



PAUL DURAND-RUEL

# L'impressionniste QUI NE PEIGNAIT PAS

« J'avoue que la lutte a toujours eu un certain charme pour moi. Le métier facile, qui consiste à acheter ce qui est à la mode pour le revendre promptement avec bénéfice et à toujours suivre le goût du jour, est un commerce analogue à celui de la nouveauté et de la confection. Je ne m'y serais jamais intéressé. Fils de parents très religieux et très désintéressés, j'avais reçu une éducation qui m'avait donné horreur de l'argent et le respect de ceux qui combattent pour leur foi. Je détestais le commerce et je voulais être missionnaire ou soldat [...] mais les circonstances m'ont obligé à continuer la carrière de mon père. Je m'y suis trouvé un autre champ de bataille que celui auquel j'avais songé. Les armes y sont moins meurtrières mais les luttes aussi acharnées, aussi rudes et aussi passionnantes. » Cette confidence résume la philosophie qui a toujours guidé Paul Durand-Ruel et explique certains des déboires qui ont jalonné une vie professionnelle faite de passions et de coups de cœur.

Paul est né en 1831. Son père, Jean-Marie-Fortuné Durand, tient, rue Le Peletier, une boutique de fournitures pour peintres (pinceaux, papiers, couleurs, encadrements, toiles, chevalets, palettes...) que sa mère, Marie-Ferdinande Ruel, avait apportée en dot. Selon un usage alors très répandu dans le commerce, leurs deux noms étaient associés et, ainsi liés, ils allaient devenir le patronyme de leurs descendants. Les artistes clients du marchand lui laissent souvent leurs toiles en garantie et c'est naturellement qu'il évolue vers la vente de tableaux contemporains. Il expose des paysagistes anglais comme Constable et des romantiques français comme Delacroix et Géricault.

**Le jeune Paul rêve d'aventures lointaines et d'actes héroïques.** Après avoir, un temps, songé à devenir missionnaire, il s'oriente vers la carrière militaire. Il est reçu, en 1851, au concours de Saint-Cyr mais une grave maladie anéantit ses ambitions. Ce ne sera ni le

**Une exposition à la propriété Caillebotte, *Paul Durand-Ruel et le post-impressionnisme*, (jusqu'au 24 octobre) rend hommage à l'un des plus grands marchands de tableaux de l'histoire de l'art qui, au XIX<sup>e</sup> siècle, jeta les bases d'une profession encore balbutiante. C'est lui qui, contre vents et marées, finit par imposer les impressionnistes. Il se comporta avec ses protégés comme un entraîneur avec ses joueurs, à la fois tacticien, meneur d'hommes, confident, psy, mais, ironie de la vie, cet esthète au goût et au jugement si sûrs ne peignait pas.**



2

sabre ni le goupillon mais le pinceau, du moins celui des autres, car il n'a jamais peint. Il rejoint donc l'entreprise familiale et « commence le métier avec des pieds de plomb », commente Paul-Louis, son arrière-petit-fils. Il travaille sans enthousiasme mais lors de l'exposition universelle, en 1855, il éprouve un choc esthétique en visitant la salle consacrée à Delacroix où sont exposées quarante de ses toiles. Sa vocation est née à cet instant précis. Il le confirmera dans ses mémoires : « Ces œuvres m'ouvrirent définitivement les yeux et me fortifièrent dans la pensée que je pourrais peut-être [...] rendre quelques services aux vrais artistes en m'employant à les faire mieux comprendre et aimer. » Il se consacre dès lors à la défense de l'École de Barbizon (Corot, Millet, Daubigny, Théodore Rousseau...), fort décriée à l'époque. En 1865, il prend la succession de son père et, deux ans plus tard, tout en conservant les locaux de la rue

Le Peletier, il installe sa galerie au 16 rue Laffitte, alors la rue des experts et des marchands de tableaux, un des centres du marché de l'art mondial. Il achète mais vend peu. Arrive la guerre de 1870. Anticipant le siège de Paris, Durand-Ruel envoie tous ses tableaux à Londres et part lui-même, in extremis. Sa femme Eva, qu'il a épousée en 1862, l'y rejoint avec ses enfants. Ils rentrent à Paris en 1871, mais Eva décède alors qu'elle est enceinte de leur sixième enfant. Il ne se remariera jamais. Cette même année, l'École de Barbizon commence enfin à être acceptée. Après avoir rencontré Monet et Pissarro en Angleterre, il fait la connaissance d'autres jeunes peintres, Degas, Sisley, Renoir, Boudin, Cassatt, Manet... On les qualifiera d'impressionnistes, suite à un article peu flatteur, de Louis Leroy, paru dans *Charivari* en 1874. Sans rancune, les jeunes artistes adopteront ce surnom ironique pour se définir.

