THAT'S PAINTING

rose 1177

pale petal 1178

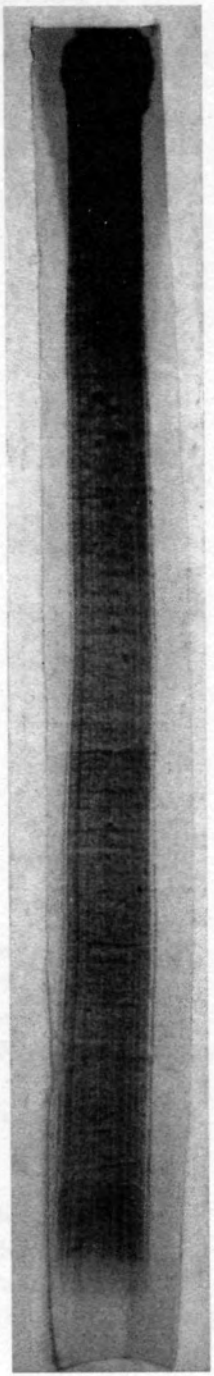
soul mate 1179

rosedale 1180

foxy brown 1181

drenched sienna 1182

seminale brown 1183



p. 1 : Bernard Brunon, *Untitled*, 1974, latex house paint on canvas, 59" x 10", collection the artist

p. 1 : Bernard Brunon, *Sans titre*, 1974, peinture industrielle vinyle sur toile, 150 x 20 cm, collection de l'artiste

THAT'S PAINTING Productions

Introduction

"With less to look at, there's more to think about."

This is the motto I gave my company, That's Painting Productions, some twenty years ago, when my work as a house painter became my activity as an artist. This development didn't happen over night. The following interviews describe the process and explain the motivations behind this trajectory.

The first interview is a reprint of a discussion I had in 1993 with New York composer and writer Michael Kosch. I have known Michael since 1988; I met him through a mutual friend, Ållan Johnson. Michael's sharp comments about contemporary visual art proved very helpful as I articulated the concepts involved in shifting from studio painting to house painting. During our frequent visits in New York and Houston, we discussed the various trends in contemporary art and their relevance to my work. Michael's observations were always pointed and insightful and he was sincerely intrigued by the direction my work was taking.

As I planned the first public manifestation of this 'house painting as art' in September 1993 – a commission by The Art Guys to repaint their studio and present the painting in an exhibition – I thought that my conversations with Michael would be informative to viewers. I was self-conscious about inviting the public to an opening of an 'empty' gallery with only a fresh coat of paint on the walls. I wanted the work to be taken seriously as art and not as a Dadaist gesture or a nihilist attitude, but rather a fundamental questioning of painting and representation. I needed a way to communicate this new position in its full breadth. I felt that a video of the paint application – the work literally in progress – may have distracted from the painting itself. There was a risk that the video would be misunderstood as the art work and would have been too sententious and boring. Similarly a performance of painting the walls during the opening would have overshadowed the more subtle and complex questions at play.

A catalogue seemed the most appropriate device to communicate my intent, and so I collected facsimiles of all the paperwork involved in the preparation and execution of the job: notes taken beforehand, estimate, receipts from the paint store, the invoice, together with the transcription

of the discussion I had had with Michael on August 3, 1993 and put them in a manila folder. This catalogue was spread out on a table at the exhibition opening. Reprinted in the following pages is the transcription of this telephone conversation. To this day I am surprised at how well it covered the most important concepts of the work including for example the distinction that I was making art works rather than producing art objects. It also strengthened my conviction that, by moving away from representation, I was now dealing head on with reality. It was instrumental in reinforcing my confidence about the direction the work had taken. Furthermore, once these positions were spelled out on the page in black and white, I had no choice but to go with them!

Ever since then, and especially within the last few years, I have wanted to expand on this interview because my work has progressed beyond a purely pictorial investigation. Now, fourteen years after my interview with Michael Kosch, I had the opportunity to be interviewed by Pascal Beausse. His questions encouraged me to expound on the topic of an artist working within a business-like structure. This situation seemed like a given and I nearly took it for granted because it is part of my daily routine. The implications are, however, vast. The artist as service provider, working within a business structure, has become something of a new genre, particularly in France as the Paris Biennale has been championing this type of work over the past four years. The social conscience I have gained from being the head of a small business is impacting my work and is as important as any formal or painterly questions.

It is interesting to put these two interviews side by side: their juxtaposition brings into sharp focus the idea of house painting as art. Yet, the work continues to evolve and there are more questions than answers. It should be obvious that these two interviews are but two signposts along the way of an ongoing journey.

I would like to thank Béatrice Josse of frac Lorraine, Jody Blazec and Jack Massing of Houston Artists Fund, and Joel Savary, Cultural Attaché of the French Consulate in Houston, for their help with fund raising; Yvon Nouzille and Valérie Barot for their great talent in editing and coordinating the project; Roger Willems of Roma Publications for the excellent job designing the book; Michael Kosch whose thoughtful inquisitiveness helped me early on; Pascal Beausse for his sharp comments on the economic implications of being an artist running a business; André and

Lise Didier for their generous hospitality; Kay Allen and Christine Leahey for their wonderful editing skills; and Nancy Ganucheau for being there all along.

Bernard Brunon, August 2007

New York/Houston, August 3, 1993, from a telephone conversation with Michael Kosch, composer and writer living in New York. First published on the occasion of the exhibition *That's Painting Productions* at The Art Guys Gallery, Houston, Texas, September 1993.

So, Bernard, tell me, what's your work about, now?

Well, it's basically about Painting. You know, I've been trying to figure out what's involved in the act of painting. I'm trying to use paint in a way that does not represent anything. I'm trying to get Painting away from the image, away from representation.

OK, that's on a philosophical level, but on a more superficial level, how would you describe what you do?

What do I do when I paint? Basically I just use paint and put it on the wall.

Like the painting you worked on today?

Yeah, it's a living room. There was a lot of cracks in the drywall, so we had to patch, tape and float, match the texture, and tomorrow we'll paint the walls in a pink off-white to match the blinds.

So would you consider yourself – I mean, if I called you a house painter, would that be a fair description?

On one level, yes, because I do paint houses and I try to be as good as I can at it, to do the best job I possibly can. But also I think it would describe only part of the whole thing, because I was trained as an artist, and that's how I approach house painting.

How did you arrive at this approach: house painting as a craft and also as an art?

I've been painting houses for a living for years. I was doing it off and on in France before I came to the U.S.A. And I've done it in Houston for over ten years. All that time I was also working in the studio, doing paintings and drawings and stuff like that. And in this studio work, I was trying to paint

without making images, without making pictures, without representing anything. In the mid-70's, in France, I was painting on unstretched canvases with just one brushstroke. The painting ended whenever the paint from the brush was all used up. Or I would stretch strips of canvas between the wall and the floor and I would press the brush at the top of the canvas and let the paint drip down.

I see.

So it was kind of trying to – I mean, it was very much in that deconstructive mode that was set in the late 60's, early 70's, in France, after Barthes, Foucault, Lyotard, Baudrillard and all. There were a bunch of painters then who were deconstructing painting into its basic components like the stretcher, the canvas and the paint. They were using some of these components and recombining them in different ways. That's very much what I was involved in.

Uh, that's interesting.

