

Le marché de l'art aux Pays-Bas, XVe et XVIe siècles

Monsieur John Michael Montias

Abstract

The Art Market in the Netherlands XVth and XVIth Centuries.

This paper explores various channels through which artists marketed their wares in the Netherlands in the 15th and 16th centuries. Of these the principal were for the artist to work directly on order for the customer or to produce wares for some as yet unknown customer "on spec". The different economic factors that would incline transactions in works of art toward either of these channels are explored in detail including the cost advantages of mechanical reproduction for works destined to be placed on an anonymous market number of hybrid forms works that are brought to market partially completed and then finished on orders are also considered. The role of fairs in marketing sculpted retables mainly for an anonymous clientele is analysed in terms of these choices.

Citer ce document / Cite this document :

Montias John Michael. Le marché de l'art aux Pays-Bas, XVe et XVIe siècles. In: Annales. Économies, Sociétés, Civilisations. 48^e année, N. 6, 1993. pp. 1541-1563;

doi : 10.3406/ahess.1993.279231

http://www.persee.fr/doc/ahess_0395-2649_1993_num_48_6_279231

Document généré le 16/12/2016

LE MARCHÉ DE L'ART AUX PAYS-BAS xv^e et xvi^e siècles

John Michael MONTIAS

« La fameuse et magnifique ville d'Anvers », écrivait Carel van Mander en 1604, « prospère dans son commerce, a attiré les artistes les plus excellents de chaque pays. L'art est venu à Anvers parce que l'art fraie volontiers avec l'argent »¹.

Reconstituée après les désastres des deux premiers tiers du xiv^e siècle, la prospérité illustre de la ville, qui devait durer jusqu'au milieu du xvi^e siècle, illustre la réussite d'une civilisation urbaine, manufacturière, commerciale et financière, qui s'affirme alors dans les Pays-Bas, surtout dans leurs provinces méridionales². Les échanges y sont favorisés par un moment d'unification politique progressive, par l'introduction d'un système monétaire unique et stable (d'abord en Flandre et au Brabant), par la mise en place de voies de communication, terrestres et maritimes, et de circuits d'échanges largement ouverts tant vers l'Europe du Nord que vers le monde méditerranéen. Cette expansion a coexisté avec le maintien de structures anciennes. Lorsque les ducs de Bourgogne ont acquis, au cours du xv^e siècle, par mariage ou par héritage, les diverses provinces des Pays-Bas, ils ont conservé la plupart des libertés que leurs prédécesseurs avaient concédées aux provinces et aux villes, se réservant ce qui concernait la monnaie et la fiscalité, l'armée et la politique étrangère, même si les tendances centralisatrices devaient ensuite s'affermir à partir de Charles Quint. De même, dans chaque ville, les guildes, dont l'origine ne remontait, pour la plupart d'entre elles, pas plus haut que le xiv^e siècle, continuaient à jouer un rôle essentiel. Dans la constitution d'un marché des produits de luxe, et plus particulièrement des biens artistiques, qui nous intéresse ici, cette dualité a d'ailleurs pu constituer un élé-

1. Carel VAN MANDER, 1604, rééd. 1937, p. 76. Le texte introduit à la vie de Joachim Patinier, mort en 1534.

2. On se contente de renvoyer ici à l'ouvrage de H. VAN DER WEE, *The Growth of the Antwerp Market and the European Economy*, 1963.

ESPACES DE L'ART

ment favorable puisqu'à la demande locale traditionnelle, celle des cours, des institutions ecclésiastiques, des grands marchands et de la haute finance, elle ajoutait désormais celle de la nouvelle bureaucratie centrale, d'abord implantée à Malines, puis à Bruxelles³.

De l'existence d'une clientèle riche, on ne saurait pourtant d'ailleurs déduire l'existence d'un marché ni l'organisation de ce marché. L'étude qui suit vise à montrer, sur la base de données empiriques, la complexité du marché des œuvres d'art et l'ambiguïté des solutions mises en œuvre. On partira d'un certain nombre d'hypothèses théoriques propres à expliquer la variété des liens entre l'artiste et l'acheteur, selon la forme que prend la transaction marchande. La distinction la plus habituelle sépare deux formes principales : le lien de subordination contractuelle du peintre à un commanditaire, et le rapport de l'artiste vendeur d'un bien achevé avec un acheteur anonyme. Le choix de recourir à l'une ou l'autre obéit à plusieurs facteurs : nature des œuvres, niveau de réputation des artistes, arbitrage esthétique et économique entre quantité de travail et qualité d'élaboration, degré de personnalisation et longueur de l'horizon de la relation d'échange, cadre institutionnel de la pratique professionnelle, variations conjoncturelles du niveau de la demande, taille du marché et structure des débouchés, sensibilité de la pratique artistique aux innovations technologiques. Si le raisonnement modélisateur de l'économiste conduit à évaluer leur poids respectif dans l'orientation des préférences de l'artiste et de l'acheteur, l'examen des données empiriques révèle la fréquence des transactions mixtes, fondées sur l'élaboration partiellement négociée des œuvres : ce qui permet de situer la production des œuvres dans un espace social et économique d'interactions dont la flexibilité fait pendant à l'idiosyncrasie du travail artistique.

Emploi, marché et commandite

Avant de discuter les données dont nous disposons sur l'organisation du marché de l'art au xv^e et au xvi^e siècle, il est indispensable de développer quelques notions sur les facteurs susceptibles de déterminer les canaux de distribution des objets d'art. On peut en distinguer trois principales : 1) l'œuvre, produite par un artiste engagé à long terme par une institution (prince, église, monastère), revient de droit à cette institution, qui peut soit la conserver pour son propre usage, soit en disposer par vente ou échange ; 2) l'artiste autonome produit l'objet sur commande, selon un contrat ou un accord oral passé avec le commanditaire ; 3) l'artiste autonome réalise l'objet avant d'en connaître l'acquéreur « anonyme » ; son activité de production, dite « spéculative », vise à constituer un stock de produits parmi lesquels l'acheteur éventuel sera à même de choisir. Nous verrons que la ligne de démarcation entre ces trois types n'a pas toujours été aussi nette. Ainsi le marchand qui engage des artistes au mois ou à l'année pour revendre leurs œuvres est simultanément employeur et commanditaire (pour autant qu'il suggère ou impose le sujet, voire la manière de leurs ouvrages). Pourtant il

3. A. BALIS, 1991.

peut stocker ces produits et les revendre à des clients anonymes⁴. L'artiste qui offre au client un choix parmi plusieurs modèles, surtout s'il lui permet de modifier le modèle qu'il aura choisi selon son goût, se situe lui aussi à cheval entre la production de l'œuvre de commande et celle de l'œuvre toute faite. Nous examinerons plus tard quelques cas intermédiaires de cette sorte.

Considérons tout d'abord les intérêts qui entrent en jeu lorsqu'un employeur engage un artiste pour une plus longue période que celle qu'exigerait l'accomplissement d'une tâche ponctuelle. Comparé à une commande portant sur un objet ou sur un travail spécifié à l'avance, l'emploi à terme donne à l'employeur une plus grande flexibilité : il peut commander à son employé divers travaux qu'il lui serait malaisé de préciser à l'avance dans un contrat⁵. En revanche, il doit assumer tous les risques qui ne sont pas spécifiquement exclus dans le contrat ou l'accord informel d'emploi (l'impossibilité pour l'artiste de poursuivre un ouvrage en raison du manque de matières premières ou d'une indisposition, son incapacité à fournir les prestations qui lui sont demandées à un niveau satisfaisant, la négligence ou le manque d'initiative dont il peut faire preuve, etc.). L'avantage que l'artiste tirera d'un emploi stable réside justement dans le fait que presque tous les risques sont assumés par l'employeur aussi longtemps que son emploi durera. Surtout, à l'époque qui nous intéresse, la sécurité recherchée par l'artiste, c'est l'assurance d'un revenu sûr et de ne pas être obligé de chercher de l'ouvrage chaque jour. Le risque ainsi paré est particulièrement important dans une économie où le marché de la main-d'œuvre est encore peu développé. Le désavantage inhérent au contrat de travail réside bien entendu dans les contraintes d'ordre personnel et artistique auxquelles l'artiste doit se soumettre. Le développement économique d'une région et l'expansion des marchés qui normalement l'accompagnent suggèrent que les relations de travail diminuent corrélativement d'importance et que des artistes plus nombreux choisissent de vendre leurs services en tant qu'entrepreneurs autonomes. L'artiste doit en effet trouver davantage de débouchés ; il risque moins de se retrouver sans ouvrage. Si son niveau de vie augmente dans une telle période de développement, il doit aussi être en meilleure posture pour assumer le risque d'un chômage éventuel. Il sera en outre moins disposé à accepter des contraintes onéreuses. Par ailleurs, l'augmentation de l'offre de services artistiques réduit le risque auquel le client devait auparavant faire face de ne pas trouver les biens artistiques ou les services ponctuels dans les conditions ou au moment où il en aurait besoin. Ce risque a dû jouer un rôle au début du Moyen Âge lorsque les monastères devaient former leurs propres enlumineurs dans les *scriptoria*, faute de main-d'œuvre qualifiée disponible. Un facteur plus subtil va dans le même sens et étaye notre conclusion. Le développement économique dans la période historique qui nous préoccupe est associé à la diffusion élargie de la culture écrite. Le système

4. Dans leur article sur le marché de l'art dans les Pays-Bas septentrionaux au XVII^e siècle, Marten BOK et Gary SCHWARTZ incluent les tableaux peints par des artistes employés par des marchands parmi les œuvres de commande (M. J. BOK et G. SCHWARTZ, 1991, pp. 193-194). Comme ces ouvrages sont produits *on spec* et que le client éventuel ne détermine pas leur contenu, je serais plutôt tenté de les inclure parmi les œuvres toutes faites.

5. Je dois cette idée à Herbert Simon.

notarial se propage ; les commanditaires et les artistes sont plus souvent alphabétisés qu'ils ne l'étaient auparavant. Il est donc plus aisé et moins coûteux de rédiger des contrats spécifiant précisément les services et les objets souhaités par les demandeurs. La mise en place d'un système judiciaire qui était désormais plus à même de faciliter les poursuites, au cas où le contrat ne serait pas rempli, a dû, lui aussi, inciter artistes et commanditaires à mieux préciser les risques encourus par le moyen des contrats de commande.