- 
- 1 Henry Moret, *L'île de Groix*, vers 1898, en exposition à la propriété Caillebotte  
 2 Paul-Durand Ruel, daguerréotype, vers 1850



DURAND-RUEL GALLERIES IN 1845  
PARIS

1



2

1 Charles-François Daubigny, lithographie de l'un des salons de la galerie Durand-Ruel, rue des Petits-Champs, à Paris, 1845

2 Façades de la galerie Durand-Ruel à New York (Photo : Sidman)

**Pendant les quinze années qui suivent, il est pratiquement leur seul acheteur**, combattant inlassablement une opinion publique hostile, ce qui fera dire, a posteriori, en 1906, au critique d'art Théodore Duret qu'« il est probable qu'on ne verra jamais se déchaîner, contre quelques peintres que ce soit, l'hostilité que les impressionnistes ont eu à subir. » Ce à quoi Monet ajoutera : « La critique nous traînait dans la boue : mais lui, c'est bien pis ! On écrivait : Ces gens sont fous, mais il y plus fou qu'eux, c'est un marchand qui les achète ».

Vers le milieu des années 1880, James Sutton, un New-Yorkais, représentant de l'American Art Association, organisateur d'expositions outre-Atlantique, est séduit par ses poulains. Le marchand n'ayant pas les moyens, son interlocuteur prendra à sa charge l'ensemble des frais d'assurance, de port, d'exposition, de publicité.

En 1886, Paul embarque avec 300 Monet, Manet, Degas, Renoir, Sisley, Pissarro, Morisot, Signac, Seurat, Caillebotte, Forain, Boudin, John Lewis-Brown... Que du beau monde ! La plupart lui appartient, les autres sont la propriété d'amateurs. L'accueil est formidable. Pour la première fois, la presse et le public partagent un même enthousiasme. Le succès est tel que l'exposition est prolongée d'un mois et de nombreuses toiles sont vendues. L'impressionnisme est né en France, mais c'est l'Amérique qui va lui apporter la notoriété.

Deux ans plus tard, Durand-Ruel ouvre sa première galerie à New York. Il y vend davantage qu'à Paris et compte parmi ses clients le docteur Barnes, qui a rassemblé la plus fabuleuse des collections privées, aujourd'hui visible à Philadelphie. Sur 150 œuvres, les deux tiers proviennent de chez Durand-Ruel. Mais cet amateur éclairé n'était pas un client facile, il discutait et rediscutait les prix sans cesse, même après la conclusion d'un accord. « Il ne tenait pas sa parole », confirme Paul-Louis. Un autre homme d'affaires, Henry Probasco, qui a fait une fortune à Cincinnati dans la quincaillerie, lui donne carte blanche : « Je n'y connais rien en peinture, je vous prie de me constituer une collection d'œuvres de maîtres français. »

**Si sa clientèle ne cesse de grandir en Amérique, ses protégés ne sont pas emballés de voir**

leurs œuvres traverser l'océan. Ce qui les intéresse, c'est d'être connus et reconnus à Paris, qui est alors la capitale mondiale des arts. Mais les ventes new-yorkaises vont donner un nouveau statut à l'impressionnisme. Les amateurs français découvrent enfin ce qu'ils avaient eu sous les yeux pendant des années et qu'ils ne voulaient pas voir. Parallèlement, les cotes bondissent. Ceux qui, quelques années plus tôt, refusaient d'acheter un Monet ou un Renoir, se décident (enfin) et les payent aussi cher que chez l'oncle Sam. Cerise sur la forêt-noire, les Allemands suivent le mouvement. Paul Durand-Ruel présente des expositions dans une dizaine de villes, notamment à Berlin et, malgré l'hostilité de Guillaume II, des musées lui achètent des tableaux. Sur sa lancée, il monte des expositions en Italie, en Autriche, en Suisse, aux Pays-Bas et en Scandinavie. Il se rend même à Saint-Petersbourg où, là aussi, il vend des toiles dans le monde des affaires.