And when I came to Houston I was still thinking about painting in the same way, using painting not as an expressive outlet but as a philosophical tool. And I was also trying to get away from the image. I realized I was still making images, because as soon as one of these brushstroke paintings was put up on the wall, exhibited, it became an image of the brushstroke. I was getting very frustrated. I was trying to get away from images and I couldn't. It's like, no matter what you paint – I mean, even the most abstract painting becomes a picture as soon as it is up on a wall.

Right.

But then I came to realize that when I was painting a wall or a room, I was not making an image. I was doing a painting, but not a picture. The painting didn't represent anything. It was a painted wall; it was the painting of a wall, but it was not an image of that wall, because the wall was painted, not pictured. I liked that very much. And I started signing the houses and the rooms I painted, in order to make them part of my art work, as opposed to just a job.

Can you say what your first work was in that "house painting as art" manner?

Well, I know it was sometime in 89 – or maybe 88? But I'm not sure, really, and I don't think it matters; it was more of a continuum. Because when I realized that these rooms were the kind of painting I was after, I felt very at odds with the idea of being a house painter and an artist at the same time. I mean, I was still very much caught in that distinction between the two, the either/or situation. But it was making total sense to me. It was clear that these were the paintings I was trying to do in the studio; although it didn't happen over night, one morning getting up and saying "I got it!" It was a kind of gradual process.

Now is it really proper to refer to your paintings, your jobs, as art works, or is there another term? How do you consider them?

Well, I consider each job as an art work; that's the way I approach it. But it is not an art object. And that's an aspect that I like very much. It is a work of art, because of the thoughts that go into it and because of the position it affirms within art history, but it is not an object.

Do you title your works?

Oh yeah, they are signed and titled. The title is the name of the paint color used and the date. Most of them are just numbers, because that's how a lot of paint stores refer to their colors. So they have titles like *099-08/93* which is the painting I've been working on today, or *Anchusa BV011M-05/91.* Or *Cambodia-09/93*, which is one of the paintings that will be exhibited at the Art Guys'.

You've told me that in the catalogue you're going to record the execution of the work with invoices and receipts and other paper work. But do you consider those as part of the art work?

Right, in the catalogue I'll have Xeroxes of these documents. But Xeroxes are like slides. And a slide of a painting is not part of the painting; it's just a record of it. Now the documents are like –

Sketches, almost?

Well, yes, the notes I take before the job are like sketches, but they are not art works in themselves.

Details, maybe?

Well, you might call them details, yeah.

So only the paint on the wall is the work?

Exactly, together with the act of putting it there.

I was just gonna ask you: is the actual process of putting the paint on the wall important?

Oh yes, because I see it as a whole. My activity is not geared towards producing a final object. It's the whole action which constitutes the art work, and the act of putting the paint on the wall is definitely part of it. Also, meeting with the client, the discussion of the project, figuring out what needs to be done, how they want it to be done, and how I can do it.

Last time we talked you said you were kind of hesitant about including reproductions, like pictures of the houses you've painted or pictures of the walls. Tell me why.

I don't want to exhibit reproductions, because for a lot of artists who have done earth works, installation works, or happenings, the photographs of the actions were the only things left and they became art objects in themselves. Now they are exhibited like paintings or drawings or whatever.

But for the sake of a catalogue or a book?

Yeah, in a catalogue, it's is a different situation. In the press releases, I have included some photographs of previous jobs, but they're like slides and nothing more than that. They're only for documentation's sake.

Do you feel any connection to the history of mural painting, like Minoan frescoes, Giotto, Michelangelo, or Sol LeWitt? Or do you feel that your work relates more to the craft of house painting?

Like I said earlier, I see myself as a painter very much, I think, in the tradition of Matisse, and Pollock, and – I mean, in a way I see this kind of painting as the achievement of the Greenbergian dream, where the flatness of the paint is all there is. You can't go much flatter or much closer to the wall than that: one coat of flat latex on sheetrock.

Ha ha, yeah.

But I think, or at least I hope, that my paintings are going somewhere else. Because mural painters were still using representation and producing images. And for me, my main concern is not to paint on the wall but to paint without making images. If I could do it somewhere else, outside a house painting context, I would not hesitate. But so far I'm kind of limited because house painting is the only form of non-representational painting I've found.

It seems to me that contemporary mural painters are also showing an interest in paint itself. I see a progression, an emphasis on the formal qualities – I mean, look at Sol LeWitt, for instance. Even though I agree with you that his work is representational, I think he's tried to get far away from that. But he did not take the next step that I think you're taking. Do you see that at all? Do you see a progression?

Well, I think, in a way there might be a progression, but my concern was not – How could I say that? I didn't situate my work within the history of mural painting and wonder where I could go from there. It just happened that my questions about painting ran into a wall, so to speak.

Heh, heh, yes – Now, beyond a purely painterly view, I think your work has political and sociological implications. And I see a dichotomy in what you're doing. For instance, politically, I see a kind of almost Marxist glorification of the common laborer, and the glorification of the work of that laborer. But at the same time, as a house painter working for basically "bourgeois" institutions or people, you're running a business. So you are propping up the capitalist market. Have you thought about that?

Huh – well, yes but somehow I see this "dichotomy" as part of a dialectic at work here.

It seems like a slap in the face to both the idea of art for art's sake and the post-modernist notion of art as social activism. It's kind of a poke at both of those ideas.

Heh, heh, possibly. I hope it is, because I like that. But the way I saw it basically was in terms of economics, and in relation to the art market. What really pleased me when I realized that these walls were my art works, was that I was able to make a living at it and at the same time stay totally out-

side of the art market, and not produce any objects that could feed into that market.

Do you see a relation with conceptual art? Since conceptual artists also try to make art without making objects.

I think yes. I'm using conceptual art as a given, as a tool, and I wouldn't have been able to do what I'm doing thirty years ago, before conceptual art. I think the contribution conceptual art has –

All the conceptual art that I know of is still figurative. Even though at a certain point, it was as far away as it could get from representation, it still is a representation of an artist's sense of what an idea is. I see what you're doing as relinquishing the idea of an idea. It does not even represent an idea.

Well yes, it does not "represent" an idea, it enacts it. It puts the idea in action.

Do you consider what you do decorative at all?

Yeah, there's certainly some of that.

Since you mentioned Matisse, and he claimed this quality for his paintings –

That's definitely an aspect of it. But it is not the end, the goal. And maybe that's what makes the difference between me and a regular house painter or decorator, because the decorative effect is not the end; it is not the main concern for me.

Most of the people that I know would dismiss house painting as a humble trade; they would be hard pressed to think of it in a Fine Arts context. Do you find that's daunting for you, that people would not take you seriously?

Yeah, right, it is. And I think that's the main reason why it took me several years to get the guts to say loud and clear that this is my art. Also it took me some time to articulate all the implications. But basically, yes, it's hard when you think that nobody will take your work seriously.

How do you explain the difference between what you do and what a regular house painter does, and from looking at the work itself, is there any way to tell the difference?

No, looking at the work there's absolutely no way to tell the difference, at least I hope, because I think I'm just as good as any good house painter. The only difference is in the awareness I have of what I'm doing and the context in which I put it. But that's something you don't see.

You mentioned before that you sign your work, but I think people will find it curious that you sign the work in the same color paint as the wall surface you've just painted, so you cannot see your signature. What's the significance of that?