La culture commerciale qui s'affirme dans les Pays-Bas aux ^{xv}^e et ^{xvi}^e siècles a donc dû, dans son ensemble, favoriser le système des commandes aux dépens de l'emploi à terme⁶. Il est impossible à l'heure actuelle de quantifier cette tendance. On ne peut qu'observer, de manière tout à fait impressionniste, que les contrats d'emploi sont beaucoup plus rares à l'époque que les contrats de commande. Dans un important article sur le marché de l'art aux Pays-Bas à la fin du Moyen Age, Lorne Campbell a fait observer que, d'une manière générale, fort peu d'artistes étaient alors employés à long terme par la cour des ducs de Bourgogne ou par les institutions ecclésiastiques. Si Jan van Eyck, le plus fameux peintre de cette période, touchait en tant que « valet de chambre » du duc de Bourgogne une pension annuelle importante (qui ne l'empêchait d'ailleurs pas de travailler pour d'autres commanditaires), la plupart des peintres ne percevaient des institutions avec lesquelles ils étaient liés que des émoluments nominaux, en plus bien entendu des sommes qu'ils touchaient pour l'accomplissement des tâches qui leur étaient confiées⁷. En général, d'ailleurs, la cour des ducs de Bourgogne employait plus volontiers les peintres pour orner les bannières utilisées dans les cérémonies et les expéditions militaires, pour assurer la décoration des banquets, des « esbattements » théâtraux ou des funérailles que pour peindre des tableaux de chevalet ou pour embellir les murs de leur palais. La plupart d'entre eux étaient probablement payés à la journée ou à la tâche. De même, les artistes, même les plus prestigieux, qui étaient appelés par les municipalités à participer aux décorations qui célébraient les Joyeuses Entrées des ducs et d'autres dominants étaient, eux aussi, payés à la journée⁸.

Deux des rares contrats d'emploi à terme qui nous sont parvenus sont pourtant d'une époque relativement tardive. Aux termes du premier⁹, qui date de 1512, une abbaye de Flandre s'engage à employer le peintre Jan Joosten à l'année pour une rémunération de 12 florins par an. L'artiste est tenu de manger au réfectoire avec les frères laïcs et de servir à table. S'il tombe malade ou se trouve dans l'incapacité de faire son travail, l'abbaye le soignera, mais son salaire sera diminué en fonction des journées perdues.

6. Il semblerait que l'emploi des artistes à terme ait été beaucoup plus répandu en Italie qu'aux Pays-Bas pendant la Renaissance. Ceci tient probablement au fait qu'en Italie les princes, la haute noblesse et la papauté tenaient une place beaucoup plus importante sur le marché des biens artistiques qu'aux Pays-Bas. Dans le cas de ces grands clients, le prestige associé avec l'emploi d'artistes fameux peut avoir pesé plus lourd dans les décisions que les facteurs strictement économiques (cf. M. BAXANDALL, *Painting and Experience in Fifteenth-Century Italy*, 1972 ; trad. frse, *L'œil du Quattrocento*, Paris, Gallimard, 1985, pp. 13-27).

7. L. CAMPBELL, 1976, p. 190.

8. L. CAMPBELL, 1979, pp. 43, 48-49.

9. L. M. HELMUS, 1990, p. 473.

Selon un second contrat, daté celui-ci de 1521, l'abbaye d'Averbode s'engage à prendre le peintre Anthonis van Huldenberge à l'essai pour six semaines, au terme desquelles, s'il donne satisfaction, il sera engagé pour la durée d'un an pour un salaire de 15 florins plus une longue robe fourrée évaluée à 5 florins. L'abbaye promet de mettre à sa disposition les matériaux qui lui seront nécessaires pour peindre et polychromer ses ouvrages. Il conserve le droit d'accepter des commandes en dehors de l'abbaye, auquel cas les journées travaillées à l'extérieur seront défalquées de son salaire ; de même, toutes celles qu'il aura manquées pour cause de maladie. On voit comment, dans les deux cas, l'employeur cherche à limiter le risque de son offre d'emploi en le rejetant sur l'employé. Que ces deux artistes aient accepté les conditions assez médiocres qui leur étaient offertes laisse à penser qu'ils n'avaient pas grand choix. En effet ni l'un ni l'autre ne semble avoir été particulièrement réputé à son époque. Il est intéressant d'observer, néanmoins, que Van Huldenberge pensait avoir suffisamment de possibilités de travail en dehors de l'abbaye, à un salaire journalier qui pourrait excéder celui auquel il était payé par elle — car on peut présumer qu'il n'aurait pas accepté de se déranger pour un salaire équivalent — pour que cette possibilité lui soit garantie dans le contrat.

Passons maintenant aux facteurs déterminant le choix entre la commande préalable et l'achat de l'œuvre d'art produite à l'avance pour être vendue à un client anonyme (« production spéculative », en anglais *on spec*). Ces deux canaux d'écoulement diffèrent de manière essentielle à plusieurs égards : 1) le commanditaire et l'artiste doivent entretenir des rapports directs et suffisamment étroits pour que le second puisse incorporer dans son œuvre les exigences détaillées du premier. Ce n'est évidemment pas le cas du client qui choisit une œuvre déjà réalisée chez l'artiste ou chez un marchand. Les ouvrages destinés à l'exportation seront, en particulier, rarement adaptés aux exigences détaillées des acheteurs finaux ; 2) l'artiste désireux de vendre des œuvres qu'il aura produites *on spec* doit disposer d'un stock d'ouvrages achevés tel qu'il permette au client d'exercer un choix ; cette nécessité n'existe pas ou joue un rôle beaucoup moins important s'il produit pour une commande ; 3) l'ouvrage produit sur commande, s'il répond, une fois achevé, aux attentes du client, doit normalement lui procurer plus de satisfaction que s'il avait choisi une œuvre déjà réalisée ; si le client choisit au contraire cette dernière, c'est donc qu'elle est normalement meilleur marché que l'œuvre de commande, la différence de prix étant au moins suffisante pour le compenser de la perte d'utilité. Il s'ensuit que les ouvrages produits à l'avance doivent, pour être compétitifs, revenir moins cher que ceux réalisés sur commande. Le producteur utilisera des matières premières meilleur marché ; la répétition plus ou moins mécanique d'éléments communs à plusieurs ouvrages lui permettra aussi de réduire les coûts. Ces économies d'échelle sont obtenues d'ordinaire aux dépens de la qualité, telle qu'elle est appréhendée par une clientèle plus exigeante, surtout dans les arts majeurs (peinture et sculpture) où le caractère unique de l'œuvre ajoute à sa valeur.

Ces constatations nous permettent d'isoler les facteurs qui, *ceteris paribus*, feront pencher vers l'une ou l'autre de ces solutions : 1) plus précises

sont les exigences du client, plus probable est le choix de la commande ; le portrait est bien entendu plus susceptible d'être commandé que la nature morte. Une iconographie religieuse très précise, telle que pourrait la désirer un monastère voué à tel saint, a plus de chance d'être commandée qu'une Vierge à l'enfant ou une autre scène du même genre dont l'iconographie serait standardisée ; 2) l'achat d'objets tout prêts permet de gagner du temps : plus l'acheteur est pressé, plus le délai exigé pour l'exécution d'une commande équivalente est long, plus le client sera enclin à s'approvisionner directement sur le marché ; 3) plus le client est riche, moins il est probable qu'il se contentera d'une œuvre meilleur marché et d'une qualité inférieure. Il sera donc, à conditions égales, davantage porté vers la commande ; 4) pour que l'œuvre d'art produite *on spec* soit compétitive, il ne faut pas seulement que l'artiste puisse la fabriquer à un prix de revient inférieur à l'œuvre commandée, mais que la diminution de qualité résultant de ces économies soit le moins sensible qu'il se pourra à l'acheteur. A partir d'une production standardisée, l'adaptation partielle au goût du client se fera d'autant plus facilement que son coût marginal sera relativement bas ; 5) toutes possibilités de diminuer le prix de revient mises à part, plus coûteux est l'ouvrage, plus il a de chances d'être vendu sur commande, parce que l'artiste n'aura normalement pas les moyens de stocker des œuvres coûteuses en attendant un acheteur anonyme, le coût de l'œuvre n'étant pas seulement fonction des matériaux précieux que l'artiste aura utilisés mais aussi des heures de son travail, évaluées à leur « coût d'opportunité », c'est-à-dire à la valeur du temps et de l'effort qu'il aura consacrés à produire cette œuvre si ce temps et cet effort avaient été affectés à une autre fin ou un autre emploi. Le peintre qui peint un ou deux tableaux par an aura avantage à les produire sur commande, par opposition à celui qui en réalise plusieurs par semaine. Le sculpteur qui doit faire face à de lourdes charges de matières premières (marbre, bronze, etc.) sera plus orienté vers une clientèle de commande que le peintre pour qui le coût des toiles et des couleurs reste relativement limité. Aucun architecte, du moins à l'époque qui nous intéresse, n'avait les moyens de spéculer sur la construction d'un palais ou d'une église avant d'en avoir reçu la commande. Un système financier relativement développé, où les emprunts seraient plus faciles à obtenir et à un intérêt moins élevé, pourra incliner l'artiste vers la production d'œuvres *on spec* pour autant que son stock de roulement sera moins lourd à supporter. Tous les facteurs ci-dessus ont joué un rôle dans la décision de choisir l'une ou l'autre des deux voies principales d'écoulement de la production artistique. Au cours de notre analyse empirique, cependant, nous constaterons que les choix s'inscrivent rarement dans le cadre de nos types idéaux. On a le plus souvent affaire à des stratégies mixtes : les ouvrages sont en partie réalisés d'avance et en partie adaptés au goût du client ; de nombreux artistes produisent certains ouvrages sur commande et d'autres, pour une clientèle moins exigeante, *on spec*. Ces cas mixtes ne nous empêcheront pas pour autant d'appliquer les principes théoriques que nous venons d'établir.

