de luxe et, dès 1925, d'être dépositaire de l'œuvre de Félix Vallotton. Elle y restera jusqu'en 1951.

GALERIE MAX MOOS

Partant de rien, Max Moos (1880–1976) a mené sa carrière avec un sens des affaires remarquable.⁴⁵ Né à Raudegg dans le Bade, non loin de Schaffhouse, il a passé son enfance à Karlsruhe avant de voyager en France et en Espagne. Il s'établit à Genève en 1906, ouvre avec sa sœur, rue du Rhône 29, une boutique où il vend des cadres puis, dès 1907, édite des cartes postales, notamment de Ferdinand Hodler, qui habite dans le même immeuble. En 1910 au plus tard, il élargit son offre, comme le précise son nouveau papier à en-tête: «Maison Moos. Editeurs. Exposition de tableaux modernes. Aquarelles. Eaux-fortes originales. Gravures. Photographies. Encadrements».⁴⁶ Dès cette date, Moos consacre de plus en plus de temps au négoce de tableaux, même s'il ne dispose pas encore de local adéquat. Ainsi, en mars 1912, c'est (curieusement) à la Kunsthalle de Bâle que la «Maison Moos» présente une grande exposition Otto Vautier (71 numéros). La boutique devient très vite un passage obligé: en septembre, Paul Budry ne manque pas de s'y rendre: «Il y avait longuement à voir» écrit-il à Adrien Bovy. Finalement, c'est en louant un grand local dans le même pavé que son magasin de la rue du Rhône, mais sur la Place du Port, Grand-Quai 10 (actuellement Quai Général-Guisan), que Moos ouvre sa première galerie proprement dite en été 1913, et simplifie son en-tête: «Galerie de tableaux modernes. Maison Moos». La première exposition s'ouvre le 1er août et présente «L'Espagne, ses peintres», la deuxième, dès le 1er septembre, «Paris, ses peintres», la troisième, dès le 1er octobre, «Max Buri, Ferdinand Hodler, Otto Vautier», et ainsi de suite: la cadence mensuelle sera maintenue quasiment sans rupture jusqu'en 1921.

Moos entend très vite professionnaliser son «métier» de galeriste: il édite pour pratiquement chaque exposition (entre 90 et 120 numéros chacune) un catalogue (les premiers de 8 pages, les suivants jusqu'à 32 pages, précédés parfois d'une préface – la première fois pour l'exposition «Cuno Amiet [52 numéros], James Vibert» de mars 1914, 7 pages signées par Lucienne Florentin); il essaie

distribue régulièrement un communiqué dans la presse locale; il vise une couverture nationale en payant une publicité à jour dans *Werk* et par pleines pages dans les catalogues des Expositions nationales, puis se réserve toujours la même pleine page dans la revue *Pages d'art* dès son deuxième numéro, en juin 1915. Pour les peintres vedettes de sa Galerie, Moos fait les frais d'affiches de grand format qu'il diffuse dans toute la Suisse (preuve en est celle d'une femme nue, par Cuno Amiet, en mars 1914, censurée à Bâle, La Chaux-de-Fonds et Neuchâtel, et renvoyée à l'expéditeur!).⁴⁷ A la veille de la Guerre, ce jeune immigré tout juste naturalisé Genevois affirme son insertion sociale en constituant un Comité d'honneur pour son «Premier Salon genevois». En font partie le président de la Société des arts, le directeur et le conservateur du Musée d'art et d'histoire, le directeur de l'École des beaux-arts, des artistes et des hommes politiques bien en vue. Le catalogue comprend 125 numéros. Il est à nouveau préfacé par Lucienne Florentin (1872–1942), dont Max Moos, en fin stratège, a eu l'intelligence de s'attacher les précieux services: critique d'art attirée au journal *La Suisse*, elle lui apportera un appui décisif en consacrant à chacune de ses expositions un long article placé toujours en «une» du quotidien genevois.⁴⁸

Moos va désormais assurer la promotion de la peinture genevoise et suisse en disposant en permanence d'œuvres de «ses» artistes. Ils en mentionne déjà 25 dans sa publicité en mars 1914, et organisera la toute première exposition individuelle de plusieurs d'entre eux. En dehors de Max Buri, Cuno Amiet et Giovanni Giacometti, les Genevois dominent avec Otto Vautier et Ferdinand Hodler, nettement plus âgés que lui. Mais il tient aussi les artistes de sa génération, ou plus jeunes, dont il assure réellement la défense et la promotion, comme l'équipe du «Falot» (Maurice Barraud, Gustave François, Emile Bressler, Gustave Buchet, William Muller).⁴⁹ Les plus grands succès commerciaux sont assurés par les expositions Otto Vautier, Henry-Claudius Forestier, Maurice Barraud et son frère Gustave François, et bien sûr Ferdinand Hodler. Plusieurs collectionneurs et marchands gravitent autour du Maître, qui est déjà millionnaire, et «le petit Moos», comme l'appelle Hodler, veut gagner sa part de marché: il en fera même sa spécialité.

La Guerre a pour effet immédiat de sonner le rappel à Genève de nombreux peintres installés à Paris. Ils viennent grossir les rangs des artistes locaux en peine comme eux de clients qui, dans l'inquiétude du moment, sont devenus prudents dans leurs investissements accessoires. Cette concentration nouvelle d'artistes qui affichent leur attachement à la France de Cézanne, de Degas et de Matisse n'est pas sans effet sur l'émergence d'une jeune école genevoise de peinture. Moos, en s'étant spécialisé dans l'art suisse, ne connaît donc pas les problèmes d'approvisionnement de son confrère Paul Vallotton à Lau- ■ 93

sanne, bien au contraire, cela d'autant plus qu'une nouvelle tuile tombe sur les artistes: la fermeture, en novembre 1914, du Musée Rath, mis à la disposition (jusqu'en septembre 1921) de l'Agence des Prisonniers de guerre du Comité international de la Croix-Rouge. Privés de «vitrine», les artistes sont plus que jamais à la merci du marché privé et de la bonne volonté de Moos, qui voit ses affaires fructifier. Mais il doit payer de sa personne. Il est conscient, par exemple, de l'intérêt nouveau des collectionneurs alémaniques pour cette jeune école genevoise, et y participe activement en renforçant la promotion outre Sarine. Sa clientèle n'est plus seulement genevoise (Paul Renaud, Ernest Ponti, François Naly, Alfred Dimier, François Monnard) et romande (Bernheim-Jeune à Lausanne, Willy Russ à Neuchâtel, Berger-Osterwalder à Bienne), mais aussi alémanique: il place plusieurs Alexandre Blanchet chez le collectionneur bernois Max Wassmer, Hans Berger chez le Soleurois Josef Müller, Maurice Barraud chez le Bâlois Rudolf Staechelin; à Zurich, Richard Kisling achète les mêmes, plus Eugène Martin.⁵⁰