First of all, there is a very pragmatic reason. This activity has been clandestine for most of the time. And I did not want to loose my clients, by "messing up" their walls with my signature. What they are asking for is a good paint job, not some kind of artsy stuff. But the invisible signature is also to keep the painting away from the market, to keep the part of it bearing the signature from being turned into a picture and ending up in a gallery.

Why sign it at all then?

I think I need to sign it in order to inscribe it in the field of art, to make it an art work. So the signature ties it to the tradition of Painting as an art form, where a painting is signed and dated. That's a way for me to affirm this work as Painting.

The idea of signature relates to something else, and I was wondering – What role do you think your own ego plays in this? In one sense I can see that it is a total abandonment of ego or any trace of ego, by signing your name so it cannot be seen. But at the same time I think people can view it as the ultimate expression of ego because you're saying that this house painting is really Art.

I don't know. I mean, I've never thought of it this way. But I've never signed any other art works of mine. All the paintings I did, in the past and all the drawings I'm still doing are not signed at all. So when I decided to sign these paintings, there was a very specific reason behind it, as I was telling you earlier.

Do you want people to know that you've done these works? Is it important to you as an artist?

Huh, yes and no. I'm not sure. And that's why I've been doing it for years without telling anybody, or very few people, because I think it is not neces-

sary that everybody knows about it. It is very satisfying for me to do it, and that's all I'm looking for.

You just mentioned "being satisfied," and – We talked a little bit about this when you were in New York last time, about the notion of standards, that there are no real standards any more in contemporary art, but in the work that you do there are very real standards because your livelihood depends on whether you do –

Well, yes, if I do a shitty job, I loose the client!

Does that provide you with any comfort, as far as what has to be done?

I think the word comfort is very appropriate. Because, yes, on a practical level I know exactly what I have to do and all I need is to figure out how to do it best.

It must be comforting to know that there is a way to tell that you've done your best, as opposed to working in the studio where you're always going to be seized with doubt: What do you measure yourself against? But with this, there definitely are specific standards.

Yes, you're right. The criteria used to determine the quality of the work are very precise in this case; and, you're right, it is very comforting to know that I can have quality checks and make sure that I'm within what I expect.

How do you judge the success or failure of a particular work?

Well, I think, mostly in term of quality, when I've been able to do the best job I could. And actually when I say "I", it is unfair, because I'm not alone. On most jobs, I have people working with me. But I try to get everybody to do their best on every job, because it's a business and that's the way I've learned to try to make it successful. Actually it was called Quality House Painting until I changed the name to That's Painting Productions.

Why this new name?

Because I wanted a name that would encompass all my activities of house painter, curator and all. It is a D.B.A. [Doing Business As] registered with the Harris County Clerk.

Would you call your work expressive?

I don't know. I mean, I don't think I need painting to express myself. I express myself all the time, when I sing in the shower, when I drive my truck, when I cook, when I laugh, or whenever – I don't think painting or art in general is the exclusive vehicle for expression. I consider painting more like a philosophical tool –

I was not quite asking – I just meant do you consider your paintings as expressive, as expressing something of yourself?

Oh I'm sure you could read pretty much anything in a white wall, or for that matter in someone's decision to paint a white wall. But for me, I think what the walls might express are my thoughts on painting and my intellectual position on art.

Is it emotional at all?

Mmm, I don't think so.

Does the notion of beauty have anything to do with your painting?

Again, beauty is a very vague notion. The notion of quality, yes, has something to do with it. The notion of beauty – I might think a color is beautiful but if the client thinks it's ugly, well I won't use it. And I might think that the one they've picked is terrible, but that's what they want so that's what I'm gonna use. So I don't think beauty –

It's superfluous, almost, it does not enter into the way you approach your art.

No, and I think in that way my work is really contemporary, in the sense that it does not refer or rely on any kind of aesthetic.

This is related – Is there a spiritual element in what you're doing?

I don't think so, no. I don't think anyone who looks at a room I painted and knows that I intended it as an art work will have a spiritual experience. Well, again, may be some people have spiritual revelations starring at a blank wall, but they don't need to know that the wall is a work of art for that. But I hope the viewer will have an intellectual experience, yes, that's the whole intent.

Can you see your work developing or progressing in any sense?

Oh! I hope it will. But I don't know in which way at all. I cannot see it because if I could I would be there already. But I hope it will progress.

I guess I'm asking how would it develop from what it already is? And could it develop from what it is?

I think what might happen is that this kind of deconstruction of representation, this kind of figuring out representation and tracking down reality, might take me in other directions – I have several projects of installations involving a few historical art works and I've also been asked to curate other exhibitions. The shows I've been organizing are all addressing the issue of representation; and that's something I was not expecting to be doing even seven or eight years ago. I mean, I did not know I was going to use exhibitions as a tool to explore this issue.

You mentioned your curating in relation to your work as an artist. Would you ever consider putting together a show of other house painters?

Ha, ha! I've never thought about that. If they approach their work the same way I do, well, yes, maybe.

But only on that condition?

Well, yes, otherwise, it would be presenting house painting as a Ready-Made, and that's not at all what I'm doing.

Right – When we first began you mentioned the French deconstructionists in the early 70's, and their influence on your work. Are there any other particular sources that you would say are influencing the way you're painting now?

There are two people whose writings have been very influential and they both wrote about representation. Unfortunately they are both dead now. One is Louis Marin, a French philosopher, and the other is Craig Owens, an American art critic. And I was really interested in what they had to say about representation. I don't see anybody else directly addressing that question now, so I feel like I'm kind of on my own. In a way it's exciting, and in a way it's scary too. I am also very interested in the writings of [French philosopher] Clement Rosset. His definition of "reality", of "real"

somehow underlines all my projects. Thierry de Duve is also fascinating, even though I don't always agree with him.

So for you Painting is anything but dead, right?

Right, it's not dead at all. I mean, as long as there are going to be questions left, Painting will still be around to answer them.

Speaking for the layman, anyone can tell if someone has done a good job as a house painter. But to really appreciate a good house painting job, do you need to be an expert? And if so, isn't this very similar to contemporary art, where you need to know a lot if you're going to appreciate what goes into it?

I don't think so. I think most of my clients really appreciate what I do, and, I guess, they are not experts, otherwise they wouldn't need me. But I don't know if I'm answering your question here.

You are, but to continue with that, do you think one of your clients could appreciate your work on an aesthetic level the way that you do?

Oh I think some of my clients do, yes, some who are very much interested in art.

So you've explained your approach to some of your clients?

Yeah, to some of them, and again, only recently. I don't know, but for a long time, I've felt like I just needed to keep it for myself.

Are you afraid, and this relates to another question I've asked you, that people would think you're joking?

Exactly. With most of my clients, I'm afraid that they would see me as some kind of weirdo and take their business elsewhere. So that would be defeating the purpose.

But there is a humorous element to what you're doing –

Well, I hope so.

So you do want that?

Yes – But also, I felt like I really needed to be sure of what I was doing and of the impact it had or whatever – What I'm trying to say is that I needed to make sure that it answered the questions I was asking before I went public with it. And it took me some time to get there.

Your work is related to another type of wall art, Graffiti. And I see some similarities and I see some big differences. You can look upon what some of the graffiti artists do as setting up a certain limit that they test and break, and that limit is the lawfulness of what they do. There is also a certain danger in what they do, in drawing on the walls. Is there any danger element in what you're doing? Any limit that you're pushing?