Partons de quelques observations empiriques sur la vente d'objets relativement bon marché, tels que les miniatures sous forme d'images volantes, les images imprimées et les petites figures de terre cuite ou de métal.

En 1457, les enlumineurs de Bruges répondent à une doléance des peintres de la ville qui se plaignent du grand nombre de miniatures qui y auraient été importées, en contravention avec les règles de leur corporation. Ils font observer pour leur défense qu'au contraire ce sont eux qui exportent quotidiennement de grandes quantités de miniatures qui sont vendues dans les villes de Gand, d'Ypres, d'Anvers et ailleurs. A peu près vers la même date, nous apprenons que les enlumineurs de Bruxelles et d'autres villes venaient à Anvers vendre leurs ouvrages¹⁰. Ces deux informations nous prouvent, en premier lieu, que les règlements corporatifs n'empêchaient pas certains échanges de biens artistiques entre les villes des Pays-Bas, ensuite qu'un certain degré de spécialisation s'annonçait déjà dans la production d'images volantes. Bruges et Bruxelles avaient depuis longtemps développé leur réputation en tant que centres producteurs en ce domaine tandis qu'Anvers était surtout connu comme centre commercial d'échanges et de consommation. Du fait de l'intensité des échanges et parce que les enlumineurs colportaient eux-mêmes leurs ouvrages dans les différentes villes, il est très probable qu'une bonne partie de cette production se faisait *on spec*.

Deux innovations importantes introduites tout à la fin du xiv^e siècle ont permis la multiplication des formes et des images. En réduisant les coûts de production et les prix de vente de ces objets, elles en ont favorisé le stockage préalable et la vente éventuelle à une clientèle anonyme. C'est vers cette époque que débute la production en série, dans des moules façonnés à cet usage, d'objets de culte en terre cuite ou fabriqués avec des alliages de métaux bon marché¹¹. Les objets de terre cuite représentaient le plus souvent la Vierge Marie et les saints ; ceux de métal, saint Christophe et la coquille de saint Jacques : il s'agissait sans doute d'insignes portés sur les vêtements et les chapeaux des pèlerins. Les données sont malheureusement trop pauvres pour permettre une estimation du mouvement de la production et de la diminution des coûts due à ces nouveaux procédés, comparée à la production artisanale et manuelle antérieure. La seconde innovation, de beaucoup la plus importante, est celle de la reproduction d'images par l'imprimerie, tout d'abord en Rhénanie, puis dans les Flandres et dans les régions avoisinantes. Il s'agissait de gravures « sur bois », imprimées sur vélin ou, plus souvent, sur papier. On estime qu'environ 200 à 300 impressions étaient tirées de chaque gravure dans la première moitié du xv^e siècle¹². Cette *ars multiplicata* a certainement permis de diminuer fortement le prix des images. Il est fort probable que la production sur une telle échelle devait être destinée à une clientèle anonyme. Dans la seconde moitié du xv^e siècle, elle concurrençait déjà de façon importante la production et la vente des miniatures volantes. Cette concurrence s'est accrue au cours du siècle suivant. La gravure sur cuivre a permis des tirages de plus en plus importants, accroissant encore la différence de prix de revient entre l'image imprimée et l'image entièrement peinte à la main. D'autre part, la production des gravures s'est de plus en plus détachée de l'artiste-artisan vendant

10. H. FLOERKE, 1904, réédité en 1972, p. 7.

11. *Vroomheid per dozijn*, 1982.

12. R. HIRSCH, 1974, p. 4.

ESPACES DE L'ART

lui-même ses œuvres pour se concentrer dans des firmes d'une certaine envergure possédant un capital relativement important. Au milieu du xvi^e siècle, Hieronymus Cock, Gerard de Jode et Hans Liefrinck avaient depuis quelques années ouvert de tels établissements à Anvers, chacun avec son équipe de dessinateurs et de graveurs¹³.

L'impression de livres entiers, à partir de caractères mobiles, est légèrement postérieure à ces innovations. On croit la dater vers 1450. Les premières presses aux Pays-Bas sont notées à Bruges et à Louvain (ainsi qu'à Paris) vers 1470, à Anvers et à Gouda une dizaine d'années plus tard. Il peut être utile de replacer cette innovation dans le débat qui nous retient ici. Au début du xv^e siècle, le livre manuscrit ne relevait plus, depuis longtemps, de la production exclusive des monastères. Un grand nombre d'entre eux, peut-être la majorité, étaient écrits dans des *scriptoria* commerciaux. La production s'y faisait probablement en partie *on spec*¹⁴. C'est du moins ce que l'on a pu déduire des rares listes de livres manuscrits disponibles chez des marchands qui ont survécu et du fait que de nombreux manuscrits qui semblent avoir été écrits dans les mêmes *scriptoria* ont été conservés en plusieurs exemplaires. Le prix des manuscrits étant en général fort élevé, le nombre d'exemplaires stockés devait être très réduit. On sait d'autre part que les manuscrits étaient souvent commandés d'avance, même dans les *scriptoria* commerciaux.

Le tirage moyen des livres imprimés est estimé à 250-300 exemplaires au xv^e siècle. Dès 1470, une édition de 1000 exemplaires est publiée à Venise, une édition atteint 3000 exemplaires à Ferrare en 1508. Un livre de Luther, publié à Wittenberg en 1520, est tiré à 4000 exemplaires. Les coûts unitaires diminuaient d'autant. Des calculs approximatifs suggèrent que, vers 1470, un livre imprimé coûtait de 50 à 80 % moins cher qu'un manuscrit de contenu identique¹⁵. L'écart a dû augmenter sensiblement au xvi^e siècle.

Notons en passant que la production du livre, à cette première époque, n'était pas entièrement axée sur le " tout fait " ; elle laissait à l'acheteur une part importante de choix dans le produit fini. Comme les exemplaires étaient très rarement reliés à l'avance, il pouvait acheter le livre en feuilles séparées ou commander une reliure, soit chez l'imprimeur soit chez un spécialiste. Le livre illustré coûtait plus ou moins selon qu'il était vendu avec des images en noir et blanc ou en couleurs (coloriées à la main).

En raison de la différence croissante entre le prix des livres imprimés et celui des manuscrits, on s'attendrait à ce que la production des premiers ait rapidement et totalement évincé celle des seconds. Il n'en a pas été ainsi, non seulement parce qu'un certain segment de la riche clientèle des églises et des particuliers est longtemps restée fidèle aux livres manuscrits mais aussi parce que les *scriptoria* commerciaux du xv^e et du xvi^e siècles ont réorienté leur production pour se spécialiser dans des livres de luxe enluminés. En Flandre, Gand et Bruges sont ainsi restés des centres importants pour la production et l'exportation de livres d'heures et de bréviaires enluminés (ainsi que de miniatures détachées) longtemps après l'invention de l'impri-

13. Keith P.-F. MOXEY, 1977, p. 112.

14. R. HIRSCH, 1974.

15. R. HIRSCH, 1974, p. 69.

merie. L'extraordinaire qualité de ces manuscrits leur a permis de continuer à faire concurrence au livre imprimé jusque dans la première moitié du XVI^e siècle¹⁶.

Abordons maintenant deux types d'objets d'art classiques : le retable et le tableau d'autel. Ces objets de grand prix pouvaient facilement coûter trois fois autant que le salaire annuel moyen d'un ouvrier au XV^e et au XVI^e siècle¹⁷. Les récentes recherches de l'historienne anglaise Kim Woods nous permettent de cerner d'un peu plus près qu'auparavant quelle était la clientèle des retables. À partir d'un ensemble de 70 documents se référant à des achats de retables néerlandais au XV^e et au début du XVI^e siècle, elle a identifié parmi les acheteurs 30 églises, 9 monastères ou couvents, 21 confréries ou corporations associées à des églises paroissiales, une seule municipalité, 2 hôpitaux et 7 particuliers¹⁸. Il ressort de cette distribution que la demande provenant d'organisations collectives, surtout ecclésiastiques, l'emportait de loin sur la demande privée¹⁹. Nous ne possédons pas de statistiques équivalentes sur la clientèle des tableaux d'autel mais les résultats seraient vraisemblablement similaires.

Nous devons à l'historienne américaine Lynn Jacobs plusieurs études approfondies sur le marché des retables au XV^e et au XVI^e siècle²⁰. Elle s'est particulièrement intéressée aux procédés « quasi industriels » qui permettaient de diminuer les prix de revient de ces ensembles. Il faut tout d'abord citer la division très poussée du travail entre les charpentiers (*schrijnwerkers*), responsables de la « caisse » du retable, les sculpteurs et deux sortes de peintres : ceux qui peignaient les volets et les prédelles incorporés dans le retable et ceux qui en polychromaient les parties sculptées (nommés *beeldverwers*). Un examen attentif des retables qui ont été conservés démontre, dans certains cas, que plusieurs sculpteurs et peintres ont dû participer à l'élaboration d'un seul retable. Cette division du travail pouvait avoir lieu soit à l'intérieur d'un seul atelier, soit être le fait de la collaboration de plusieurs ateliers spécialisés dans des travaux de peinture ou de sculpture²¹. En second lieu, les artistes utilisaient souvent des pièces préfabriquées pour les insérer dans n'importe quel retable. On s'en aperçoit au fait que ces pièces s'emboîtent souvent mal dans les ensembles où elles ont été introduites. Ainsi dans un retable exclusivement sculpté conservé à Louvain, plusieurs des personnages sculptés sont hors de proportion avec le reste. Parfois aussi, on remarque des entailles destinées à harmoniser ces pièces toutes faites

16. C. F. R. DE HAMEL, 1983.

17. D. EWING, 1990, p. 574.

18. K. WOODS cité dans L. JACOBS, 1992, p. 28.

19. Je ne connais pas d'estimation quantitative du nombre des institutions ecclésiastiques aux Pays-Bas au XV^e et au XVI^e siècle qui représentaient le fond de la clientèle pour les retables et les tableaux d'autel. Un comptage peut cependant donner une idée de son importance. En août 1566, l'iconoclasme ravage à Gand. Sept églises paroissiales, une église collégiale, 25 couvents, 10 maisons de charité (léproserie, orphelinat, etc.), et 7 chapelles sont saccagés en l'espace d'un jour et d'une nuit (Phillis M. CREW, « Calvinist Preaching and Iconoclasm in the Netherlands, 1544-1569 », 1978, p. 12). La population de Gand à l'époque ne dépassait pas 50 000 habitants.