Durant la Guerre, Genève se présente également comme un refuge francophone à beaucoup de Français fortunés. Cette forte croissance de la colonie française incite Moos à diversifier son offre en tenant en permanence des œuvres impressionnistes dans sa galerie et à réserver la totalité de ses cimaises une fois l'an à l'art français. Il y parvient avec l'aide de ses relations personnelles et de plusieurs marchands parisiens soutenus par la Propagande en pays neutre, dont les Bernheim qui lui confient, via Vallotton à Lausanne, une vingtaine de tableaux pour sa première «Exposition de peinture française moderne», en juin 1916. L'expérience est renouvelée en août 1917, décembre 1918, septembre 1919, et finalement en février 1920, avec cette fois-ci «Les cubistes» de Léonce Rosenberg.

Enfin, troisième créneau commercial de Max Moos: Hodler. Moos aurait pu craindre les retombées de son bannissement des Musées allemands suite à la signature de la «Protestation contre le bombardement de la cathédrale de Reims». Il n'en fut rien: seules les institutions se détournèrent effectivement de Hodler, mais pas les collectionneurs privés qui, on le sait maintenant, n'ont jamais cessé de s'intéresser à lui (jusqu'à la crise en tout cas).⁵¹ En outre, Moos n'entretient pas encore de relation commerciale directe avec l'Allemagne. S'il exerce bien un monopole sur Hodler avec son «exposition permanente» dès 1915, celui-ci n'est pour l'heure que local ou national, mais lui assure une prospérité suffisamment ostensible pour provoquer des émules.

Charles-Daniel Wyatt (1878–1967) porte la première attaque. Né à Bellevue près de Genève, de nationalité anglaise, Wyatt est employé de banque quand il épouse, en 1904, Marguerite Schmidt, fille de David Schmidt, l'un des premiers collectionneurs de Hodler.⁵² A sa mort en 1912, son importante collec-

tion est partiellement vendue, le reste étant partagé entre Marguerite et Albert Schmidt, le peintre. Ces deux derniers ensembles constitueront le premier fonds de commerce de Wyatt.⁵³ En avril 1916, il ouvre sa galerie, le «Grand Salon d'art», à la rue du Mont-Blanc 7: une vitrine sous arcade «appelle» les amateurs au premier étage, qui comprend cinq ou six pièces. La première exposition est un défi direct à Moos, puisqu'elle aligne une centaine de Hodler (huiles, aquarelles et dessins) et une vingtaine d'œuvres du sculpteur Hermann Haller. Hodler lui a livré un dessin inédit pour son affiche. Ses clients sont les mêmes que ceux de Moos, y compris le riche Willy Russ. La seconde exposition est consacrée à Otto Vautier, qu'il essaie de détourner de Moos; un froid définitif est jeté entre les deux marchands, et les jeunes du Falot – fidèles à Moos (de gré ou de force) – ne traiteront pas avec lui. Passé ce feu d'artifice, les expositions mensuelles de Wyatt concernent surtout des maîtres genevois de second rang, anciens et modernes. Il réalise ses meilleurs affaires avec Albert Schmidt (avril 1917), Casimir Reymond, qui n'est encore que peintre, mais très talentueux (novembre 1917), et surtout Henry-Claudius Forestier (dès juin 1916), dont il aura quasiment l'exclusivité. Les expositions sont moins régulières dès 1919, sans doute à cause de difficultés commerciales. En 1922, il transfère sa galerie dans un appartement à la Place-Neuve, la ferme en 1924, et poursuit son activité comme courtier privé (en œuvres d'art et à la bourse). Wyatt n'avait visiblement pas l'assise financière de Moos et, travaillant uniquement à la commission, ne possédait quasiment rien (à part des dizaines de petits Forestier). Moos, au contraire, réinvestissait ses gains dans l'achat direct d'œuvres d'art, y compris à Hodler. Il n'en ressentit pas moins la menace de Wyatt et chercha la réplique.

En juillet 1917, Moos se lance dans une opération financière à la mesure de ses ambitions: l'achat de l'immeuble de la rue du Marché 13 pour y installer sa galerie. L'investissement est lourd, et c'est avec le soutien de ses trois plus fidèles collectionneurs (et aussitôt spéculateurs), Renaud, Naly et Ponti, qu'il signe le 5 septembre 1917 une «Convention»⁵⁴ de société simple qui lui permet d'atteindre son objectif. Le capital nécessaire est de 600'000 francs. Moos apporte le sien (400'000 francs), soit les 2/3, et les trois associés le solde (200'000 francs). Le contrat fixe le montant de son assurance sur la vie (100'000 francs) et de ses appointements annuels (25'000 francs). Les frais généraux admis sont le loyer et les frais d'exploitation, les intérêts de 6 pour cent sur le capital des trois associés, 8000 francs de tableaux prélevés dans la collection de chacun des associés (commission 10 pour cent), et le salaire de Moos, qui reste seul directeur de l'entreprise (avec une liberté de manœuvre tout de même relativement basse: 10'000 francs). La répartition des bénéfices se fait à raison de 2/3 pour Moos, 1/9 pour chacun des trois associés, en

vertu de leur investissement initial. Jusque-là, Moos, à la différence de Valotton, n'avait jamais été salarié, ce qui lui avait permis de constituer en toute indépendance son propre capital. Par cette association, il perd évidemment une partie de sa liberté (et un tiers de ses gains), mais gagne un outil de travail exceptionnel.

La Maison Moos occupe pratiquement tout l'immeuble: un étage pour les activités administratives et techniques et deux pour la galerie qui, avec ses 11 salles d'exposition, est certainement la plus vaste de Suisse. Moos l'inaugure le 22 janvier 1918 avec une «Exposition suisse des beaux-arts», qui réunit 510 œuvres (autant qu'un «Salon national», avec l'usurpation du titre officiel des expositions de la SSBA, qui protestera). Dans la préface du catalogue, Moos écrit assez naïvement sa profession de foi: en ces temps difficiles, il est tout dévoué au rayonnement de la Cité et de ses artistes. Cela ne l'empêche pas d'entrer dans une phase d'intense spéculation.