Well, there's always the danger of falling off a ladder. But seriously, as far as pushing limits, I hope I have pushed painting beyond the limits of representation. I see my work as exploring the boundaries of reality. The other limits that I see are the ones that I mentioned earlier. I am kind of pushing the limit of acceptance of the museum and the art market. Since I'm not producing any object, I cannot fit into that market. And my paintings are kind of perishables; they are subjected to wear and tear, especially in Houston's climate where they have to be done over every few years. That does not fit well with the museum's idea of art preservation.

Speaking of the art market, do you still do other things, more traditional stuff?

Yes, I still draw a lot, pretty much every day.

And do the drawings influence your house painting, and vice-versa?

No, I think they are very separate activities. I mostly draw when I'm on the phone, doing doodles, like I'm doing right now.

Ha, ha. But you see these as separate and not at all connected, there is no give and take between the two?

No, there is no direct influence or connection. And again, I was talking earlier about the exhibitions I have curated, and they are, in a way, also separate from the house paintings. It is all separate and all related at the same time, because these different activities are all addressing in one way or another the questions of reality and representation.

Do you see your work as an affirmation or a negation of Painting as an art form?

I think it's an affirmation. I think it is trying to figure out how far Painting can go, and I think it can go beyond representation.

Do you see it as a beginning or an end?

In a way it is an end. If you look at it from the Greenbergian perspective it's the closing of the Modernist tradition.

As flat as you can go.

Exactly, unless you paint behind the wall surface, I don't think you can go much further than that. So seen from this perspective, it is an end. But seen from a different perspective, I think it's a beginning. I think it's –

– a clearing out?

Yeah, a realization that representation is not a limit and that there can be works that go beyond representation. And I think this is in some way what painters have been seeking for a whole century almost, from the Cubists on. I think that all of Duchamp's work, for instance, can be seen as an attempt to go beyond traditional representation. And in some ways he succeeded, and in some ways he did not.

I think people might look at your work or hear you describe it, and think of it as very passive. But is there an aggressive element as well?

Aggressive?

A kind of "spit in your eye" element in there?

I don't think so. The aggression might be in the concept, but I don't know. It might be uncomfortable for some people; every time you push a few limits, they have to reassess their convictions, and that's not something they might necessarily want to do.

Does one have to see your work to understand or appreciate it?

I don't think so, no, because, actually, most of the people who have

responded very positively and enthusiastically have not seen any of the paintings. That's why in a way it's not aggressive, because – Again, it is not an object, and you don't need to be in the presence of some object to get the effect. That's one thing, I guess, that makes it different from traditional painting, because, for a Cezanne or a Matisse to be effective, to really affect you, you have to be looking at it. As for Duchamp, you don't have to look at it, you just need to know about it. You don't need to see his urinal; all you have to do is think about *Fountain* to get the result that he was after.

In that case then, why paint the walls at all, why be a house painter?

Because it pays the bills.

Ha, ha, ha. Now what are some of the reactions you've gotten thus far both from people that are in the art world, like writers or critics or other artists, and people who are outside of the art world?

Well, some have been enthusiastic and some have been very polite. But the show at the Art Guys' is the first time that this work is going public and that is something I'm very excited about, because I'm going to get all those reactions that I have not had yet. So I will be able to answer you better on September 5th.

We talked a little bit about this – Do you consider your work a collaborative process with your assistants, or are they just tools, in a sense?

Oh no, they're assistants. Technically they are contract laborers, but for me they're very much assistants. It just happens that we are not working in a studio situation. I used to refer to this kind of painting as *en plein air*, or in the open air, an expression used to describe the 19th century painter's work outside the studio. Also, I like the fact that Leamon Green, who has been working with me for the last three years, is an artist himself. I've had many artists as assistants in the past, and I'm trying to do so as much as possible because it just feels comfortable and I know they can use the money. The only problem though, is that they are not always dependable. And this is a business, so you've got to keep a schedule.

Have you thought about what you might call what you do? The way that some artists might call their work conceptual, or installation art –

Well, I just say "house painting" for lack of an all encompassing term. Because for me it is conceptual, it is an installation, and it is a performance as well. As I said earlier, the aspect of meeting with clients, and figuring out what they want to have done in their house, going through the process of planning the job, organizing the crew, getting all the materials and all the equipment together, doing the job within a certain time period – there's almost always a deadline – this whole process is a performance. But again, it is not a representation. It happens in real time, with people who are not characters acting out their parts. It's all live. There's no pretense or make-believe, as in traditional performance art.

Do you ever get tempted to subvert what you're doing a little bit, maybe to put a stroke across a molding, or something?

No, I try to be as good a house painter as I can. When I can make suggestions on things that I think might be improvements, I do. But I really follow what the client wants to do. Actually I provide a very detailed estimate that specifies everything that's going to be done and that's what I follow.

I find it very interesting that you're actually following someone else's instructions basically, and most artists, I think, would find that limiting.

Yeah, but that's something I'm familiar with. Already in the mid 1970s, I had designed systems and techniques to make paintings where I had almost no control over the result. I would just start the process and let it develop by itself. For me the creative aspect of it is not in the realization of the work. It is very gratifying to handle the paint and the colors and all, but not necessarily creative. I feel that it's more in the conception of it that I'm being creative.

What is your favorite brand of house paint?

Well, working in Houston, and given the weather and the climate, I think Benjamin Moore is probably one of the best on the market, if you consider the price-to-quality ratio. It also handles very well.

Do you have a favorite color from Benjamin Moore?

No. Huh, well, actually yes, there is one that I used for my studio, and it's called 1177. It's a beigy pink, in homage to Matisse's *The Pink Studio*.

Ha, ha, great.

There's one thing I wanted to add when we were talking about the different aspects in my work. I mentioned performance, but there is also a whole sociological aspect to it.

Sociological in what way?

In the relation I have with the clients and the fact that when you paint someone's house, or someone's living room or bedroom, you kind of share part of their lives, some of their secrets, in a way. You get involved much more into their lives than if you were just meeting them at a party or something.

Right.

And that's a whole aspect that is very interesting. This aspect for me is totally part of the work. So I think it goes well beyond painting and involves a whole area of activity, a gamut of human relations. Actually some of my clients have become good friends.

Now, given your background, does it surprise you that you're doing a type of art that is extremely ordered and extremely disciplined and extremely subjugated to the whims of someone else? Does it surprise you from what your early experiences were as an artist that you would end-up doing that?

In a way, yes, I guess. Running my own business is certainly a far cry from the anarchistic and Bohemian days of the art school world. But at the same time, I don't see myself confined in it, because it is only one aspect of what I do; in a way, and as I was saying earlier, that's not where the creative process takes place. Like we were saying it is very comfortable to have a whole set of technical rules that you can follow. That leaves your mind free to wander. Also it is financially providing, and that in itself is rewarding! And again, we were talking about traditions. I think this work arches back to the tradition of patrons commissioning artists. For centuries, all paintings were done on commissions, and these commissions were very precise. You had to have so many people in the picture, and so many trees, and so on.

That's right.