En 1905, il monte, à Londres, la plus importante exposition impressionniste jamais organisée, avec 335 tableaux. Tous ces succès accumulés ne suffisent pas à faire totalement admettre les impressionnistes dans le paysage artistique hexagonal. Lors de l'exposition universelle de 1900, Jean-Léon Gérôme, membre de l'Académie des beaux-arts, tente même d'empêcher Émile Loubet



INYO

*“ Simplement Essentiel ”*

WORKSPACE  
expo

EUROSIT sera présent  
sur WORKSPACE  
STAND : K30-M31

EUROSIT

Une collaboration entre EUROSIT et le cabinet Fritsch-Durisotti.

Créateur&Fabricant  
FRANÇAIS



fritsch durisotti



[www.eurosit.fr](http://www.eurosit.fr)

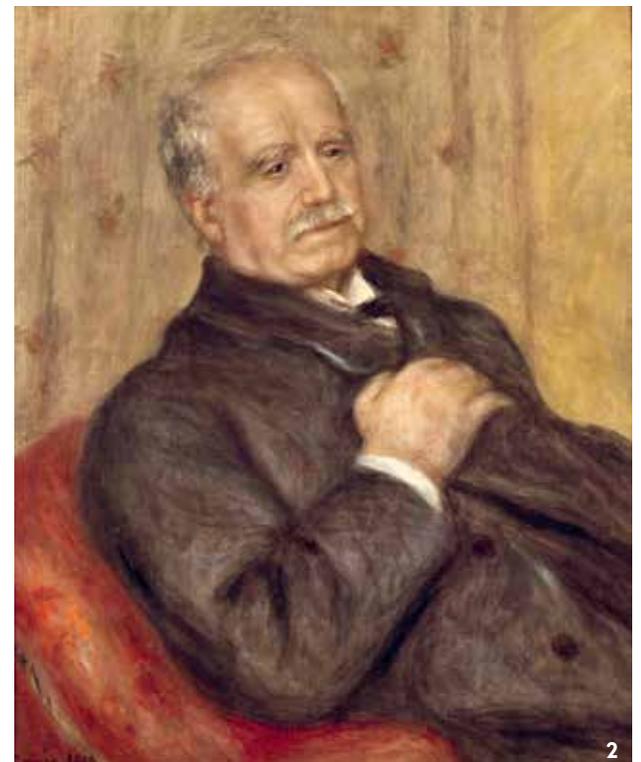


d'entrer dans la salle réservée aux impressionnistes en l'apostrophant. « Arrêtez Monsieur le président, c'est ici le déshonneur de la France ! » Il faudra attendre encore douze ans pour que l'opinion publique bascule définitivement avec le succès de la vente Henri Rouart. En 1913, Paul Durand-Ruel passe le flambeau à ses fils, Georges et Joseph. Au cours de sa carrière, il aura acheté près de 12 000 tableaux dont environ 1 500 Renoir, plus de 1 000 Monet, 800 Pissarro, 700 Boudin, 400 Degas et autant de Sisley et de Cassatt, 200 Manet. Il aura organisé près de 200 expositions à Paris et près de 130 à New York. Alors qu'à son époque, on privilégie les salons collectifs, il préfère les expositions monographiques, qui permettent de mieux juger le travail d'un artiste, ses sources d'inspiration, son évolution, etc. Il en montera 18 pour Monet et Pissarro, 15 pour Renoir, 11 pour Sisley, 8 pour Boudin et Cassatt, 4 pour Manet, 3 pour Degas, Guillaumin et Puvis de Chavanne, 2 pour Morisot et Jongkind. On peut encore citer une exposition pour Toulouse Lautrec et, même, une autre consacrée au Greco. En 1894, c'est une rétrospective Caillebotte avec 122 œuvres. Tout au long de sa carrière, il aura édité des catalogues clairs et précis pour chaque exposition, chaque artiste. Certaines des plus belles plumes de l'époque (Mallarmé, Zola, Octave Mirbeau...) en signent les préfaces. Tout ceci est le fruit d'un « énorme travail », souligne l'historien de l'art Jacques-Sylvain Klein, qui relève également la méticulosité de sa gestion, avec notamment des inventaires et des livres de compte parfaitement tenus.