20. L. JACOBS, 1989, 1992.

21. On remarquera que dans certaines villes, les peintres et les sculpteurs faisaient partie de la même corporation (comme à Anvers), dans d'autres de corporations distinctes (comme à Bruxelles). Cette différence peut bien entendu avoir influé sur les modes de collaboration.

avec d'autres éléments sculptés individuellement²². Certaines de ces pièces préfabriquées provenaient, estime-t-on, d'ateliers spécialisés. Parfois aussi, les prédelles de plusieurs retables sont si semblables qu'elles semblent avoir été peintes en série, surtout lorsqu'elles cadrent mal avec les proportions du corps principal. Il convient de mentionner enfin les personnages exécutés d'après des modèles standard dont on disposait dans les ateliers, telles les figures identiques de saint Jean ou du Christ que l'on retrouve dans diverses parties de la même œuvre ou d'œuvres différentes.

On suppose, sans en avoir la preuve définitive, que ces diverses façons de diminuer les frais de production servaient en premier lieu à la production d'œuvres destinées à une clientèle modeste (églises de village, monastères aux moyens limités, bourgeoisie, etc.). Les exigences détaillées faites par les commanditaires pour les retables fabriqués « sur mesure » nous suggèrent que les éléments de série devaient surtout être incorporés dans des ensembles sculptés et peints à l'avance en vue d'une vente à une clientèle anonyme.

Lynn Jacobs a étudié 322 retables, la plupart conservés dans des collections publiques, afin de déterminer combien parmi eux sont susceptibles d'avoir été commandés à l'avance²³. Une telle commande peut être décelée par l'existence d'une iconologie spécifique (par exemple une composition vouée à la vie d'un saint de réputation locale), par l'inclusion de portraits de donateurs ou de leurs armes, par une composition ou une ordonnance inusitée. Sur 322 retables, seulement 50 semblent avoir été commandés, selon une définition généreuse des caractéristiques significatives d'une telle commande. Parmi les retables restant, un nombre important portent des traces de production standardisée ou de travail en série. L. Jacobs estime que la plupart des retables qu'elle suppose avoir été commandés datent d'une époque relativement reculée, mais la prépondérance dans son échantillon de retables fabriqués entre 1490 et 1510 ne lui permet pas de s'avancer d'une manière définitive sur ce point. Il n'est donc pas encore possible de confirmer statistiquement la tendance à l'accroissement relatif des ventes anonymes aux dépens des commandes à partir du début du xv^e siècle, bien que cette tendance apparaisse fort probable.

Le coût de production des tableaux d'autel pouvait lui aussi être réduit grâce à la production en série. Dans un grand atelier²⁴, on pouvait, par exemple, laisser aux apprentis le soin de peindre les parties stéréotypées d'un tableau. L'usage de poncifs, qui était assez répandu au début du siècle selon Goddard, permettait aux apprentis de reproduire rapidement et avec facilité les arabesques et les autres motifs tracés sur les riches vêtements des

22. L. JACOBS, 1989, pp. 218-219.

23. L. JACOBS, 1992, p. 24. Ces informations sont en partie fondées sur de nombreuses conversations que j'ai eues avec le professeur Jacobs au sujet de ses recherches. Je tiens à la remercier vivement de m'avoir fait profiter de ses découvertes avant leur publication.

24. Cf. J.-P. SOSSON, 1990 ; à partir de la base des données disponibles sur le nombre apparent des maîtres et des apprentis enregistrés dans la corporation des peintres et selliers de Bruges de 1454 à 1530, l'auteur suggère que la production des tableaux a dû être de plus en plus concentrée dans de grands ateliers au cours de cette période. Je ne suis pas persuadé par ses arguments bien que je n'exclue pas cette possibilité (voir ma critique dans J. M. MONTIAS, 1990).

personnages représentés. On retrouve ainsi les mêmes ornements de grenades et de fleurs entrelacées sur les brocarts des personnages présents dans divers tableaux attribués au peintre anversois connu sous le nom de Maître de Francfort²⁵. Jean Wilson a elle aussi décelé des traces de poncifs dans les tableaux du peintre de Bruges, Adriaen Isenbrant²⁶. C'est sur la base de témoignages de ce genre et en se fondant sur l'analyse de documents notariés, de contrats qui ont survécu mais aussi de pièces de procès intentés aux peintres ou à leurs clients, que Lorne Campbell a pu conclure « que relativement peu de tableaux ont été commandés et que la proportion de ceux-ci (par rapport aux tableaux peints *on spec*) a diminué avec le temps »²⁷.

Le tissage des tapisseries occupait une place importante dans l'économie des Pays-Bas à la fin du Moyen Age. Arras et Tournai, par la suite Bruxelles, Audenarde, et Saint-Trond, comptaient parmi les centres de production les plus importants. On estime qu'au milieu du xvi^e siècle, le nombre de tapissiers (maîtres et ouvriers) travaillant à Bruxelles devait sensiblement dépasser 2000. Anvers, surtout au xvi^e siècle, comptait plus pour ses vastes capacités de stockage et de vente que pour l'importance relativement modeste de sa production. La gamme des qualités produites dans les ateliers des Pays-Bas allait des produits très quelconques de Saint-Trond jusqu'aux magnifiques tentures de Bruxelles, tissées d'or, d'argent et de soie. Les prix pratiqués dépendaient non seulement des matières premières mais de la beauté des cartons et de la finesse du tissage. Vers 1550, d'après les estimations des valeurs à l'exportation — les tapisseries devant acquitter un impôt de 1 ou 2 % *ad valorem* lorsqu'elles étaient exportées — le prix calculé par aune de Brabant (0,7 x 0,7 mètres) s'échelonnait entre 0,0025 et 5 livres flamandes, de 6 florins chaque²⁸. Les plus belles tapisseries de Bruxelles se vendaient surtout sur commande. De nombreux exemples de tels achats sont connus, tel celui d'un marchand londonien qui commanda ses tentures chez un tapissier bruxellois à la foire d'Anvers en 1477 selon les cartons qu'il choisit et les mesures qu'il spécifia. Lorsque l'ambassadeur du roi du Portugal écrit d'Anvers qu'il a « dû commander toutes les tapisseries » parce qu'il n'a « rien trouvé à son gré », on est en droit de se demander si ce personnage n'a pas trouvé à son goût les patrons qu'on lui proposait ou s'il a rejeté les tapisseries déjà tissées qu'on lui avait montrées. Nous nous attendrions plutôt à ce qu'un roi impose ses désirs particuliers — à ce qu'il fasse dessiner un patron pour lui seul. Pourtant, la présence dans diverses collections princières conservées jusqu'à ce jour d'exemplaires inspirés par les mêmes dessins suggère que le marché était assez vaste et assez bien approvisionné pour que les clients les plus distingués se contentent d'exercer leur choix sur des patrons préparés à l'avance. Vers le bas de la gamme des prix, il semblerait que la plupart des tentures aient été vendues toutes faites.

25. S. GODDARD, 1985.

26. J. C. WILSON, 1990 a.

27. L. CAMPBELL, 1976, p. 198.

28. S. SCHNEEBALG-PERELMAN, 1981, pp. 223, 224, 229.

Les foires et les « pants »

Le succès des foires aux Pays-Bas tient en grande partie au fait que les règles très strictes qu'imposaient les corporations sur la vente des produits originaires d'autres villes étaient suspendues pendant la durée de l'événement. Les premières foires des Pays-Bas remontent au début du XIII^e siècle. Celle de Bruges, une des plus anciennes, se tenait en mai et durait quinze jours à ses débuts ; au XV^e siècle, elle fut prolongée à un mois ; en 1508, une seconde foire fut organisée en janvier. Anvers eut très tôt aussi ses deux foires annuelles de six semaines chacune. En 1465, la ville annonçait son intention de devenir une foire permanente, ce qui ne devait être réalisé pleinement qu'au milieu du siècle suivant. Entre temps, la durée des foires annuelles avait été prolongée (entre 1468 puis en 1520), en dépit des protestations vigoureuses de Bruges, sa principale concurrente²⁹.

Un premier document, daté de 1411, nous révèle que les foires de Bruges et d'Anvers étaient déjà suffisamment importantes alors pour qu'un sculpteur de Hollande cherchât à y trouver un débouché pour ses ouvrages. La Vieille Chronique de Delft nous informe que cet artiste apporta dans cette ville une *Pietà* ou Lamentation qu'il avait l'intention de mettre en vente à la foire de Bruges ou d'Anvers. Après un long marchandage, cependant, il finit pourtant par la vendre à la nouvelle église de Delft³⁰. Il est remarquable qu'un artiste ait réalisé une œuvre aussi importante, à cette époque reculée, pour une clientèle anonyme.

Dès 1422, certaines églises paroissiales du « plat pays » de Flandre et de Brabant signent des reconnaissances de dettes devant les échevins d'Anvers, par lesquelles elles proclament leur intention d'achever de payer dans un délai proche les sommes dues à différents artistes tantôt pour un retable, tantôt un tableau d'autel qu'elles leur ont acheté³¹. On suppose que ces églises avaient acheté ces ouvrages à l'une des nombreuses foires existant aux Pays-Bas. On a d'autre part retrouvé des lettres de la firme des Médicis à ses agents à Anvers leur commandant d'acheter des peintures et des tapisseries aux foires de la ville. Ces commandes une fois remplies, les œuvres achetées devaient être envoyées par bateau à Florence³².