Another thing I wanted to mention in relation to that sociological aspect – when I first realized all that was involved in it, and thinking about it as an art form and trying to go public with it, I thought that keeping a diary would be an interesting way to comment on it. So I started writing the thoughts I had throughout the day about art in general, the specific job, the people, and all that, *à la* Sophie Calle. But at the same time I was feeling uncomfortable writing down all that stuff. And soon I realized that what I was interested in, what I really liked, what was exciting was to be there and do it. And when it came the time to write it down, I was falling back into representation. Putting it in a written form was dissociating it from the reality in which it took place and putting it, representing it on the page. So I stopped keeping a diary.

It almost sounds to me that you feel a responsibility or even a mission to repudiate representation. Do you see that?

Oh no, I don't see it as a mission. But I see it as kind of a challenge, trying to see if I can get away without representation, without representing anything. Trying to see how close I can stick to reality, or how far I can stretch the border line between reality and its representation. And I'm sure I'm going to run – and I have already run into limitations. Like now, the fact that we are talking about it is somehow putting it into representation, and even more so when this conversation is transcribed and printed.

Yeah, I guess I could see that. But there's no other way to – In a sense I would say that all the paper work is a representation of it.

Oh, I don't think so. All the notes, the estimate and invoices are like some "props" in a real life theater. I mean, they're part of the thing, they don't stand outside of it, like a representation does.

I wanted to ask you – If someone brought you something to paint, would you do it or would you consider that it's basically – I'm thinking of something like a shutter –

Yeah, I don't know. I don't think I would. Because again – well, I don't know. I mean, in a sense if I painted a shutter, it would be a painted shutter, it wouldn't be an image of that shutter, and in that respect it would be true to my paintings. But I would be back into making objects, into producing art objects, and falling back into the art market, which is one thing I was trying to get away from.

That was also the goal of the conceptual artists and the earth artists, to get out of the art market. But any way they turned, it seems that the art market was able to follow and make their work a commodity. But in a sense your work is already a commodity...

Oh yes, it is, yes. From the very start; and that's why I think it does not have to be turned into a commodity again. It cannot be re-commodified.

But is there any way that you can imagine, and I think I can, how the art market might fit what you do back into it?

I bet it will, ha ha! If there is any money to be made from it, I'm afraid it will. It has for everything else.

Would that upset you?

I don't know, I think it might be fair game. I'm trying to make it tough, as tough as I can. But again, it's kind of accessory. If the whole purpose of my work was a defiance of the art market, then, yes I would feel totally defeated. But it is just a side effect that I really welcome, and it's working now and I really enjoy it. But if it stops being efficient, too bad, it would have worked for some time. I would not feel defeated.

Do you see a possibility that someday someone would be selling their house and say "Oh well it has a paint job by Bernard Brunon" and that would add to the value of it?

Well, possibly. But I don't know who would be foolish enough to believe it.

Would you ever auction your services?

I've never thought about that. I kind of doubt that would ever happen so I don't think I have to worry about it – I don't know. If I need a lot of money at some point, I might consider it, but so far I feel pretty satisfied, so –

What do you do, as far as setting your own prices for doing a paint job? Are they comparable to what other people in Houston charge?

I think they are very competitive, yes. I don't think I'm the cheapest, but I'm not the most expensive either. For the quality of work I do, for all the

attention I put in the job, I think my prices are very reasonable.

You might start a trend of house painters loading their work with theory, and asking top market price.

Yeah, right. It will be called the *House Painting School.*

Ha ha!

One thing that's exciting about having this show is that a lot of these questions might get some kind of answers then. Hopefully, people will be responding to it one way or the other. I hope it won't leave them totally cold.

You mean, when they walk into the gallery?

Yes, and when they learn about the process, and the concept.

And how are you going to get that across?

Through this interview.

An interview with Pascal Beausse, art critic and writer, conducted via e-mail in March-April 2007

What made you decide to incorporate 'That's Painting Productions' as a business?

That's Painting Productions was created in 1989 and the name was registered as a D.B.A. with the Harris County Clerk in Houston, Texas, in 1991. Its creation fulfilled a very practical need, since I had been doing house painting for a few years. A business-like structure gave me the means to manage both the workload and the team of painters. The name was meant to be rather generic, so that it could be used for all my activities: painting, curating and writing for art magazines. The company is a tool, like any other, designed to make the work easier. I later realized the aesthetic implications of operating in a business structure, but that was not the original intent. It happened gradually, as I analyzed the viability of this position. However, the shift from a practice of easel painting to a practice of house painting was the determinant factor, and that happened a little earlier, during the year 1988. Then, my work in painting was primarily motivated by a questioning of representation and the search for a form of painting that stood outside of the traditional codes of pictorial representation. Little by little, I realized that when I painted a house, I was doing the paintings I had been trying to make in the studio for the last seven or eight years, paintings that didn't represent anything, not even an abstract image. I talked at length about this painful realization in an interview with Michael Kosch, which was published in the catalogue I produced for the first exhibition of house painting at the Art Guys Gallery in Houston in 1993. However I think this idea of house painting as art was going through my head earlier because, in the spring of 1988, I organized a show called *House Paintings* at DiverseWorks, in Houston, which brought together several Texas artists who used building materials in their works...

Looking back, how do you see the pioneering aspect of such a position, setting up an artist's work in a business-like, non-artistic framework?

It was only in 1993-94 that I fully realized the importance of the business feature in my work, when I started to articulate the 'service provider' aspect of That's Painting. As I said earlier, what I was interested in then,

what motivated me, were mostly questions of painting, a painterly – rather than economically-oriented – research. I became fully aware of the economic implications of the situation I had created with That's Painting Productions in the discussions I had then with Jade Dellinger, an independent curator who is very interested in this type of work. I met Jade in 1992 when I was working on the exhibition *Here's Looking at Me, Contemporary Self-portraits.* He was then director of Julie Sylvester Edition, a New York gallery from which I had borrowed two Mike Kelly self-portraits. Jade had organized exhibitions, in New York and abroad, of artists such as Andrea Zittel and Rainer Ganahl, and *Full Service* at Here Art, New York in 1994 for instance. Through Jade, I was able to meet these artists and get first-hand knowledge of their work, and from thereon to clearly articulate the shift from the traditional profile of the artist-in-studio to the artist as entrepreneur.
In March 1995, Jade invited me to be part of an exhibition of house painters with Philip Reilly and Filippo Falguasta, *Custom Colors* organized for HereArt. This show also involved Rainer Ganahl and Frazione Di Tempo (Marco Moretti and Katherine Hill). During my stay in New York for this show, Jade and I started talking about a possible exhibition in the format of a trade show that would bring together a selection of artists providing services. This project became *To the Trade, a Trade Show for the Art Industry.* Once I had accepted house painting as my art, it seemed totally logical for me to keep working as an artist within a business-like structure; this situation resulted from a need originating within the work itself. I always try to get the most efficient tools for work and so it followed that the creation of a house painting company allowed me to operate more efficiently within a specific market: the building trade. I think this was also the case for most of the artists working in a similar situation at the time: setting up a business was a practical answer to an actual problem encountered in their work.

Were you already interested in previous experiences, for instance Iain Baxter's?