Dès mars 1918, l'état de santé de Hodler se dégrade. James Vibert modèle son *Portrait*. Moos s'en réserve le tirage «avec droits exclusifs» de 25 exemplaires, dont 5 hors commerce, payés à l'artiste 2000 francs l'exemplaire, Moos pouvant librement le faire exécuter en marbre, en pierre ou en bronze.⁵⁵ Le 2 juillet, il livre l'exemplaire à Louis Günzburger (5000 francs), et lance une souscription en octobre au prix de 4000 francs l'exemplaire (plus-value de 100 pour cent). Il renouvelle aussitôt l'expérience en tirant le *Buste de femme malade* de Hodler, qu'il propose à plusieurs musées. Le Kunsthaus de Zurich l'achète, le Département fédéral de l'Intérieur le refuse à 10'000 francs, Willy Russ l'obtient au prix de faveur de 8000 francs. Moos s'intéresse aussi aux bronzes de Rodo de Niederhäusern et vend son *Grand Jérémie* le 13 juin 1919 à la Fondation Gottfried Keller pour 40'000 francs (bénéfice net de 15'000 francs).⁵⁶ Mais c'est surtout une grande exposition en l'honneur de Hodler qu'il projette. Pour cela, il puise chez ses trois associés, sollicite des prêts tous azimuts (39 des 42 Hodler appartenant à Günzburger, dont 23 peintures), multiplie les achats directs, rachète des pièces à ses clients, et quand il est à court de liquidité, il acquiert encore cinq tableaux «à compte à demi» avec Günzburger (24'000 francs).⁵⁷ Pour le catalogue (luxueux, avec 18 pages d'introduction et 56 illustrations), il commande des textes à Johannès Widmer, Carl-A. Loosli et Lucienne Florentin. L'exposition réunit 281 numéros. Hodler aura juste le temps de la visiter, quelques jours avant sa mort survenue le 19 mai 1918. Du coup, c'est d'une véritable rétrospective qu'il s'agit, et les conditions du marché s'en trouvent modifiées du jour au lendemain. Moos en tient compte immédiatement. Le principe de spéculation est simple: l'artiste étant mort, le marché n'est plus extensif à volonté, l'offre est définitivement

prix (évidemment non imprimés dans le catalogue), procède in extremis à quelques achats pour renforcer son «trésor» et son monopole. Un achat litigieux en témoigne: un collectionneur furieux lui reproche d'avoir acheté pour lui-même au lendemain de la mort du Maître, mais encore à bas prix, une œuvre remise pourtant en commission, et dont il aurait aussitôt majoré le prix sans en faire profiter son client.⁵⁸

Le 1er octobre 1918, après une année d'exercice comptable à la nouvelle galerie, le registre de la Galerie Moos énumère 1290 tableaux, dont 86 Hodler (valeur inventaire de ces derniers: 202'485 francs).⁵⁹ Son directeur est maintenant un véritable entrepreneur qui doit réaliser des gains substantiels sur investissement. Une opportunité se présente en 1919, quand Wilhelm Barth, de la Kunsthalle de Bâle, décide d'organiser une rétrospective Hodler du 18 mai au 22 juin. En fait, Barth est obligé, faute de temps, de s'en remettre totalement à Moos et de lui commander une exposition clé en main.⁶⁰ Et Moos en a les moyens: il puise dans sa propre collection et dans les stocks de sa galerie, sonne le rappel à ses principaux clients et à ses trois associés, et ne craint pas d'attiser la spirale spéculative. De Ponti, par exemple, une *Bernoise* passe de 5500 à 25'000 francs, un *Weisshorn* de 13'000 à 30'000 francs, et le *Portrait du Prof. Yung* de 10'000 à 50'000 francs. Willy Russ, son plus fidèle client – qui spéculait de plus en plus –, veut profiter de l'occasion pour vendre sous le couvert de l'anonymat quelques-uns de ses 70 Hodler et, le 22 avril, en propose neuf à son marchand pour le prix global de 150'000 francs (Moos n'en a malheureusement plus les moyens et les prendra en consignation).

Moos établit ainsi une liste dactylographiée des 162 numéros imprimés dans le catalogue. Pour les seules peintures, au nombre de 119, le total des prix de vente atteint 2'757'500 francs. Mais ce qui nous intéresse ici, c'est de trouver dans cette liste 71 peintures (dont sont exclues les neuf pièces de Russ) précédées d'un prix inscrit au crayon: ce sont à coup sûr les œuvres qui appartiennent soit à la Galerie soit personnellement à Moos.⁶¹ Leur prix global au crayon (à Genève) est de 1'430'540 francs, dactylographié (pour Bâle) de 1'693'540 francs, soit une majoration de 263'000 francs, à elle seule supérieure à la valeur inventaire des 86 œuvres en galerie au 1er octobre 1918. Cela donne une idée des affaires brassées par Moos, et de sa volonté de spéculer les prix à la hausse au moment même où, justement, la cote de Hodler subirait un léger fléchissement, si l'on en croit Willy Russ, qui se lamente, en novembre 1919, de n'avoir pas vendu un seul de ses tableaux en dépit de la reprise intégrale de l'exposition de Bâle à la Kunsthalle de Berne, et qui reproche vertement à Moos d'avoir par trop forcé la surenchère.⁶² Moos ne s'en laissera pas compter.

En 1920, la réouverture des frontières et l'exode des artistes vers Paris, favorisé par un taux de change avantageux, portent un coup fatal aux affaires de Moos. Lui-même nourrit le projet de s'y installer (mais qu'irait-il donc y faire avec ses Hodler?!), alors même qu'il participe activement à la grande «Hodler Gedächtnis-Ausstellung» du Musée de Berne en août 1921. La crise produit ses premiers effets. Moos l'a-t-il ressentie très tôt? A-t-il été lâché par ses associés? Le 2 décembre 1921, l'immeuble de la rue du Marché est vendu à la Pharmacie principale pour la somme de 845'000 francs.⁶³ Sans abandonner Genève (?), Moos, dans les premiers mois de 1922, ouvre une nouvelle galerie, 14 rue de la Boétie, à Paris.⁶⁴ Il y vermit une exposition Eugène Carrière en mars 1922. En 1923, il revient (?) à Genève et s'installe rive droite, 31 Quai du Mont-Blanc, dans une nouvelle et assez spacieuse «Galerie Moos» (dès 1928, 3 rue du Léman).