Vers la moitié du XV^e siècle, le commerce des objets de luxe avait pris une telle envergure à Bruges et à Anvers que des mesures spéciales pour le promouvoir ont semblé souhaitables. Les dominicains d'Anvers prirent les devants en 1445 en fondant un *pant*, nommé *pant des prêcheurs* (*Predikheerenpandt*), dans une partie de leur couvent³³. (Le mot *pant* ou *pandt* désigne généralement un cloître ou un enclos pourvu de galeries utilisées pour exposer ou vendre des objets, mais il en est graduellement venu à dénoter n'importe quel local — halle, maison ou autre — approprié à de semblables fins). Le *pant* des dominicains comprenait un certain nombre

29. Sur Bruges, cf. Jean C. WILSON, 1983, p. 476 ; sur Anvers, D. EWING, 1991.

30. J. M. MONTIAS, 1982, pp. 12-13.

31. G. ASAERT, 1972, pp. 45-47.

32. D. EWING, 1990, p. 560.

33. D. EWING, 1990, pp. 559-560.

d'éventaires (*stallen*) qui étaient loués pendant la durée de la foire à des artistes et à des artisans, membres de plusieurs corporations résidant non seulement dans la cité mais dans d'autres villes des Pays-Bas. On comptait parmi eux les membres de plusieurs guildes d'Anvers : celles de Saint-Éloi (orfèvres), de Saint-Nicolas (bijoutiers et tapissiers), et celle de Saint-Luc d'Anvers (peintres et sculpteurs). La guilde de Saint-Luc de Bruxelles y participait aussi (cette guilde rassemblait les peintres qui avaient le droit exclusif de vendre les sculptures polychromes). Les exposants provenaient de toutes les grandes villes du Brabant, de la Flandre et des Pays-Bas du Nord : ainsi la plupart des membres de la guilde de Saint-Nicolas qui louaient des étals exerçaient leur métier dans d'autres villes. Le *pant* des dominicains réussit si bien qu'il fallut l'agrandir, une première fois en 1460, la seconde en 1479, à la demande des peintres de Bruxelles (dont le nombre dépassait celui des peintres d'Anvers). Comme l'a justement fait remarquer Daniel Ewing, la réussite de ce *pant* et l'origine des artistes qui y présentaient leurs ouvrages démontrent que le commerce avait devancé la production à Anvers. La ville, en effet, lors de la création du *pant* et pendant le demi-siècle suivant devait rester un centre artistique secondaire ; la ville ne devint véritablement importante qu'au *xvi*^e siècle, tant pour la sculpture que pour la peinture³⁴.

Des querelles s'étant élevées entre les frères dominicains et les peintres exposant au *pant* des prêcheurs, les guildes de Saint-Luc d'Anvers et de Bruxelles quittèrent ce *pant* en 1480 pour louer des éventaires à celui de Notre-Dame (*Onse Lieve Vrouw Pand*), ouvert vingt ans auparavant par l'église du même titre. La construction de cette gigantesque église, qui devint la cathédrale de la ville en 1559, ayant requis des fonds, très importants dès le début du *xv*^e siècle, le chapitre avait eu recours à diverses sources de financement. La location d'étals à des artisans de divers métiers, y compris des gantiers, des fourreurs et des merciers, dans des propriétés que l'église possédait en divers lieux de la ville, était déjà une de ses principales sources de revenus quand il fut décidé de construire un nouveau *pant* spécialisé dans la vente de biens artistiques pour accroître encore ces ressources. Le bâtiment construit en 1560 était situé hors du périmètre de l'église, tout près de la halle de la guilde de Saint-Luc. Il comprenait quatre vastes galeries entourant un enclos. C'était le premier édifice spécialisé dans l'exposition et la vente de produits artistiques en Europe. Il y avait là de la place pour cent étals que l'église louait pendant la durée des deux foires annuelles à des peintres, à des sculpteurs, à des imprimeurs, à des vendeurs de livres et des charpentiers (*schrijnwerkers*)³⁵. A partir de 1484, le *pant* de Notre-Dame eut le droit exclusif de la vente de « panneaux, images, tabernacles, sculptures polychromes ou non, de bois ou de pierre », pendant

34. Il est remarquable qu'Amsterdam ait suivi la même évolution un siècle plus tard. Elle aussi a été beaucoup plus importante en tant que marché que comme centre de production pour les biens artistiques jusqu'à la seconde moitié du *xvii*^e siècle.

35. Il est probable que les *schrijnwerkers*, en plus des prie-dieu, bancs d'église, lutrins et autres meubles d'église vendaient des panneaux et des cadres à l'usage des peintres. On sait qu'Anvers était un centre important pour la production de matériaux utilisés par les artistes.

ESPACES DE L'ART

l'époque des foires d'Anvers³⁶. En outre, un accord passé en l'an 1517 entre le chapitre et les guildes de Saint-Luc d'Anvers et de Bruxelles permit aux membres de ces dernières en tant que locataires d'éventaires au *pant* de Notre-Dame d'écouler toute pièce restée invendue au terme d'une des foires annuelles.

Les seuls comptes du *pant* de Notre Dame précisant le métier des artistes et des artisans locataires qui nous soient parvenus datent des années 1530-1560. Ils nous apprennent que les imprimeurs et les vendeurs d'images détachées contribuaient pour un peu moins de la moitié des loyers perçus dans les années 1531-1543, les peintres et les sculpteurs pour environ un tiers (avec un maximum de 47 % en 1543), et les charpentiers pour le reste. On estime d'autre part que, pendant la période 1543-1560, 54 artistes (peintres ou sculpteurs) y compris cinq veuves et une fille d'artiste³⁷, 7 imprimeurs, et 79 charpentiers ont loué des étals dans le *pant* de Notre-Dame. N'allons pas croire pour autant que tous les artistes vendaient leurs œuvres à travers le *pant*. On peut estimer qu'au maximum 5 à 10 % des artistes actifs à l'époque dans la ville d'Anvers y louaient un espace³⁸. La liste des noms de peintres conservés dans les comptes de location est surtout notable par l'absence des artistes les plus réputés de l'époque. Dans les années 1540-1550, il y manque les noms de Jan van Hemessen³⁹, Pieter Aertsen, Frans Floris, Pieter Brueghel et de Pieter Coecke qui figuraient parmi les plus éminents. Ces artistes devaient avoir des ateliers suffisamment bien achalandés pour pouvoir se passer des débouchés offerts par le *pant*. Ce sont sans doute eux qui recevaient les commandes les plus importantes. Les locataires d'éventaires étaient probablement pour la plupart d'entre eux des artistes assez médiocres qui dépendaient surtout d'une clientèle anonyme⁴⁰. On sait cependant que certains retables et tableaux d'autel très coûteux ont parfois été vendus au *pant*⁴¹ ou même ont servi de modèles pour des ouvrages de commande. Pour n'en donner qu'un exemple, l'abbé de Vauclair commanda vers 1520 un triptyque de Pierre Quentin « tel que le tableau d'autel que Jehan Ribbaucourt, Guillaume Lenfant et Jehan Wouters ont vu et visité au *pant* d'Anvers aujourd'hui »⁴². La qualité de ce tableau exposé à la foire était donc suffisante pour qu'un commanditaire veuille s'en procurer un semblable.

36. D. EWING, 1990, p. 563.

37. Les veuves et parfois les filles d'artistes étaient autorisées après la mort de leur mari ou de leur père à vendre les produits de l'atelier qu'elles avaient hérités ou même à continuer de mener l'affaire (à vendre par exemple les produits d'autres artistes).

38. D'après l'italien Lodovico Guicciardini, 300 peintres travaillaient à Anvers vers le milieu du XVI^e siècle. Des 49 peintres loueurs d'étals (veuves et filles exclues), la moitié au moins étaient inscrits à la guilde de Bruxelles. Il y avait donc au plus 24 peintres anversois parmi les locataires. Il faut tenir compte aussi du fait que les 49 peintres dont les noms ont été relevés dans les comptes de 1543 à 1560 n'ont pas nécessairement été tous actifs en même temps.

39. On croit pourtant savoir que Jan van Hemessen faisait avec sa femme le commerce de tableaux (pour lequel un éventaire à la foire aurait pu être utile). Le témoignage sur ce point provient d'une remarque de Carel van Mander qui nous informe que « la femme de Jan van Hemessen faisait le tour des marchés du Brabant et de Flandre et les remplissait de tableaux, ceci à son grand profit » (B. DUBBE et W. H. VROOM, 1986, p. 34).

40. D. EWING, « Marketing Art... », *op. cit.*, pp. 568, 570-571.

41. Voir *infra*.

42. L. JACOBS, 1992, p. 25.

A partir de la moitié du *xvi*^e siècle, l'importance du *pant* de Notre-Dame décline, en partie à cause de la concurrence de nouveaux *pants* mieux placés. De nombreux éventaires restent vides dans le vieux *pant* qui est enfin rasé en 1560. L'ouverture de la bourse d'Anvers, hors des murs médiévaux, en 1532 avait déjà commencé à déplacer le centre des affaires. Pour la première fois, en 1540, une institution laïque, la municipalité d'Anvers, ouvre un nouveau *pant*, celui-ci à l'usage exclusif des peintres (le *schilderspand*). Trait caractéristique pour l'époque, il est situé dans le lieu même où se tient la bourse, au second étage du bâtiment. Les peintres y occupent 100 étals tout au long des quatre côtés de la galerie. En 1565, le peintre et le marchand de tableaux Bartholomeus de Momper loue le *pant* des peintres en entier pour 1258 florins par an, soit plus du double de la somme qu'avaient atteinte les loyers de Notre-Dame à son apogée une vingtaine d'années plus tôt. C'est aussi dans les rues environnant la bourse que viennent s'installer les imprimeurs et les vendeurs de gravures. Dans le même quartier, la ville d'Anvers ouvre d'autres *pants* spécialisés, entre autres une halle d'exposition pour les tapissiers, un *pant* pour les joailliers et un pour les orfèvres. Les charpentiers quittent celui de Notre-Dame pour en occuper un nouveau, spécialisé à leur usage. Les halles et *pants* autour de la bourse sont ouverts tous les jours de l'année à partir de 1540-1543⁴³. Ce ne sont pourtant pas les seuls débouchés pour les produits artistiques. Un document de 1494 nous informe qu'un tableau d'autel doit être vendu, par ordre de justice, sur le « marché de vendredi ». C'est là que se tenaient chaque semaine les ventes aux enchères de la ville. Ce marché, qui prend de l'ampleur au *xvi*^e siècle, devient le principal lieu où les tableaux inclus dans les successions sont vendus. En 1508, les peintres acquièrent le droit de vendre les tableaux de maîtres décédés dans la halle de la guilde de Saint-Luc⁴⁴. D'après D. Ewing, il existait à Anvers, dans les premières décennies du *xvi*^e siècle, au moins sept endroits où la vente d'objets d'arts avait régulièrement lieu.