It was during the preparatory work for *To the Trade* – researching artists working as service providers – that I encountered the work of artists like Iain Baxter and his company N.E. Thing. In addition to being influenced by Warhol's comments about "art and business," Jade and I were guided by exhibitions such as *Business Art/Art Business*, organized by Frans Haks at the Gröninger Museum, *Services: The Conditions and Relations of Service Provision in Contemporary Project-Oriented Artistic Practice*, organized by

Andrea Frazer and Helmut Draxler for Lünenburg University in Germany, and also the catalogue *Arte & Co.*, edited by Loradona Parmesani in the early 1990s. *Arte & Co.* presented the work of Banka di Oklahoma, Name Diffusion, Ingold Airlines, Technotest, Philippe Cazal, and Premiata Ditta, among others.

Likewise, how did you see the way this type of activity – a business structure in the field of art – developed in the mid-1990s, for example in the work of Fabrice Hybert, Plamen Dejanov & Swetlana Heger, and many others?

It's very interesting to see how the concept of artist as service provider evolved during the second half of the nineties. Working on *To the Trade*, (which was supposed to be produced by the Musée Art Contemporain in Lyons, France, as soon as it reopened in 1996, and which, but after much trial and tribulation was produced by DiverseWorks in Houston in 2001) allowed me to recognize several 'generations' of artists providing services. Following precursors like Iain Baxter, Name Diffusion or even Philippe Cazal (whose work was mostly a promotion of the PHILIPPE CAZAL brand), we see a first generation, in late 1980s and early 1990s, for whom the business structure was a direct consequence of the work itself, as was the case for That's Painting, Andrea Zittel's company A-Z Administrative Services, Julia Scher's SECURITY by julia, Joep van Lieshout's AVL, and Sylvain Soussan's SOUSSAN Ltd. Around 1995, a second generation took this structure as a given providing a framework for their service-oriented practice, as seems to be the case for grore Image and LOCAL ACCESS by Philippe Mairesse, Devon Dekiou's ZINGMAGAZINE, and Karen Atkinson in Los Angeles, who created GYST (Getting Your Sh*t Together), a company that helps artists do just that.
It seems to me that there is now a third generation of artists as service providers, but their status is not so well defined. Their activity seems to consist mostly of creating needs so that they can fulfill them, as with Jean-Baptiste Farkas and his company IKHEA©SERVICES. This situation may be a step backwards, to the extent that these artists are recreating a system of representation: the business structure plays the role the canvas did for a traditional painter by providing an artificial, exclusive, blank space to be appropriated and invested in by a fiction. By contrast, for me, the business structure was a way to get rid of it. That's Painting is a real house painting company, which has been paying a living wage to my painters and myself for nearly twenty years whereas these new art businesses are a simulacra of companies, and therefore fall back into the trap of representation.

Have you often been invited to take part in group shows about art and business? In these instances, what was your participation like?

When I am invited to be in a group show, my participation varies according to the situation: each exhibition presents a set of specific conditions. The show *Use As Directed*, organized by Jade Dellinger for the University of South Florida Museum in Tampa in 1996, consisted of a series of interventions by artists like Maurizio Catalan and Dan Peterson who each gave directions for a piece to be completed later. I was invited to participate concurrently with an exhibition of abstract painting, *Re:Fab, Painting Abstracted, Fabricated and Revised*, and I proposed to paint one of the gallery walls. Since my painting was to remain in the museum collection, I cut-in one of the walls in the director's office with the same paint, *Ocean Mist*, so that the painting could be "installed" there at the end of the exhibition. However, when I am asked to be in a show about art and business, I have a different approach. What is shown then is not the painting itself, but a promotion of the company's work such that the exhibition somehow becomes a marketing operation. The most obvious example remains *To the Trade* which was installed at DiverseWorks in October 2001. The same format was repeated in 2003 at the Centre d'art contemporain in Meymac, France, in the exhibition *Ma petite enterprise*, organized by Jean Paul Blanchet and Caroline Bissière. *To the Trade* was conceived of as a trade show for the art professional, where the invited artists had booths to promote their services: Paula Hayes as sculptor/landscape architect presented 'Story;' Wolfgang Staehle presented 'The Thing;' Rirkrit Tiravanija his 'Globo;' Lucy Orta the 'meal' project; Philippe Mairesse had 'Local Access;' Nicolas Floc'h his Portable frac; Soussan Ltd. By Sylvain Soussan; ®TMark presented their subversive activities; and Gaylen Gerber his gray surfaces. Each artist could use a 10' x 10' booth with an 8' x 10' pop-up backdrop. Besides the back drop, That's Painting's booth had a cut-out plywood figure presenting a logo cap and t-shirt, a short video showing views of different job sites and postcards and a brochure for the viewers to take.

The backdrop was the visual solution. Why did you choose this type of communication? How did you use it, visually and conceptually?

The backdrop, which was used again for *Ma petite enterprise*, was conceived of as a communication tool with the help of a graphic designer. It presented the work of That's Painting Productions as an art practice with our logo and the motto: "With less to look at, there's more to think about." Also,

below a view of an exterior paint job was a paraphrase of Greil Marcus describing Guy Debord's strategies, "It's in the realm of the marginal and the trivial that any critique of everyday life, and therefore any critique of social reality, begins." On a pedestal, the video, brochure and post-cards offered examples of the work and put it in a historical context. However, for me, all these elements – the backdrop, the brochures, post cards, video, and even the caps and t-shirts – are accessories to the work that could not exist without the work itself, which is house painting. I want to keep it this way since it seems that today everything is equalized, so that it all conforms to the art market's demand. I cannot think, for example, of building variations of the backdrop just to be able to sell them. If I need to have a new one for an exhibition, yes, but only if its primary function is as a communication and marketing tool and not as an art object.

What kind of collaborations with other artists did That's Painting have within such exhibitions, when the theme is not 'art and business,' but 'painting' in a broader sense?

I have been asked often to collaborate with different artists in various exhibitions, and each of these collaborations was tailored to the specific situation presented by the exhibition. For example, with Joe Dawn, at the Fouthoui Cramer Gallery in New York in 1996, we re-installed our collaboration for *Rezone* at DiverseWorks in 1995. Joe had asked me to paint all three walls to frame his piece with the color of his choice, *Lucky Charm*. For the exhibition *decora(z)ion* at Tecla Sala, in Barcelona, Olivier Mosset asked me to paint the wall on which his painting, an imitation of Buren's white and dark gray bands, was to hang. In 2001, *Crossing Parallels* at the SSamzie Space in Seoul brought together seven pairs of Korean and American artists to produce a collaborative work in a given space. For my collaboration with the video artist Jookyung Yoon, I painted three adjacent walls, red on the left, pink in the center and white on the right; Jookyung projected her video on the opposite red and white walls.
When he was invited to participate in *Rouge Phosphène* at the Centre d'art contemporain in Sète, France, Jean Philippe Antoine hired me to paint the backdrop mural for his sound installation Chambre L(S)ourde. The Art Guys, two artists working in Houston, hired me in 1998 to paint one thousand coats of paint on a gigantic billboard for their *Absolut Art Guys* Absolut Vodka ad campaign. I collaborated with them again recently, when That's Painting painted their new studio, 'The Art Guys World Headquarters,' which opened last April first (2001).