Hodler reste son principal atout. Et c'est au moment où la crise touche le plus violemment l'Allemagne, où la valeur du Reichsmark est pratiquement réduite à néant et où certains collectionneurs allemands commencent à se désaisir de leurs Hodler⁶⁵ que Max Moos, contre toute attente, veut conquérir le marché allemand, malgré un taux de change à l'exportation particulièrement défavorable. Il avait déjà eu des contacts avec le Kunstsalon Abels à Cologne et la Galerie Lüders à Hambourg en 1920, mais c'est en 1924 qu'il joue son va-tout, en constituant une «Hodler-Kollektion» d'environ 45 peintures et 20 dessins, qu'il fait circuler, toute ou en partie, à la Galerie Alfred Flechtheim de Düsseldorf (avril–mai 1924), au Frankfurter Kunstverein (mai–juin), à la Galerie Moos de Karlsruhe⁶⁶ et à la Galerie Goldschmidt à Francfort (septembre–octobre), chez Paul Cassirer à Berlin (novembre 1924), à la Galerie Commeter à Hambourg (janvier 1925), à la Galerie Arnold à Dresde (mai), à Hanovre (?) et à Leipzig (?), enfin à la Galerie Heinrich Thannhauser à Munich (septembre 1925). Même revus à la baisse, les prix en francs suisses paraissent prohibitifs à chacun de ses confrères. Le 9 mars 1925, Ernst Arnold, excédé, le lui fait bien comprendre: «Ich möchte mal mit einem Schweizer Portemonnaie nach Paris gehen, da kann ich für je 1 Hodler 2 gute Impressionisten bekommen.»⁶⁷ Le bilan financier de la tournée est franchement négatif.

Moos se recentrera dès lors sur le marché genevois et suisse, poursuivant son travail avec «ses» artistes et signant de nouveaux contrats d'exclusivité. Il connaîtra encore de grandes heures, notamment avec le champion du retour à l'ordre, François Barraud, en 1931, et en se spécialisant dans les ventes aux enchères. Il ralentira ses activités en 1950; une dernière exposition a lieu en 1966 en son domicile privé.

L'ARTISTIQUE ET L'ECONOMIQUE

Paul Vallotton et Max Moos: deux trajectoires parallèles à la fois différentes et similaires. Tous deux ont besoin de l'artistique pour fonder leur activité économique, et de quelques produits phares, exclusifs, pour renforcer leur profil professionnel et améliorer leur performance commerciale. Pour Vallotton, c'est essentiellement la peinture française et Félix Vallotton (dont la cote, entre 1914 et 1918, est stable, sinon en retrait – elle ne démarrera vraiment qu'à partir de 1925, après la mort de l'artiste). Pour Moos, c'est Hodler (sa cote, soutenue durant toute la Guerre, connaît une forte croissance dès sa mort en 1918), ainsi que l'art genevois en général, avec quelques valeurs particulièrement prisées et sources de revenus «faciles» et réguliers, comme les frivolités d'Otto Vautier ou les nus et déshabillés de Maurice Barraud. Mais leur pratique est différente: si Vallotton, pour l'essentiel, satisfait une demande par la vente d'œuvres peut-être encore difficiles à négocier «sur la place» mais néanmoins convoitées au loin par des industriels fortunés, Moos, pour sa part, se positionne très vite en amont de la production artistique en ne s'intéressant pas seulement au tableau (à l'artiste, à la cote) qui existe, mais aussi à celui à naître, en s'attachant par des contrats d'exclusivité l'œuvre des artistes en lesquels il croit (artistiquement et commercialement). Il crée une offre. Il est vrai qu'il dispose à Genève d'un réservoir démographique et d'un vivier d'artistes supérieurs à celui de son confrère à Lausanne, et d'une bourgeoisie locale probablement plus urbaine et plus «initiée» que celle de la capitale vaudoise. Enfin, leur capacité financière est assez contrastée, dans la mesure où Vallotton n'est jamais son propre maître alors que Moos, en bon entrepreneur, réinvestit les bénéfices de son activité commerciale dans la constitution de sa propre collection de tableaux qu'il garde par-devers son négoce.

Malgré ces différences, l'un et l'autre dépendent de la capacité financière de leur clientèle, elle-même tributaire de la conjoncture économique. De ce point de vue, les galeries Vallotton et Moos sont à la même enseigne: leur naissance, leur croissance et leur déclin durant les dix premières années de leur existence représentent trois étapes en parfaite adhérence avec la réalité historique et économique vécue au même moment par la place économique suisse. Et c'est naturellement lorsque les affaires sont fructueuses que la concurrence se développe dans le marché de l'art au même titre, et selon les mêmes principes, que dans l'industrie ou dans la banque. On a vu celle de Wyatt pour Moos, mais il en est d'autres. A Genève, on peut encore citer celle de Georges Lador (mort en 1937), qui ouvre en 1918 la «Galerie du Rhône» ou «Galerie G. Lador» (rue du Rhône 48, puis Croix d'Or 25 dès 1923); celle aussi de Henri Darel (1890–1944), qui crée sa «Maison des artistes» au Passage des ■ 99

Lions à la fin de 1918. A Lausanne, à côté de Jean Biedermann (né en 1886), qui tient des expositions depuis 1912 dans sa librairie-salon d'art (et ouvre une succursale éphémère à Zurich en 1918), on peut citer Albert Marsauche (1891–1943), qui fonde en novembre 1917 un «Salon d'art» à la Rue de Bourg 27, modeste il est vrai. Mais Paul Budry, qui participa à la création du premier Salon des Cahiers vaudois à la Grenette en 1914, y voit une opportunité frondeuse de concurrencer Vallotton et crée une association de soutien pour lui permettre de déménager à l'étage «noble» des Galeries du Commerce. Devenu le «Salon des peintres romands», il concurrence momentanément Vallotton en offrant un débouché aux artistes que ce dernier a justement par trop délaissés. Toutefois, ces galeries «secondaires» n'auront pas vraiment le temps d'atteindre leur vitesse de croisière avant d'être confrontées à la crise, et ne menaceront pas fondamentalement les positions monopolistiques de Paul Vallotton et de Max Moos; elles n'en participent pas moins au bouleversement de l'économie artistique en Suisse romande au début du siècle.