Le phénomène des *pants* n'est pas propre à Anvers. Dès 1482, quelques vingt ans après la création du *pant* de l'église Notre-Dame, Bruges construisit une galerie spéciale pour exposer les œuvres d'art à la demande de la guilde de Saint-Nicolas qui continua à l'administrer jusqu'en 1511, date à laquelle le *pant* fut transféré à la municipalité. Il proposait 187 éventaires à la location. On y exposait au début des objets d'or et d'argent ainsi que des bijoux. A partir de 1511, certains peintres sont mentionnés parmi les locataires. De 1511 à 1550, les peintres représentent en moyenne 11% de la valeur des loyers perçus par le *pant*. On a pu identifier 28 peintres y ayant loué au moins une fois un étal ; leur importance relative parmi les métiers représentés (et leur nombre absolu) décline avec le temps⁴⁵. Mais ici encore, même à son apogée, le *pant* ne recrute pas les noms les plus connus de la place, tels que Jan Provost, Gerard David, Lancelot Blondeel, et Adriaen Isenbrant⁴⁶. Comme à Anvers, les peintres les mieux achalandés possédaient

43. D. EWING, 1990, pp. 577-578.

44. K. P.-F. MOXEY, 1977, pp. 109-110.

45. J. C. WILSON, 1983, pp. 477-475.

46. Jean Wilson suggère qu'Isenbrant a pu écouler ses œuvres dans le *pant* à travers Marc Bonnet, marchand résidant à Anvers, qui lui louait un étal. Cette suggestion est fondée sur le

ESPACES DE L'ART

des ateliers qui leur permettaient d'attirer une clientèle riche tant pendant la période des foires que le reste de l'année. Certains noms, au contraire, sont cités dans les comptes mais absents des registres des maîtres de la guilde de Saint-Luc. Ils n'étaient donc pas autorisés à ouvrir leur atelier au public dans la ville mais ils avaient, malgré tout, le droit d'écouler leurs ouvrages à l'époque des foires. Nous ne nous étendrons pas sur les autres foires des Pays-Bas, telle que celle de Bergen-op-Zoom, où des objets d'art achevés, provenant de diverses parties du pays, étaient proposés à la clientèle, tout à fait comme à Anvers et à Bruges⁴⁷.

Les *pants* ont joué un rôle primordial dans les exportations des Pays-Bas. Si au xv^e siècle les objets d'art les plus chers, y compris les tableaux des maîtres néerlandais les plus fameux, étaient déjà exportés, surtout vers l'Italie, au siècle suivant les ventes à l'étranger acquirent un caractère plus massif et de nombreux produits de demi-luxe étaient exportés. Pour la seule année 1553, les bateaux quittant Anvers en direction de l'Espagne et du Portugal transportaient quatre tonnes de tableaux et 91 414 aunes (environ 70 000 mètres) de tapisseries. D'après les estimations de W. Brulez, les tapisseries représentaient 4,4 % des exportations totales des Pays-Bas vers cette époque⁴⁸. Au xvi^e siècle, Anvers exportait aussi de nombreux retables et tableaux d'autel vers l'Angleterre et la Suède ainsi que dans les pays méditerranéens. D'après les registres d'impôts, presque chaque bateau en départ vers l'Espagne transportait au moins un retable brabançon⁴⁹. En 1525, le marchand Mateo de Nasar offrit au duc de Mantoue 300 tableaux flamands, parmi lesquels le duc en acheta 120⁵⁰.

Qualité et prix

Poursuivons notre analyse comparative de la vente des objets d'art par la voie de la commande et de la vente anonyme, en analysant quelques contrats et reconnaissances de dette qui complètent ce que nous avons déjà pu apprendre.

Trois contrats passés avec des orfèvres à Bois-le-Duc (alors dans la province de Brabant) nous offrent des exemples de commandes pures où le risque est presque entièrement assumé par l'acheteur⁵¹. Il s'agit dans les trois cas de la fabrication d'ostensoirs en vermeil de grandes dimensions et extrêmement coûteux. D'après le premier contrat, daté du 26 juin 1484, l'orfèvre,

fait, mentionné dans le registre des dettes de la ville, que Bonnet avait acheté un tableau pour 7 livres de gros à Isenbrant (J. WILSON, 1983, p. 479). Il est possible que d'autres peintres réputés aient placé leurs ouvrages en dépôt chez les peintres-marchands qui louaient des étals.

47. L. JACOBS, 1989, pp. 212-213.

48. Goris, cité par D. EWING, 1990. W. BRULEZ, 1970, pp. 41-43. S. SCHNEEBALG-PERELMAN, 1981, soutient que W. Brulez sous-estime le pourcentage réel des tapisseries dans les exportations totales, mais ses calculs ne sont pas suffisamment détaillés pour permettre de corriger l'estimation de W. Brulez.

49. L. JACOBS, 1989, p. 214.

50. L. CAMPBELL, 1976, p. 197.

51. L. M. HELMUS, 1990, pp. 478-481.

qui demeure à Cologne, s'engage à exécuter l'œuvre selon un patron qu'il a soumis au préalable aux maîtres de l'église Saint-Jean et qu'ils ont approuvé. Il a déjà reçu 29 marcs d'argent (environ 7 kilos) pour réaliser l'ouvrage. Les maîtres de l'église lui promettent 13 marcs supplémentaires qui lui seront livrés en octobre suivant et 13 autres avant le 25 décembre. (On estime que ce gigantesque ostensor, qui pesait environ 13 kilos, devait mesurer plus d'un mètre de haut). L'orfèvre recevra pour son travail 4 florins par marc d'argent œuvré à concurrence des 55 marcs qui lui seront confiés. Les seuls risques qu'il doit assumer sont le transport (probablement de Cologne à Bois-le-Duc) et l'installation de l'ouvrage. Selon un second contrat, daté du 30 juillet 1491, les maîtres de l'église paroissiale de Oss se sont mis d'accord avec l'orfèvre Herbert Happensoon de Bois-le-Duc pour qu'il façonne un ostensor selon le patron de celui qu'il a déjà exécuté pour la guilde du Saint-Sacrement dans la même ville, à ceci près qu'il devra mesurer « la largeur de deux doigts de moins ». Les 16 marcs d'argent nécessaires à la façon sont avancés à l'orfèvre qui, ici encore, recevra 4 florins par marc d'argent pour son travail. L'ouvrage devra être estampillé avec la marque de la guilde de Bois-le-Duc garantissant la qualité du travail. L'orfèvre s'engage à livrer l'ostensor dans un délai d'un an. La troisième commande, datée du 7 août 1516, stipule que l'ostensor que l'orfèvre Michiel van Chemert va fabriquer pour l'église paroissiale de Haaren devra être « en toute manière semblable à celui qu'il a déjà fait pour l'église de Sprang ». Tout le métal-argent nécessaire lui sera avancé. Il recevra 5 florins par marc travaillé pour sa façon. Le délai de livraison de l'ouvrage terminé est fixé à un an et six semaines. Dans ces trois cas, qui paraissent typiques, le travail de l'artisan est rémunéré selon le poids de la matière première qu'il aura travaillé. Le coût énorme de la matière première ne grève pas son capital qui se limite à ses outils et à la paie de ses assistants en attendant de recevoir sa propre rémunération. Mais les contrats que nous venons d'examiner concernent des pièces très belles et très coûteuses. Il est à peine besoin de souligner que les petites pièces d'argenterie ne faisaient pas l'objet de transactions aussi complexes. Chaque maître-orfèvre ayant pignon sur rue à cette époque disposait d'un capital suffisant pour constituer un stock de cuillers, gobelets et écuelles parmi lesquelles sa clientèle était à même de choisir. Le contraste entre les grandes pièces commandées et les petites fabriquées *on spec* ne saurait être plus clair.

Si le risque est assumé par le client pour les grandes pièces d'orfèvrerie, tel n'est pas du tout le cas des sculpteurs de retables et des peintres de tableaux d'autel, qui doivent normalement prendre à leur charge tous les frais de production jusqu'à la livraison des produits achevés. Une exception partielle est cependant très révélatrice. En 1524, l'abbaye de Averbode achète au sculpteur Laureys Keldermans un retable exposé au *pant* de Notre-Dame d'Anvers pour la somme de 14,5 livres flamandes de 6 florins chaque. Keldermans s'engage à livrer le retable par voie d'eau et à l'installer à ses frais à Averbode (à part le logis et la nourriture qui lui seront offerts gratuitement). Mais en plus de l'ouvrage tout fait, il lui faudra livrer certains ornements (piliers et chapiteaux miniatures, ouvrages de claire-voie) ainsi qu'une statue haute de deux pieds et demi. Tous ces ornements du retable

devront être dorés de la même manière que le reste de l'œuvre. Comme le fait observer Lynn Jacobs⁵², le sculpteur, en laissant la finition du retable aux désirs précis de l'abbaye, épargnait en partie les dépenses de dorure qu'il aurait dû assumer si l'ouvrage avait été totalement achevé d'avance. Il s'agit donc ici d'un cas mixte : un ouvrage produit en partie *on spec* et en partie sur commande où les dépenses de capitaux et le risque ont été partagés, quoique de façon inégale, entre l'artisan-vendeur et son client.