Often I have been asked to prepare the gallery walls for a specific artist, such as Dario Robleto at DiverseWorks in 1998, or for Chuck Close at Texas Gallery in 2003. I have repaired and repainted the walls of Yvon Nouzille's Le sous-sol gallery in Paris first for the project *Blanc* by Sylvain Soussan after an exhibition by Daniel Walravens in 1995 and again in 2002, after Neal Beggs' exhibition, for which he climbed the gallery walls with an ice-axe and crampons, leaving behind over 250 holes that needed to be fixed before we could paint the walls. More recently, Chris Molinski asked me to repair and paint the walls of the Art Gallery of Knoxville, in Knoxville, Tennessee, since they were full of holes and painted black from the previous installation. This painting was also my participation to the 2006 Paris Biennale.

When That's Painting intervenes to paint over a wall-drawing or wall-painting, your response is guided by the curator (or director) inviting you to create an Erased de Kooning *type of palimpsest. What are the different situations you found yourself in? And what kind of solutions did you offer?*

I had never thought of it in reference to Rauschenberg's *Erased de Kooning* but it's a very interesting suggestion and worth exploring. When I'm invited by a curator to paint over a wall-drawing, the approach is the same as for any other job: I execute the order and the final painting is precisely what the client asked for. I have "collaborated" in this way, even when they didn't intend it, with such artists as Hamish Fulton, Chuck Close, Katharina Grosse, Neal Beggs, and the artists in the exhibition *Painting is Dead, or is it?* at New York Lance Fung Gallery in 2002.
Whatever the situation – the client being a gallery director, a curator or a private individual – the response remains the same and follows the company's modus operandi: a job well done, on time and competitively priced. For me, the nature of the work does not change, whatever the context. There is no 'art-added value' when it happens in a gallery or a museum rather than in a private individual's living room. The 'art' quotient comes from the intent behind the work and the awareness created by this intent. To work in a museum or a gallery situation only brings validation to my position.
What might make a difference in a specific commission, as in the painting I did in the entryway of Edward Hopper's house in Nyack, New York, or in the Palais de Tokyo's restaurant in Paris, is the fact that the history of the place brings an added dimension to the painting. For the 2001 exhibition *Going Home*, in the Hopper House, I painted the entry walls in the colors

that were there when Edward Hopper painted it in *Stairway*, a 1949 small oil painting on wood that is now in the Whitney Museum of American Art collection. There, we see representation gone full circle: using the hallway of his family home as model, Hopper painted *Stairway*; and looking at *Stairway*, I painted the walls and woodwork of that same room. Similarly, when I repainted the walls and windows of the restaurant TokyoEat at the Palais de Tokyo, I established a parallel with Elsworth Kelly's painting *Window, Museum of Modern Art, Paris*, 1949. The window structure which Kelly used as the model for his painting became the actual painting as I repainted it.
These specific instances allowed me to sharpen the content and better articulate some of the concepts at work with That's Painting, but were by no means required to establish the artistic character and integrity of the project. In my work, the clients become collectors (sometimes unwittingly) and also critics since they judge wether the work measures up to the quality they expected.

Ultimately, the business structure gives you some freedom in your relationship with art institutions. Do you consider that you freed yourself from the usual control over an artist's work by operators in charge, and sometimes in an overbearing way, of communication and commercialization of the artist's work in the art market's traditional economical context?

When it comes to disseminating information about my work, I have to go through 'operators' as you call them, who are in charge of communication. However I think I have become quite independent of the art market since I operate totally outside of its economy. I have been making a living with my painting for the last twenty years, but I deal directly with the clients, and this relationship with the clients has become an integral part of the work (and is something I'd like to elaborate on later).
As I said, since as early as 1993, my paintings have been commodities right from the start. They are, by their very nature, inscribed in a commercial system. Since they result from a commission by the client to the company, it is hard for them to be re-commercialized on the secondary market, and when I work for a gallery, the gallery director becomes the client but the nature of the transaction remains the same.

You flip around this relationship of dependency with the merchant by developing a relationship of service providing.

That's right, but if I'm not dependent on the art market's willingness, I am still at the mercy of another market, that of the building trade. And in order for the business to be successful, my strategies have to be just as specific and efficient as need be in the art market – all the more so because I'm responsible for a crew of painters who depend on me for income to feed their families. This deontological aspect of the business, of which I became aware little by little, has taken on huge importance for me and now constitutes a major aspect of the work.

What is at stake – literally as well a symbolically – is for the artist to take hold of the economic aspect of the work.

Absolutely, and it comes with – actually it causes a shift in the traditional nature of the work of art, since, as Peter Schjedahl noted, art production is always unmandated or self-commissioned, "real work that is really gratuitous." That's Painting gets away from the gratuitous aspect, and my paintings are only produced when there is a real client demand. The work always fullfills a very specific need, and this is what differenciates it from a traditional work of art. In the same veine New York Times art ctitic Michael Kimmelman wrote that "a basic reason for making art [is] to have a place to indulge your Id and confort your Ego." Here, That's Painting really breaks away from tradition, since a job site is not really the spot of choice to pamper your ego, and the client's check-list does not leave much room to express yourself. Philip Glass talks about the art work as a 'transaction' between the artist and the public, and this is the way I see my work. For That's Painting, this transaction is fundamental, it is the basic element that gives the painting its reason for being.
However, the work remains at the mercy of the system to a certain extent because the information has to be delivered through art institutions' traditional networks, such as this interview. Until now there has been very little information available on my work It has been and probably remains problematic for some. A few critics still wonder if it is art; sometimes they need to infer aesthetic elements that are not really there in order to accept it as art. Yet the question 'Is it art ?' is moot. As Fredericka Hunter, director of Houston Texas Gallery said, "It's built in." It is totally integrated from the start, within the very process that originated in a questioning of painting and representation. The paintings exist. That's a fact. They exist in reality, not in a fictional or idealized space. They exist independently of the discourse that may or may not be applied to them, and they do not require acceptance or validation by the art world. However this shortage

of information has sometimes surprising consequences and creates misunderstandings, as evidenced in the essay by the curator of *de coraz(i)on*, who wrote that I "abolished in a radical way the boundary between 'decorative painting' and 'art painting', the two practices being differentiated only by the financial cost." Since the beginning, I purposefully priced my paintings competitively within the house painting market, so as to assure the business' viability.

I was sometimes accused of supporting the capitalist system, as a boss employing workers, but I believe that a head-on resistance to Capitalism will only fail since the system has, among other features, the capability to reappropriate any resistance and turn it into another commodity that will be sold to its very resistors. Therefore we need to come up with new strategies. I think it might be possible to circumvent it by working within the system but not co-opting its values. It might not be very spectacular, nor far reaching, but it can be effective in some way. On the other hand, I have a hard time following stategies such as that of Jan Middlebos who calls for "perruquage," such as the manufacturing and trading of non work-related objects on work time using work-related materials and the trading of objects stolen from the workplace. This is a very childish attitude that does nothing but perpetuate and exacerbate the employer/employee conflict, instead of trying to resolve it. What I am trying to do with That's Painting, by implementing a different relationship with my employees, is to find ways to unravel this conflict from the inside, at my level, which to me seems much more effective.

An aspect of the work that I like is the way it reveals the gaps and failures in the system. For example, at the Palais de Tokyo, museum director Jérôme Sans was thrilled to have That's Painting doing an installation, yet refused to be responsible for the painting's upkeep; the architect in charge of the job couldn't care less about it being an art project and was concerned about it disrupting the work of the other trades involved. When Béatrice Josse wanted the frac Lorraine to commission That's Painting to do all the painting during the remodeling of their new space, her Board of Directors were unable to decide if the financing was to come from the acquisition budget or the construction budget and so decided to drop the project.