L'apparition de ces galeries «professionnelles» oblige en effet les amateurs d'art à prendre conscience de l'application nouvelle des lois du marché à l'art, celles de l'offre et de la demande, de la marge bénéficiaire du marchand, de l'esprit de spéculation qu'elles génèrent. C'est la fin d'une croyance dans le mécénat: l'art, même s'il a toujours été associé à l'argent et au capital, est devenu une marchandise comme une autre. Et si les amateurs, jusque-là, pouvaient encore se dédouaner de leur souci d'investissement par l'acte social du philanthropisme, les collectionneurs avertis se révèlent maintenant beaucoup plus attentifs à la «performance» de leurs investissements, et sont assimilés à des spéculateurs. L'idéal de solidarité entre amateurs et artistes prôné par les Sociétés des amis des arts, et qui a dominé l'économie de l'art tout au long du 19^e siècle, est passé aux oubliettes. Les nouvelles conditions du marché de l'art créent un champ de tensions entre les partenaires, non seulement entre le marchand, l'amateur et l'artiste, mais également entre le marché institutionnel et le marché privé, dès lors que les grandes expositions collectives soutenues par l'Etat ou les institutions (Nationales, Turnus, etc.) sont maintenant relativisées par plus petits qu'elles. Ces grands rendez-vous annuels et rituels⁶⁸ (fréquentés par le grand public) perdent en effet leur importance par rapport à l'activité continue de ces galeries nouvelles (visitées par un cercle plus limité de connaisseurs) qui alternent efficacement les expositions de groupes cohérents et les expositions individuelles (les premières leur permettant de repérer les artistes qui mériteront les secondes). Et si les galeries ne sont peut-être pas encore en mesure de «consacrer» les artistes, elles assument de plus en plus le rôle de «désigner» au collectionneur-spéculateur ceux qu'elles

100 ■ considèrent comme des valeurs sûres (prospective artistique) et prometteuses

(prospective économique). La multiplication des galeries, la concurrence entre les marchands, les efforts promotionnels, les stratégies commerciales, les connivences réelles ou fictives entre marchand et critiques d'art (Moos-Florentin) exacerbent les lois du marché, et les rendent surtout plus visibles.

Les réactions ne se font pas attendre. Celles, accusatrices et assez viles, des artistes Albert Trachsel et Louis Baudit à Genève ou de J.-L. Reichlen à Lausanne contre les marchands et leurs critiques.⁶⁹ Celles, associatives et autogérées, de petits groupes d'artistes qui installent à leurs frais leur propre espace d'exposition, comme «La pomme d'or» (1916–17) et «Le puits d'or» (1918–19) à Genève. Celle, idéologique et marxisante, de Paul Budry qui s'associe momentanément à Marsauche: «Le Salon des peintres romands, fondé par des amateurs [...] *sans esprit de spéculation*, précise-il dans un prospectus, [...] envoie sur demande et sans frais des œuvres à l'examen, des photographies, les catalogues et les prix. *Les bénéficiaires du Salon retournent aux artistes.*»⁷⁰ C'est l'affirmation d'une volonté d'échapper au système capitaliste de la galerie marchande et le refus de toute exploitation commerciale du travail de l'artiste. Ces galeries «alternatives» n'ont toutefois pas rencontré le succès escompté.

Enfin, pour les artistes, ces nouveaux développements dans le domaine du marché de l'art ont évidemment des répercussions directes sur leurs conditions d'existence, leur métier, leur carrière. Ils ont assez appelé de leurs vœux de nouveaux espaces d'exposition pour saluer favorablement cet élargissement du marché par des initiatives privées. Réponse immédiate à leur accroissement numérique, ces galeries augmentent sensiblement leurs espérances de ventes. Elles leur offrent surtout l'avantage de pouvoir exposer non plus seulement une ou deux œuvres avec n'importe qui, comme dans les Salons annuels, mais des groupes de peintures en compagnie choisie. Elles permettent enfin aux plus modernes d'entre eux d'échapper à l'exclusion des expositions officielles dotées de jurys. De ce point de vue, il apparaît évident que l'émergence de la modernité a joué un rôle déterminant dans la naissance du marché de l'art privé et la création des nouvelles galeries, puisque les institutions artistiques, à Genève comme à Lausanne, ont fermement verrouillé leurs espaces aux artistes trop remuants, ou trop éloignés de leurs goûts bourgeois et conservateurs. Et même un Max Moos doit tenir compte de sa clientèle et éviter de l'offusquer en exposant les représentants d'une avant-garde trop pointue: c'est ainsi son beau-frère par alliance, le libraire William Kündig (1893–1951), qui prend le risque d'organiser l'exposition personnelle d'Alexandre Archipenko à Genève en 1919, et un peintre-photographe, Pierre Néri (1890–1972), qui ose provoquer le scandale en montant des expositions dadaïstes, celle de Christian Schad et Gustave Buchet en 1920, suivie de ■ 101

celle de Francis Picabia et Georges Ribemont-Dessaignes. Ce faisant, les artistes contournent «l'instance de qualification» que sont les jurys des Salons reconnus et se soumettent à «l'appréciation portée par le marché». ⁷¹ Ils échangent une dépendance contre une autre. Ils s'en remettent à leur marchand pour professionnaliser leur contact avec la clientèle, mais ne peuvent guère influencer ses stratégies spécifiques. Ils prennent aussi conscience que cette prestation a son coût économique et esthétique. Par le coaching du marchand, ils gagnent en temps et en autonomie, mais en devant le convaincre, lui plaire, ou le conquérir (le jeu double du contrat d'exclusivité), ils peuvent être tentés de se plier aux lois du marché et d'infléchir leur art dans le sens de la demande. Ils prennent alors le risque d'y perdre une part de leur liberté.