L'abbaye d'Averbode dont il vient d'être question avait une grosse demande à satisfaire parce qu'elle devait meubler à neuf son intérieur après avoir été largement détruite. Sa stratégie mixte — commandes et ouvrages achetés tout faits — reflète probablement l'importance, déjà évoquée, du délai de réalisation parmi les facteurs qui influençaient le choix entre l'une ou l'autre de ces voies. L'abbaye avait commandé deux retables de Jan de Molder en 1513 et en 1518, livrables à une échéance de cinq ans. Mais il lui fallait des retables qui pussent lui servir entre temps. En 1513, elle acquit deux retables de Jacob de Cothem qui, à juger des dates de livraison, devaient être prêts à la vente. Un troisième retable fut, lui aussi, acheté à de Cothem le 24 juillet 1514, et livré le 17 octobre. Ce laps de temps avait sans doute permis à l'artiste de compléter l'œuvre en y introduisant des éléments de commande, entre autres, une prédelle avec les emblèmes de l'abbaye et le portrait du donateur Nicholas Huybs.

On remarquera au passage que l'acheteur d'un ouvrage tout fait à la foire ou dans l'atelier de l'artiste n'était pas entièrement privé de contrôle sur la qualité. Les guildes locales garantissaient la qualité des matières premières et du travail (le bois devait être bien sec, les dorures correctement appliquées, la polychromie exécutée selon les règles) en les estampillant préalablement à la vente, que l'objet soit commandé ou qu'il soit vendu achevé. Dans le cas des retables, la sculpture et la polychromie devaient chacune recevoir son estampille si les sculpteurs et les peintres étaient membres de différentes guildes, comme c'était le cas à Bruxelles⁵³. Cependant le commanditaire pouvait exiger des garanties bien plus précises encore. Il pouvait par exemple faire insérer dans le contrat de commande une clause précisant que les chefs de la guilde inspecteraient le travail fini pour s'assurer de sa qualité ou même de sa valeur. Dans un contrat passé entre un marchand anglais et le peintre Jan van der Heere, le marchand retient ainsi un droit à un rabais sur le prix du tableau d'autel qu'il a commandé si les maîtres préposés à l'inspection de l'ouvrage terminé déclarent que sa valeur est inférieure à la somme contractée. L'acheteur pouvait aussi se prémunir contre un défaut de fabrication en obligeant l'artiste à réparer à ses propres

52. L. JACOBS, 1992, chap. 2, p. 26.

53. Selon H. NIEUWDORP, 1981, p. 97, l'estampille, dans le cas d'ouvrages exigeant la participation de plusieurs métiers, garantissait à la guilde qui était responsable de la finition et de la vente de l'ouvrage (tels les peintres polychromeurs dans le cas de la guilde de Bruxelles) la qualité des parties qui avaient déjà été confectionnées par une autre guilde (celle des sculpteurs dans l'occurrence). H. Nieuwdorp soutient que cette garantie était plus importante pour les artisans de la guilde travaillant en aval que pour la clientèle éventuelle. Cependant la garantie d'une ou plusieurs guildes devait jouer un rôle primordial pour gagner la confiance de l'acheteur, particulièrement à l'exportation.

frais tout défaut qui viendrait à se révéler dans un certain délai⁵⁴. Le commanditaire rejetait ainsi une partie des risques sur l'artisan producteur.

L'idée qu'on se faisait de la qualité d'une œuvre d'art à la fin du Moyen Âge et à l'époque de la Renaissance semble avoir été beaucoup plus précise qu'elle ne devait l'être par la suite. Un contrat de 1537 stipule qu'une caisse d'orgues commandée devait non seulement être semblable à celle qui avait déjà été réalisée dans une autre église mais qu'elle devait être « de 50 florins meilleure que celle-ci »⁵⁵. La comparaison fait aussi voir à quel point les rapports de valeur étaient déjà monétisés à cette époque.

J'ai avancé plus haut qu'un ouvrage tout réalisé devait revenir meilleur marché à l'artiste et être vendu moins cher qu'un ouvrage de commande. Selon Liesbeth Helmus, qui a étudié de près un grand nombre de contrats des ^{xv}^e et ^{xvi}^e siècles, cette conclusion va de soi. « Un ouvrage acheté tout fait coûtait moins cher d'ordinaire qu'un ouvrage commandé »⁵⁶. Lynn Jacobs fait prudemment observer que si l'ouvrage type acheté sur le marché coûtait normalement moins que l'ouvrage commandé, de nombreuses exceptions sont à noter. Les prix de retables achetés tout faits au marché dont nous avons connaissance s'échelonnent entre 9 et 14,5 livres de Flandre de 6 florins chaque (échantillon de 6 ventes effectuées entre 1466 et 1524). Dans la plupart des cas douteux, mais qui correspondent probablement à des achats de retables au marché, les prix se situent aussi entre 9 et 15 livres, bien que quelques-uns dépassent 25 livres (échantillon de 14 ventes). Dans un échantillon de 30 retables commandés, dont les termes ont été étudiés par L. Jacobs, les prix contractuels dépassent 15 livres dans presque tous les cas. Les deux retables commandés les plus chers valent 90 et 133 livres. Mais deux retables sont commandés pour des prix très modiques — l'un pour 12 et l'autre pour 16,5 livres — qui s'insèrent dans la gamme des prix payés pour des ouvrages achetés tout faits. La différence de prix est en moyenne significative mais elle est certainement relativement moins nette que dans le cas des objets pour lesquels la reproduction mécanique permet de comprimer les prix de revient de façon plus radicale (enluminures et images imprimées, manuscrits et livres imprimés, sculptures exécutées à la main et moulages produits en série, etc.). De cette différence relativement faible, on peut conclure que les procédés de standardisation restaient encore insuffisamment développés pour exercer une influence décisive sur les prix de revient et que l'adaptation des retables aux goûts spécifiques des clients n'était pas assez coûteuse pour interdire à ceux dont les souhaits étaient particulièrement précis de recourir à la commande, totale ou partielle⁵⁷. La

54. L. JACOBS, 1992, chap. 2, pp. 19-20.

55. L. JACOBS, 1992, chap. 2, p. 22.

56. L. M. HELMUS, 1990, p. 473.

57. Certaines commandes révèlent à quel point les commanditaires étaient vétilleux au point de vue iconographique. Je citerai cet exemple parmi d'autres d'un contrat de commande passé par l'abbaye de Flines près de Valenciennes en 1448 au sculpteur Ricquart (L. CAMPBELL, « The Art Market... », *op. cit.*, 1976, pp. 192-193). L'une des scènes de la Nativité que le sculpteur devait exécuter était ainsi décrite dans le contrat : « Item, et par desoubz ledict crucefix, au milieu de la dicte table, y aura la fourme de la Gésine de Notre-Dame qui sera ouvrée par la manière qui s'ensyeut : c'est assavoir la manière et forme de la grange et édifice en laquelle Nostre-Seigneur Jhésus nasqui bien et proprement faicte, et en icelle grange faire la

ESPACES DE L'ART

volonté de gagner du temps a peut-être pesé plus lourd que le facteur prix dans certaines décisions d'acheter un retable sculpté et polychromé à l'avance.

Les marchands et le commerce de l'art

Je n'ai, jusqu'ici, guère accordé d'attention aux marchands d'art. Nombre d'individus vendaient des objets qu'ils n'avaient pas peints, sculptés ou autrement façonnés eux-mêmes, mais on a mis longtemps à leur reconnaître une fonction distincte et à leur donner le nom de marchands. Car, au départ, la plupart étaient eux-mêmes artisans ou artistes ; c'étaient leur femme, leur veuve, leurs filles qui s'occupaient parfois de cet aspect de l'activité de l'atelier familial. On disait donc que tel peintre ou sculpteur, ou sa femme, ou sa veuve, avait vendu un objet, mais on ne lui reconnaissait pas la qualité de marchand. Lorsqu'en 1464, par exemple, Daniel de Rijke, peintre de Gand, achète, de deux différentes sources, un retable et un petit tableau, c'est sans doute pour les revendre⁵⁸. Il en va de même pour le peintre Jan Stevens, domicilié à Louvain, qui achète des tableaux de Lauwerys de Witte d'Anvers ; et aussi du peintre de Bruges, Adrieen Isenbrant, qui commande plusieurs petits tableaux de Jan van Enkele, son collègue de la même ville. Dans un procès que la guilde de Gand intente au peintre Joos Sammelins en 1514 pour avoir importé des tableaux à Gand en contravention des règles corporatives, Sammelins allègue pour sa défense que le métier de peintre ne consiste pas seulement à peindre des tableaux mais aussi à en acheter et à en vendre. C'est à grands frais qu'il est allé chercher à Anvers, à Malines et dans d'autres lieux des tableaux que les peintres de Gand ne pouvaient ou ne voulaient pas peindre mais pour lesquels une demande existait dans la ville. Interdire aux gens de Gand de satisfaire à cette demande causerait tort ou préjudice aux peintres de la ville qui perdraient des clients au profit d'autres villes (où ceux-ci iraient s'approvisionner eux-mêmes). Les juges n'acceptèrent pas ces arguments, du moins en ce qui concerne l'importation de tableaux étrangers. Sammelins fut condamné à une amende et les tableaux incriminés furent confisqués. Selon Campbell, Sammelins avait été trouvé coupable non pas tant parce qu'il avait acheté et vendu des tableaux d'autres maîtres mais parce qu'il les avait fait venir d'autres villes. Comme

manière d'une belle et riche couche entretailée au quavech [chevet], et celler dseure d'un chiel en manière d'un renvers venant jusques aux piez du lit, bien et facticement entretailée, ainsi quant par telle manière que a présent on fait les couches des seigneurs et bourgeois et à celle couche, au lez par devant, et au bas des piez, faire en manière de gourdines [rideaux], lesquelles ouvreront certains angelos qui pour ce faire y seront fourméz, et icelles gourdines aournées de gouttières ordinées de fringes bien et richement ; et au pan de la gourdine, du costé senestre, lesquel sera entre-ouvert par le milieu, seront faictes les fourmes et manières du buef et de l'asne que par l'ouverture de celle gourdine seront veuz, et par le costé du quavech de ladicte couche, au lez dextre, par devant, sera fourmé la manière d'une quayère appoyoire [chaise d'appui], de telle façon que on les fait en Brabant et en Flandre... », etc.

58. Cet exemple, ainsi que ceux qui suivent, d'après L. CAMPBELL, « The Art Market... », *op. cit.*, pp. 51, 122, 196-197.

nous l'avons vu, la vente de tableaux provenant de l'extérieur était licite pendant les périodes de foires. Ceux qui y tenaient un étal, et qui étaient sans doute pour la plupart des marchands au moins occasionnels, devaient être en grande partie responsables du trafic d'objets d'art de ville à ville.