**Nous ne savons rien des habitudes de travail**, des journées de ce « petit homme d'aspect bourgeois, avec des yeux de diamant noir », tel que nous le décrit Georges Clemenceau, grand ami de Claude Monet. Seule certitude, très croyant, il assistait chaque matin à la messe, à l'église Saint-Augustin, avant de se rendre à son travail. On n'a même aucune photo, aucun tableau représentant son bureau. On ne sait pas comment il était agencé et meublé, ni quels tableaux en ornaient les murs. S'il ne dit rien de tout cela, il en a donné les rai-

sons, simples et banales : « Je n'ai pas songé à prendre des notes qui auraient pu me permettre, en les mettant en ordre, plus tard, de laisser des mémoires offrant tout au moins une certaine curiosité et même un peu d'intérêt. Je n'ai malheureusement jamais eu le temps d'écrire quoi que ce soit. Ma vie a été tellement agitée et tourmentée, j'ai été si souvent obligé de faire de longs voyages en France ou à l'étranger, où j'ai passé de longs mois, mes livres et mes papiers d'affaires ont été tant de fois changés de place lors de mes diverses installations que je n'ai pu conserver ou retrouver les anciens catalogues, les livres et les documents qui auraient pu, à la rigueur, m'aider à reconstituer mes souvenirs et me fournir les éléments pour un travail sérieux [...]. Aussi le travail suivant (N.D.L.R. : ses mémoires) est-il très incomplet. C'est ma mémoire seule qui m'a surtout aidé et ce n'est pas suffisant. »

L'écrivain et critique d'art, Arsène Alexandre, le décrit comme un « homme de taille moyenne avec un visage rond, rasé, surmonté de courts cheveux blancs, coupé d'une moustache en brosse et de sourcils en broussaille graves et interrogateurs et pétillants de malice. Voix ample, voilée mais nette et paroles précises. Manières douces et courtoises, mains derrière le dos, tête un peu penchée en avant et légèrement penchée sur le côté pour mieux prêter attention à son interlocuteur.[...] C'est la simplicité même. Personne n'est plus facilement abordable parmi les grandes notoriétés parisiennes. Le trouve qui veut, à toute heure du jour dans son cabinet de la rue Laffitte devant la porte entrouverte duquel passent chaque année des milliers de curieux, artistes, amateurs, simples touristes. » Mais les apparences sont trompeuses car, sous des dehors de monsieur Tout-le-Monde, Pierre Durand-Ruel fut un aventurier de l'art, un explorateur des formes nouvelles. Visionnaire, novateur, il jeta les bases d'un nouveau métier : galeriste. Son action s'est appuyée sur sept piliers qui sont encore aujourd'hui les fondamentaux de la profession.



- 1 Albert André, *La femme aux paons*, 1895, en exposition à la propriété Caillebotte
- 2 Auguste Renoir, *Portrait de Paul Durand-Ruel*, 1910

# L'APRÈS



Venez nous retrouver sur le stand  
CADRE VERT au salon WorkSpace  
expo du **5 au 7 Octobre 2021** !

*numéro de stand*  
**J20 - K23**  
en co exposition avec  
Sedus et Trilux

**WE**  
**WORKSPACE**  
expo



## A present WE stand for !

Mobile !  
Végétal !  
Agile !



**CADRE VERT**  
7 rue des Létis  
51430 Reims-Bezannes  
+33 (0) 3 26 06 20 07  
contact@cadrevert@indoor.fr





**Premier pilier.** Une aide régulière. Quand ses moyens le lui permettent, il verse une somme mensuelle à certains artistes en échange de l'exclusivité de leur production ou d'un droit de premier regard. Aucun contrat écrit ne les lie, c'est le règne de la confiance. Ainsi le 4 janvier 1881, Camille Pissarro écrit : « Durand-Ruel est venu me voir et m'a pris une grande partie de mes toiles et aquarelles et me propose de prendre tout ce que je ferai. C'est la tranquillité pour quelque temps et le moyen de faire des œuvres importantes. » En 1918, Monet déclare au marchand René Gimpel : « J'ai une vieille dette de reconnaissance envers Durand-Ruel, car lui seul m'a aidé à manger quand j'avais faim. » Il est vrai, comme nous l'apprend Jacques-Sylvain Klein, qu'il a vécu une période très difficile à la fin des années 1870, crevant littéralement de faim, comme Renoir.

**Deuxième pilier.** Grande ouverture au public. Alors qu'il faut payer pour accéder aux expositions, il accueille gracieusement le public dans ses diverses galeries, mais aussi dans son appartement parisien, rue de Rome. Le visiteur découvre environ 300 tableaux accrochés sur tous les murs. Renoir est particulièrement présent. Un marbre de Rodin trône même sur la cheminée et chaque double porte est composée de six panneaux peints par Monet.