Notes

- 1 Raymonde Moulin, *L'artiste, l'institution et le marché*, Paris 1992; *ibid.*, *De la valeur de l'art*, Paris 1995; Suzanne Anna, Wilfried Dörstel, Regina Schultz-Möller (éd.), *Wert Wechsel. Zum Wert des Kunstwerks*, Cologne 2001.
- 2 Raymonde Moulin, *Le marché de la peinture en France*, Paris 1967; Malcolm Gee, *Dealers, Critics, and Collectors of Modern Painting. Aspects of the Parisian Art Market Between 1910 and 1930*, New York 1981 (1977); Robert Lenman, *Die Kunst, die Macht und das Geld. Zur Kulturgeschichte des kaiserlichen Deutschland 1871–1918*, Frankfurt/M. 1994.
- 3 Werner J. Schweiger, «Das Kunstinteresse zu heben und auf bessere Wege zu leiten». Vom modernen Kunsthandel in Zürich 1910–1938», in Institut suisse pour l'étude de l'art (éd.), *Die Kunst zu sammeln. Schweizer Kunstsammlungen seit 1848 / L'art de collectionner. Collections d'art en Suisse depuis 1848 / L'arte di collezionare. Collezioni svizzere d'arte dal 1848*, Zurich 1998, 57–72. Cet article fait notamment apparaître l'antériorité des galeries zurichoises sur celles que nous abordons ici: le Kunstsalon Wolfsberg s'ouvre en octobre 1911, la Galerie Neupert en novembre 1911, le Kunstsalon Bollag en mai 1912, la Moderne Galerie Tanner en avril 1913.
- 4 Sébastien Guex, *La politique monétaire et financière de la Confédération suisse, 1900–1920*, Lausanne 1993; Sébastien Guex, «Comment la Suisse est devenue une place financière internationale», *Référence* (juin 1999), 4–8.
- 5 Office fédéral de statistique (éd.), *Evolution de la population, 1850–1990. Population des Communes* (Recensement fédéral de la population, Cahier 001–9004), Berne 1992.
- 6 Pierre Chessex, «Documents sur la première exposition d'art en Suisse: Genève 1789», suivi de Danielle Buyssens, «Les premières expositions d'art à Genève, 1789–1851», *Revue suisse d'art et d'archéologie* 43 (1986), 362–366, 367. Sur la Société des arts, voir Jules Crosnier, *La Société des arts et ses collections*, Genève 1910.
- 7 *Le Musée Rath à 150 ans*, Genève 1976 (textes d'André Corboz, Armand Brulhart et Claude Lapaire); Claude Lapaire, *Musée d'art et d'histoire* (Musées suisses 1), Genève 1991, 7–10.
- 8 *200e anniversaire de la fondation de l'Ecole des beaux-arts, 1748–1948*, Genève 1948.
- 9 Leïla el-Wakil et Pierre Vaisse (dir.), *Genève 1896. Regards sur une exposition nationale*, Genève 2000; Isabelle Payot, «La Galerie d'art moderne de l'Exposition nationale suisse de 1896. Point d'orgue de cent ans de vie culturelle genevoise?», *La peinture suisse (1848–1906). Entre réalisme et idéal*, cat. d'exp., Musée Rath, Genève 1998, 41–47.

- 10 Lisbeth Marfurt-Elmiger, *Der Schweizerische Kunstverein, 1806–1981. Ein Beitrag zur schweizerischen Kulturgeschichte*, Berne 1981.
- 11 Sur le système des «loteries» en France, voir Raymonde Moulin, «Les Bourgeois amis des arts. Les expositions des beaux-arts en Province, 1885–1887», *De la valeur de l'art* (note 1), 119–160.
- 12 *Der Bund fördert. Der Bund sammelt. 100 Jahre Kunstförderung der Bundes / 100 ans d'encouragement de la Confédération aux beaux-arts*, cat. d'exp., Aargauer Kunsthaus, Aarau 1988, Berne 1988; Pierre-André Lienhard, Stéphanie Bédard, Katrin Künzi (dir.), *Prix conseillé. 100 ans de Concours fédéral des beaux-arts, 1899–1999 / Über Preise lässt sich reden. 100 Jahre Eidgenössischer Wettbewerb für freie Kunst 1899–1999*, Office fédéral de la culture (éd.), Zurich 1999.
- 13 *100 Jahre Gesellschaft Schweizerischer Maler, Bildhauer und Architekten 1865–1965*, s. I. 1965; «100 Jahre Schweizer Kunst», *Schweizer Kunst / Art suisse* 1 (1999).
- 14 Paul-André Jaccard, «Turnus. Expositions nationales suisses des beaux-arts, SPSAS, SSSPDS, Expositions Nationales Suisses: liste des expositions et des catalogues», *Revue suisse d'art et d'archéologie* 43 (1986), 436–459.
- 15 Sur la question des expositions et des carrières d'artistes, voir Oskar Bätschmann, *Ausstellungskünstler. Kult und Karriere im modernen Kunstsystem*, Cologne 1997; Pascal Griener, Peter J. Schneemann (éd.), *Images de l'artiste / Künstlerbilder* (Neue Berner Schriften zur Kunst 4), Berne 1998.
- 16 Emile Butticaz, *Activité de la Société vaudoise des beaux-arts*, Lausanne 1942. Les archives de la SVBA sont déposées à l'Institut suisse pour l'étude de l'art, Antenne romande, Lausanne (ISEA, AR 101).
- 17 Bernard Wyder, *Regard. 125 ans SPSAS. Section vaudoise*, cat. d'exp., Musée historique, Lausanne 1990.
- 18 SSSFA, *Artistes vaudoises hier et aujourd'hui, 1902–1995*, s. I. 1995.
- 19 *Athénée 1863–1963*, Genève 1963.
- 20 Archives de la Société des arts, Genève, Rapports annuels de la Société des amis des beaux-arts.
- 21 Lukas Gloor, «Die «permanenten Ausstellungen» und der Kunsthandel in der Schweiz im 19. Jahrhundert», *Revue suisse d'art et d'archéologie* 43 (1986), 387–390; Lukas Gloor, «Die Geschichte des Basler Kunstvereins von 1839 bis 1908», *Die Geschichte des Basler Kunstvereins und der Kunsthalle Basel 1839–1908*, Bâle 1989, 11–73.
- 22 La première fois dans le Rapport annuel de 1882 (note 20).
- 23 Archives de la Ville de Lausanne, Dossier Grenette.
- 24 Paul-André Jaccard, «Alice Bailly et l'introduction du cubisme en Suisse», *Études de Lettres* 1 (1975), 55–82.
- 25 C'est «le quatrième à Lausanne», précise un journaliste anonyme dans *Gazette de Lausanne*, 10. I. 1911.
- 26 Sur la «professionalisation» du marchand d'art, voir Raymonde Moulin, «Champ artistique et société industrielle capitaliste», *De la valeur de l'art* (note 1), 34–54.
- 27 Markus Brüderlin, «Die Sammlung Beyeler in Riehen. Rundgang an den Grenzen der Sammlung», *Die Kunst zu sammeln / L'art de collectionner* (note 3) 109–116.
- 28 Marina Ducrey, Guy Ducrey, *La Galerie Paul Vallotton. Depuis 1913...*, Lausanne 1988. Les «Archives de la Galerie Paul Vallotton SA» sont conservées par la Fondation Félix Vallotton, à Lausanne. Ces Archives ayant été partiellement détruites en 1956, l'ouvrage de Marina et Guy Ducrey reste donc notre principale source d'informations. Je remercie Marina Ducrey de m'avoir donné accès au «Journal» des premières années de la Galerie. Sur la base de ce seul document, nous ne pouvons toutefois tirer prudemment que quelques données chiffrées complémentaires à celles publiées.
- 29 Natalia Valentinova Brodskaja, *Félix Vallotton et la Russie*, Lausanne 1987.
- 30 Ursula Perucchi-Petri, «Die Sammlung Hedy und Arthur Hahnloser-Bühler in Winterthur»,