Dès la deuxième moitié du ^{xv}^e siècle, les documents d'époque nous livrent les noms de quelques marchands qui semblent avoir été spécialisés dans la vente d'objets d'art. En 1456, la municipalité d'Amiens (qui faisait partie du duché de Bourgogne) achète à Baudin Elles, « marchand de ymages du pays d'Allemagne », une peinture de la crucifixion sur toile à la détrempe. En 1460, un certain Claes van Holland, « marchand de tableaux » (*coopman van schilderien*), est cité dans un procès à Louvain. Liévin de Bus, marchand d'images, originaire de Gand, devient citoyen de la ville de Valenciennes. Deux marchands de gravures (*prentvercoopere*) sont inscrits dans la guilde des enlumineurs de Bruges dans les dernières années du ^{xv}^e siècle. Mais le premier marchand qui se soit inscrit à une guilde de Saint-Luc, en 1518, semble avoir été Jan Meduwael, « *beeldvercoopere* », ce qui peut se traduire soit par vendeur de statues, soit par vendeur d'images de tous genres (je suis plus enclin à accepter la première de ces versions). A partir de cette date, les mentions de marchands dans les listes de membres de la guilde d'Anvers se font moins rares, mais elles concernent plus souvent les marchands de gravures que de tableaux ou de statues.

Les entraves imposées par les règlements des guildes aux échanges entre villes ont peut-être orienté les marchands à plein temps vers l'exportation. De nombreux documents font état d'achats, par des marchands de tableaux, de sculptures et de tapisseries destinées à être envoyés à l'étranger. Mais L. Campbell a raison d'estimer que, même dans les cas où les marchands étrangers tenaient entre leurs mains l'exportation des œuvres, le volume des transactions était tel qu'ils devaient s'approvisionner chez des marchands locaux plutôt que directement chez les artistes.

On sait au moins depuis Adam Smith que la spécialisation des producteurs dépend des dimensions du marché. Or le degré d'intermédiation — la participation des marchands à l'écoulement des biens — dépend en partie de cette même spécialisation. Il en résulte que l'importance relative des marchands intermédiaires devrait elle aussi croître avec l'étendue du marché. Aux Pays-Bas, et surtout dans les provinces plus développées du sud, le marché de l'art a sans doute pris une ampleur inconnue jusqu'alors en Europe pendant le demi-siècle précédant les guerres civiles et religieuses qui ont abouti à l'indépendance des sept provinces du Nord. C'est pendant cette époque prospère que les ateliers de peintres ont commencé à se spécialiser dans différents sujets, y compris le paysage, la nature morte et la peinture de genre qui n'avaient pas été pratiqués jusque-là, ou qui l'avaient été de façon marginale. Ces spécialités ne se sont pas développées au même rythme dans les divers centres artistiques du pays. Les marchands ont rempli la fonction économique importante de lier une clientèle locale et étrangère aux goûts de plus en plus différenciés avec des producteurs de plus en plus spécialisés. Cette affectation des biens à ceux pour qui leur utilité devait être la plus grande (compte tenu de leur pouvoir d'achat) aurait été plus efficace encore si les guildes n'avaient pas opposé certains obstacles aux échanges entre

ESPACES DE L'ART

viles. Ces obstacles ont pu diminuer avec le temps (grâce à l'importance croissante des foires et des autres marchés libres ainsi qu'en raison de la difficulté de surveiller un trafic croissant), mais ils ne devinrent jamais négligeables. Ce n'est qu'au siècle suivant et dans la partie septentrionale des Pays-Bas, jusqu'alors restée à la traîne, que les progrès enregistrés au xvi^e siècle, en premier lieu en Flandre et au Brabant, ont finalement abouti. Il n'est pas sans intérêt d'observer que c'est aussi à cette dernière époque que les marchands ont commencé à jouer un rôle majeur dans la diffusion des œuvres d'art.

John Michael MONTIAS
Yale University

BIBLIOGRAPHIE

- ASAERT (G), 1972, « Documenten voor de geschiedenis van de beeldhouwkunst te Antwerp in de xv^e eeuw », *Jaarboek van het Koninklijk Museum voor Schone Kunsten Antwerpen*, pp. 43-86.
- BALIS (Arnout), 1991, « Les nouveaux genres et le mécénat bourgeois », dans *La ville en Flandres : culture et société, 1477-1787*, Catalogue d'exposition, Bruxelles.
- BAXANDALL (Michael), 1972, *Painting and Experience in Fifteenth-Century Italy ; a Primer in the Social History of Pictorial Style*, Oxford, Clarendon Press.
- BOK (M. J.) et SCHWARTZ (G.), 1991, « Schilderen in opdracht in de 17 eeuw », *Holland : Regionaal-Historisch Tijdschrift*, vol. 23 (4/5), pp. 183-195.
- CREW (Phillis M), 1978, *Calvinist Preaching and Iconoclasm in the Netherlands, 1544-1569*, Cambridge Studies in Early Modern History, J.-H. ELLIOT and H.-G. KÖNIGSBERGER éds, New York, Cambridge University Press.
- CAMPBELL (Lorne), 1976, « The Art Market in the Southern Netherlands in the Fifteenth Century », *The Burlington Magazine*, vol. 118, April, pp. 188-198.
- CAMPBELL (Lorne), 1979, « The Early Netherlandish Painters and their Workshops », dans *Le dessin sous-jacent*, Louvain.
- DUBBE (B.) et VROOM (W. H.), 1986, « Patronage and the Art Market during the Sixteenth Century », *Kunst voor de Beeldenstorm*, W. KOK et alii éds, Catalogue d'exposition, Rijksmuseum d'Amsterdam, Amsterdam, Staatsuitgeverij.
- EWING (Dan), 1990, « Marketing Art in Antwerp », *The Art Bulletin*, vol. 72 (4), pp. 558-584.
- FLOERKE (Hanns), *Studien zur Niederländischen Kunst-und Kulturgeschichte; die Formen des Kunsthandels, das Atelier und die Sammler in den Niederlanden vom 15-18. Jahrhundert*, Munich-Leipzig, 1905, rééd. Soest, 1972.
- GODDARD (Stephen), 1985, « Brocade Patterns in the Shop of the Master of Frankfurt : An Accessory to Stylistic Analysis », *The Art Bulletin*, vol. 57, pp. 401-417.
- DE HAMEL (C. F. R.), 1983, « Reflexions on the Trade in Books of Hours at Ghent and Bruges », dans *Manuscripts in the Fifty Years after the Invention of Printing*, J.-B. TRAPP éd., Londres, The Warburg Institute.
- HELMUS (L.-M.), 1990, « Drie contracten met zilversmeden », dans *Kunst uit de Bourgondische tijd te 's Hertogenbosch; De cultuur van late middeleeuwen en Renaissance*, A. KOLDEWEIJ éd., Maarssen-La Haye, Gary Schwartz.
- HIRSCH (Rudolf), 1974, *Printing, Selling and Reading 1450-1550*, 2^e édition, Wiesbaden, Otto Harrassowitz.
- JACOBS (Lynn), 1989, « The Marketing and Standardization of South Netherlandish Carved Altarpieces : Limits on the Role of the Patron », *The Art Bulletin*, vol. 71, n° 2, pp. 207-229.

- JACOBS (Lynn), 1992, « The Commissioning of Early Netherlandish Carved Altarpieces », manuscrit inédit.
- MANDER (Carel van), 1604 (translation 1936), *Dutch and Flemish Painters ; Translation from the Schilderboeck*, Constant VAN DE WALL éd., New York, McFarlane, Warde, McFarlane.
- MONTIAS (J.-M.), 1982, *Artists and Artisans in Delft ; A Socio-Economic Study of the Seventeenth Century*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- MONTIAS (J.-M.), 1990, « Socio-Economic Aspects of Netherlandish Art from the Fifteenth to the Seventeenth Century : A Survey », *The Art Bulletin*, vol. 72, n° 3, pp. 358-373.
- MOXEY (Keith P.-F.), 1977, *Pieter Aertsen, Joachim Beuckelaer, and the Rise of Secular Painting in the Context of the Reformation*, New York-Londres, Garland Publishing Co.
- NIEUWDORP (Hans), 1981, « De oorspronkelijke betekenis en interpretatie van de keurmerken op Brabantse retabels en beeldsnijwerk », dans *Festschrift Archivum Artis Lovanianse; Bijdragen tot de geschiedenis van de kunst der Nederlanden opgedragen aan Prof. Dr. J.-K. Steppe*, M. SMEYERS éd., Louvain, Peeters.
- SCHNEEBALG-PERELMAN (Sophie), 1981, « Importance économique de la tapisserie bruxelloise au XVI^e siècle », *Annales de la Société Royale d'Archéologie de Bruxelles*, vol. 58, pp. 219-235.
- SOSSON (J.-P.), 1970, « Une approche des structures économiques d'un métier d'art : la corporation des peintres et selliers de Bruges (XV^e-XVI^e siècles) », *Revue des archéologues et historiens d'art de Louvain*, vol. 3, pp. 91-100.
- Vroomheid per dozijn*, 1982, Catalogue d'exposition. Utrecht Museum Het Catarijneconvent.
- WEE (Herman van der), 1963, *The Growth of the Antwerp Market and the European Economy*, 2 vols, Louvain, Publications Universitaires.
- WILSON (Jean C.), 1983, « The Participation of Painters in the Bruges " Pandt " Market, 1512-1550 », *The Burlington Magazine*, vol. 75, pp. 476-80.
- WILSON (Jean C.), 1990 a, « Workshop Patterns and the Production of Paintings in Sixteenth-Century Bruges », *The Burlington Magazine*, vol. 82, August, pp. 523-528.
- WILSON (Jean C.), 1990 b, « Marketing Paintings in Late Medieval Flanders and Brabant », dans *Artistes, artisans et production artistique au Moyen Age*, vol. 3, X. BARRAL I ALTET éd., Paris, Picard.