**Troisième pilier.** Avant tout au service de l'art et des artistes. Catholique fervent et royaliste convaincu, il défend avec une égale ferveur le républicain Claude Monet que le juif anarchiste Camille Pissarro. Il dissimule, en toute illégalité, les toiles du communard Gustave Courbet afin d'éviter leur saisie par l'État. Pierre-Auguste Renoir lui écrit d'ailleurs que « le public, la presse et les marchands auront beau faire, ils ne vous tueront pas votre vraie qualité : l'amour de l'art et la défense des artistes avant leur mort. »

**Quatrième pilier.** Des relations privilégiées avec ses peintres. Il est, entre autres, leur confesseur et leur psy, ne ménageant pas ses encouragements, recueillant leurs confidences, leurs espoirs et leurs craintes, les dissuadant même, parfois, de détruire leurs toiles. Il

soutient la cote de ses protégés, n'hésitant pas à relancer lors des ventes aux enchères (bénéfice collatéral, son stock est réévalué d'autant). Sa gestion des affaires, qui consistait généralement à ménager davantage les intérêts de ses artistes que les siens, lui faisait dire : « On ne s'enrichit pas avec ce système mais on a la conscience plus tranquille. »

**Cinquième pilier.** Un réseau international de galeries. Il est le premier à s'implanter à l'étranger et ouvre une galerie à Londres dès 1870, à Bruxelles un an plus tard et à New York en 1888. Il organise également des expositions dans un grand nombre de villes européennes et américaines.

**Sixième pilier.** Le financement. Ne disposant pas de fonds propres, il doit souvent emprunter à des taux élevés et si les plus-values ne sont pas au rendez-vous, ce qui est souvent le cas à ses débuts, il se retrouve en difficulté. Par deux fois, il se retrouve au bord de la faillite. Grâce à la confiance que lui accorde, en 1880, la Banque de l'Union générale, dirigée par un ami, il achète en masse, mais l'établissement fait banqueroute en 1882. Il a toujours remboursé ses dettes et affiché un optimisme inoxydable, confiant dans le succès final de son entreprise, même s'il dut attendre plus longtemps que prévu puisqu'il n'est sorti définitivement de ses galères qu'en 1906.

**Septième pilier.** Des revues artistiques. Il lance deux titres : *La Revue internationale de l'art et de la curiosité*, en 1869, et *L'Art dans les deux mondes*, en 1890. Il réunit quelques belles signatures, ainsi Ernest Feydeau, le père de Georges, est-il le directeur de la première et on retrouve dans la seconde des textes d'Émile Zola et d'Octave Mirbeau. Son nom n'y apparaît pas, de peur de nuire au but « absolument désintéressé » qu'elles poursuivent.

**Cet amateur d'art, amoureux des artistes, qui avait « le gros défaut de ne pas pouvoir résister à l'achat d'un tableau qui lui plaisait »,** décède en 1922, après avoir reçu la Légion d'honneur au titre... du commerce extérieur et non pas de celui des arts et lettres. Un comble pour lui qui, égaré dans le monde des affaires, déclarait n'avoir jamais eu le tempérament d'un vrai commerçant, confessant même, à la fin de sa vie : « J'ai été, en somme, un bien mauvais marchand de tableaux car je n'ai pas aimé ce qui se vendait, et ce que j'aimais, je ne réussissais pas à le vendre. »

Ses fils Joseph et Georges prennent le relais et continuent à promouvoir les impressionnistes et à soutenir financièrement et moralement les artistes des générations suivantes. Ses petits-fils, Pierre et Charles, reprennent ensuite le flambeau. La galerie new-yorkaise ferme en 1949. Charles se retrouve seul aux affaires l'année suivante. Il ferme la galerie en 1974 et meurt en 1983.

Depuis, la maison Durand-Ruel se consacre à la gestion de ses considérables archives. Elle dispose notamment de plus de 23 000 photos, rassemblées dans des albums (18 pour le seul Monet), Paul ayant fait photographier tous ses tableaux à partir de 1891. « Nous répondons aux questions sur leur provenance et leur histoire. Un certain nombre de personnes ou d'organismes veulent savoir où étaient leurs toiles précédemment. Les maisons de vente aiment connaître leurs historiques. » La maison apporte également son expertise pour des expositions et des publications de livres « afin d'éviter la circulation de fausses informations. » La maison Durand-Ruel a gardé la mémoire.

**Francis Gouge, toutes les photos : Archives Durand-Ruel (copyright : Durand-Ruel & Cie) ■**

Georges d'Espagnat, *Crique au Lavandou*, 1899, en exposition à la propriété Caillebotte