- Die Kunst zu sammeln / L'art de collectionner* (note 3), 147–152; Nicole Quellet-Soguel, «La Collection Willy Russ-Young (1877–1959): Hodler et les figuratifs «classiques»», *Die Kunst zu sammeln / L'art de collectionner* (note 3), 369–376.
- 31 Lettre de Félix à Paul, 11. 11. 1909, citée in Ducrey (note 28), 19. Pour la correspondance de cette période, voir: Félix Vallotton. *Lettres et documents*, II: 1900–1914, présentation, choix et notes de Gilbert Guisan et Doris Jakubec, Lausanne 1974.
- 32 Lettre de Félix à Paul, 8. 6. 1913, citée in Ducrey (note 28), 21.
- 33 Archives de la Galerie Paul Vallotton SA (note 28), *Journal*. A l'époque, ce montant de 1250 francs correspond à peu près à huit à dix fois le salaire mensuel moyen d'un ouvrier qualifié; voir Banque nationale suisse (éd.), *Statistisches Handbuch des schweizerischen Geld- und Kapitalmarktes / Manuel statistique du marché financier suisse*, Zurich 1944, 234.
- 34 Lukas Gloor, *Von Böcklin zu Cézanne. Die Rezeption des französischen Impressionismus in der deutschen Schweiz* (Europäische Hochschulschriften 28, Kunstgeschichte 58), Berne 1986, 197–201.
- 35 La topographie des lieux fait que l'entrée principale et le «bel étage» des Galeries se situent au niveau de la place Saint-François, donc au dernier étage.
- 36 Ducrey (note 28), 32.
- 37 *Ibid.*, 39.
- 38 C'est l'indice des prix à la consommation qui a été utilisé; voir le *Statistisches Handbuch / Manuel statistique* (note 33), 225.
- 39 Guy de Pourtalès, dans son *Journal intime, 1912–1919*, est resté discret sur ce chapitre; voir *Chaque mouche a son ombre*, I: 1881–1919, Paris 1980; Suzanne-Aline L'Hopital, *Guy de Pourtalès. La formation d'un esprit européen au début du XXe siècle*, thèse, Université de Paris IV, Paris 1974, spéc. chap. 5: «L'action de G. de Pourtalès en Suisse pendant la guerre», 159–236.
- 40 Sylvie Maignan, *Un critique d'art parisien. René Jean, 1879–1951*, mémoire, Ecole du Louvre, Paris 1979, spéc. chap. 5: «Propagande artistique française en Suisse», 125–137.
- 41 Ambroise Vollard, *Souvenirs d'un marchand de tableaux*, Paris 1937, 381–385.
- 42 Sur Gottfried Tanner, voir Schweiger (note 3), 67–68.
- 43 Roland Ruffieux, *La Suisse de l'entre-deux-guerres*, Lausanne 1974, 119–127.
- 44 Ducrey (note 28), 52.
- 45 Sources: Un «Fonds Galerie Moos» a été déposé à la Bibliothèque d'art et d'archéologie, Genève (consultation réservée); il comprend la plupart des registres et livres de compte qui ont pu être sauvés d'un incendie de cave en 1984 ou 1985. D'autres documents sont conservés dans la famille et désignés *infra* comme Archives privées Moos, Genève. Une troisième source, concernant plus particulièrement Moos et Hodler, est désignée *infra* comme Archives privées, Lausanne.
- 46 Archives privées Moos, Genève.
- 47 Anonyme, «La Suisse, pays de liberté. On interdit», *Le Mondain*, 15. 3. 1914.
- 48 Stéphanie Pallini, «Lucienne Florentin ou les ambivalences d'une critique d'art en Suisse romande», *Histoire de l'art* 44 (juin 1999), 11–19.
- 49 Paul-André Jaccard, «Le Falot», *Künstlergruppen in der Schweiz 1910–1936*, cat. d'exp., Aargauer Kunsthhaus, Aarau 1981, 47–59.
- 50 Hans-Joachim Müller, «Die Sammlung des Baslers Rudolf Staechelin», *Die Kunst zu sammeln / L'art de collectionner* (note 3), 377–382; Silvia Volkart, «Die Sammlung von Richard Kisling, Zürich. Aspekte ihrer Entstehungsgeschichte», *Die Kunst zu sammeln / L'art de collectionner* (note 3), 285–294.
- 51 Matthias Fischer, «Ferdinand Hodler. Eine deutsche Aktie. Ein Schweizer Künstler und der deutsche Kunstmarkt um 1900», in Suzanne Anna, Wilfried Dörstel, Regina Schultzmöller (éd.), *Wert Wechsel. Zum Wert des Kunstwerks*, Cologne 2001, 399–429.
- 52 Hans A. Lüthy, «Von Hodler-Sammlern», in Rudolf Koella (éd.), *Ferdinand Hodler*, cat.

- d'exp., Kunsthalle der Hypo-Kulturstiftung München, von der Heydt-Museum Wuppertal, Munich 1999, 179–193.
- 53 Source: entretien de l'auteur avec Mme Daisy Wyatt, sa fille, 18. 11. 1982.
- 54 Archives privées Moos, Genève.
- 55 Archives privées, Lausanne.
- 56 Fonds Galerie Moos, Bibliothèque d'art et d'archéologie, Genève; Claude Lapaire, *Auguste de Niederhäusern-Rodo, 1863–1913. Un sculpteur entre la Suisse et Paris* (Catalogues raisonnés d'artistes suisses 20), Institut suisse pour l'étude de l'art (éd.), Berne 2001 (Jérémie: cat. no 280, 374–376).
- 57 Archives privées, Lausanne.
- 58 *Ibid.*
- 59 Fonds Galerie Moos, Bibliothèque d'art et d'archéologie, Genève.
- 60 Le 27 avril, Barth, débordé, s'excuse de ne plus avoir le temps de venir voir l'ensemble à la galerie Moos. Archives privées, Lausanne.
- 61 Archives privées, Lausanne.
- 62 Archives privées, Lausanne, Willy Russ à Max Moos, 12. 11. 1919.
- 63 Archives privées Moos, Genève.
- 64 En l'état actuel de nos recherches, nous ne savons encore rien de cette implantation, si ce n'est que Max Moos, selon son fils Georges Moos (entretien du 11. 3. 1983) y aurait placé un acolyte qui aurait abusé de sa confiance.
- 65 Fischer (note 51). Sur la réception de Hodler en Allemagne, voir: Franz-Joachim Verspohl, «Die Rezeption Hodlers in Deutschland», *Ferdinand Hodler* (note 52), 195–203.
- 66 Le père de Max, Heinrich Moos, graveur et peintre, tenait au début du siècle un petit négoce de cadres et encadrements et éditait des cartes postales. Il ouvre en avril 1914, Kaiserstrasse 96, un *Kunstsalon* exposant en permanence des peintres allemands. Ses deux fils, Fritz et Iwan en héritèrent en 1918 (?). Max ne semble pas avoir entretenu de relations régulières avec eux.
- 67 Archives privées, Lausanne, lettre de Ernst Arnold, Dresde, à Max Moos, 9. 3. 1925.
- 68 Hans Ulrich Jost, «Les Expositions, miroirs de la culture politique au XIXe siècle», *Revue suisse d'art et d'archéologie* 43 (1986), 348–352.
- 69 Albert Trachsel, «Florentin, dit «L'oracle des arts», Genève 1920; Louis Baudit, *Beaux-arts. Critiques. Marchands de tableaux*, Genève 1919; J.-L. Reichlen, *Des goûts et des couleurs, ou Guide pour l'amateur de tableaux*, Lausanne s. d. (1918).
- 70 Archives de l'auteur.
- 71 Raymonde Moulin, «Champ artistique et société capitaliste», *De la valeur de l'art* (note 1), 34–54.

ZUSAMMENFASSUNG

DAS TAKE-OFF DES KUNSTMARKTS IN DER WESTSCHWEIZ ZUR ZEIT DES ERSTEN WELTKRIEGS

Der Beitrag beleuchtet den Kunstmarkt unter dem Aspekt der Wechselbeziehungen zwischen Kunst und Wirtschaft. Die traditionellen, jährlich stattfindenden institutionellen Ausstellungen genügten der seit Ende des 19. Jahrhunderts wachsenden Zahl von Künstlern und deren zunehmender Professionalisierung immer weniger. Bereits vor dem Ersten Weltkrieg entstanden

die ersten «permanenten» Ausstellungen. Veranstalter waren Kunstliebhaber-vereine aus dem Bürgertum, die avantgardistischen Künstlern jedoch oft den Zutritt verweigerten. Der durch die Künstler in Eigeninitiative lancierte Kunsthandel geriet zu einem Zeitpunkt in die Krise, als Buchhändler und Verleger ihre Verkaufslokale als Galerien zu nutzen begannen.

1913 entstanden in der Westschweiz die ersten professionellen Kunstgalerien: Die Filiale der Galerie Bernheim-Jeune unter der Leitung von Paul Vallotton in Lausanne und die Galerie Max Moos in Genf. Der Beitrag befasst sich mit den ersten zehn Jahren ihres Aufstiegs, ihren Handelsstrategien und monopolistischen Geschäftspraktiken. Die Galerie Bernheim-Jeune spezialisierte sich auf französische Kunst und auf die Werke Felix Vallottons, des Bruders Paul Vallottons. Sie praktizierte zwar eine traditionelle Verkaufsstrategie, versuchte aber vermehrt, die Nachfrage von Deutschschweizer Sammlern zu befriedigen. Die Galerie Moos hingegen spezialisierte sich auf Schweizer Kunst, insbesondere auf Ferdinand Hodler. Max Moos, bekannt für sein aggressives Marketing, vertrieb eigene Kunstkataloge, schloss mit jungen Künstlern Exklusivverträge ab und verstand es überdies, sich das Wissen von Kunstkritikern und Sachverständigen nutzbar zu machen. Der Immobilienhandel erlaubte es ihm 1918, eine neue Galerie – die damals grösste der Schweiz – zu eröffnen.

Diese zwei Galeristen vertraten unterschiedliche Philosophien, doch waren beide eng mit dem Finanzplatz Schweiz verbunden. Dies machte sie abhängig von der wirtschaftlichen Konjunktur. Der Ausbruch des Ersten Weltkriegs hatte einen vorübergehenden Umsatzeinbruch zur Folge; bald aber florierte der Kunsthandel wieder – begünstigt durch die französische Kriegspropaganda –, sozusagen parallel zur ebenso florierenden Schweizer Exportindustrie: In diesen Jahren vervierfachte Bernheim-Jeune den Umsatz; mit dem Tod Ferdinand Hodlers 1918 geriet Moos in eine Spekulationsspirale und trug eine «Hodler-Sammlung» zusammen, die er später in Deutschland veräusserte.

Schliesslich befasst sich der Autor mit den neuen Spielregeln, die sich auf dem Kunstmarkt etablierten, und verfolgt ihre Auswirkungen auf die einzelnen Kunstsammler. Dabei stellt er fest, dass sich die Sammler immer weniger von philanthropischen Idealen, hingegen zunehmend von spekulativen Überlegungen leiten liessen. Gewandelt haben sich aber auch die Produktionsbedingungen für die Maler, das Verhältnis zwischen Künstlern, Händlern und Sammlern sowie dasjenige zwischen institutionalisiertem und privatem Kunsthandel.

(Übersetzung Jonas Römer)