What is the nature of the relationship you have with your partners, people like Yvon Nouzille who has a That's Painting business card with the title 'Representative for Europe'?

In a way, my relationship with Yvon Nouzille is the usual relationship

between a painting contractor and a general contractor or decorator who sometimes acts as intermediary between the painter and the client, and who get a fee for service. This is the way it goes in Houston when a general contractor or a decorator hires me for one of their clients. Although, because of his connections in the European art community, Yvon's involvement goes well beyond a contractor's job description. His support, ever since we met in 1995 through Sylvain Soussan, is enormously encouraging and reinforces my conviction that I am doing something right. His business card reads "representative" but his work for the company goes well beyond a simple marketing job and can turn into a real promotional stunt. For instance, during the exhibition at Gallery Le sous-sol, rue de Charonne in Paris, in 2002, after Neal Beggs' show, he arranged for the work to be broadcast live next door at Bar Zinc. Visitors could have a beer and watch the work in progress in real time on the tv above the bar. He was the one who originated the job at TokyoEat, Palais de Tokyo in 2003, and he's also coordinating this book project.

What kind of dialogue do you have with your employees about the artistic dimension of the work, in which they are implicated in a financial relationship?

The painting crew working with me fluctuates according to the size and number of jobs. Martin Tovar who has been with me for the last 14 years, and Adolfo Mejia who has been with me for a decade, are house painters by training and do not necessarily share my artistic concerns. Nevertheless they are well aware of my position and of my approach to the work. The talks we have are mostly about the quality of the work and about respecting the client's wishes but their artistic taste tends mostly towards figurative art. On the other hand, I keep them informed on how the business is going and the way it runs. Last year, when the number of jobs dropped considerably we discussed what kind of strategy to take in order to survive. One possibility was to go look for jobs where the work's quality didn't matter but where pay would be halved. The unanimous decision was to keep the work's high quality, which is the foundation of That's Painting's reputation, even if I was not able to guarantee full-time work for a few weeks. The gamble paid off since the volume of work is coming back, and I am now in the process of hiring two more painters.
I don't remember who said a business' best assets are the people working for it, but I totally agree with this idea. Unfortunately, corporate culture seems to value only the bottom line – profit for the ceos and stockholders, without any regard for the employees.

Art and work are tied together in your situation. You have turned on its head the age-old definition that believed that the creative act had nothing to do with work.

That's right.

With That's Painting, work becomes a creative act. Does this have any implications on the way your crew, and yourself, go through the routine of a workday?

No, I don't think so. Or rather, I think it shouldn't have any, since the goal, everyday, is to do the best job possible. Yet it's true that putting it in an art context forced me to become more aware of the reality of the work and its daily routine, and makes me want to do it the best I could. And I think the implications are not aesthetic, but rather deontological: what matters now is no longer a certain color or such brush mark but rather the total satisfaction of all concerned parties, whether it be the client, the crew or myself, and also whomever will experience it when they see it as a work of art.

We can see the status of your painting as part of the 'infra-thin,' which, according to Marcel Duchamp, defines the specificity of artistic activity: done professionally, your painting is not different from your colleagues' – if not for That's Painting's great care of details which made its reputation!

Yes, as I often say, if you are not aware of my activity as an artist, it's hard to see any difference between a room I repainted and the work of any good house painter. And I value this very much, not only from a deontological standpoint but also because it is good business practice. I often compare my work's near-zero visibility to composer Pauline Oliveros' concept of "Deep Listening®". Deep listening asks that the audience devote total attention to surrounding sounds, and be aware of one's environment and even to actively participate. In a way, my painting asks the same thing from its viewers: to be available and attentive to the space they're in.

Your painting, being a concrete experience of every-day social and economic reality, comes to realize, through its dissolution within Capitalism, the phantasm many avant-gardes thought they had achieved: the meeting of Art and Life. The transformation of life into art and the other way around.

Right. I think all the art activity during the last century was aimed towards this meeting of art and life. From Duchamp to Rauschenberg who wanted "to act in the gap between art and life," we saw this gap growing narrower

and narrower, to reach today's situation where the two have merged into one. However, I don't agree when you say that my work has dissolved into Capitalism. Rather it has dissolved into everyday life. Capitalism is a very specific economic system which places the value of money above all else. This is far from my position with That's Painting because, as I said earlier, what comes first is human value. I have often said that the human relationships with the painters and with the clients and suppliers, are one of the most interesting aspects of the work. In fact, my wife Nancy often teasingly reproaches me to not make pictures that could be sold for much more than the cost of painting a kitchen or a living room. Still I think the stakes – to be able to close this gap between art and life and actively work on human relationships – are well worth it.
I do not attempt to transform life into art, but rather to integrate art into life. Contrary to what has been said about my work, it's not an attempt to aestheticize reality. What I am after is a de-aestheticization of art, the subjective criteria of beauty have nothing to do with it. Only efficacy: to meet as closely as possible the client's needs by offering a competitively priced, quality work, and providing the painters with a decent salary. Going back to the question of Capitalism, I think – and I might be kidding myself – that my work moves away from Capitalism and the art market in so far as I propose a job priced at fair market value, and the artistic added value is offered free to whoever is wiling to take it.

Yes, thanks for correcting me: certainly, the kind of art that is dissolved into Capitalism, today, as opposed to your deontology, is the one produced in a subservient answer to the luxury industry's need to appropriate the added value offered by the artistic activity. When I visited your office and drove around Houston in the company pick-up, I was impressed by this notion of responsibility, which is at the heart of your workday: responsibility towards your painters and their families, responsibility towards your clients. With you, the artist reclaims an active place in society, without the stereotypes and phantasms that repeat over and over the same clichés about the artist: smart, free, loner, romantic, fashionable, chic, and so on...

The description you are giving dates back indeed to the Romantic period, which defined the artist's role in such a radical way that it still prevails. Very often, when I try to explain my work, I run into this totally outdated conception which, after a century and a half, remains the dominant paradgime and which does not fit the image of a (small) business owner working on commissions.

But if, as is said, the artist's role is to change the world, I think That's Painting is successful, albeit for perhaps just a few people at a time. I am certainly most successful when it comes to making a difference in my painter's lives. In fact, I ended up being responsible for the well-being of more than twenty people: the painters, their wives and kids, and even their parents back in Mexico who depend on their financial help. When I realized this situation, I must admit that I was somewhat scared, but I saw it as a challenge, a much more important one than trying to solve some aesthetic problem.

How do you integrate the dialogue with your clients? I know that for you there are different types of commissions, more or less precise, which allow you to be more or less –or not at all- creative, to develop some kind of personal interpretation within the commission guidelines. However, technically, all your paintings offer the same quality in the end! Some jobs allow you to play with color and space, for instance. Others are more 'simple,' at first glance, just an application of a solid color on a given surface. So, how does the dialogue with your clients create this conceptual studio: the place where you get the ideas allowing you to come up with new solutions in painting?

At first, house painting was for me the way to evade representation, and I limited myself to painting solid colors, turning down commissions for special finishes or murals. As I became aware that my work was in fact to provide a service, and as long as I was capable to execute the work, I had no reason to turn it down. When a discussion starts with the client, it is most often about the questions raised by the concept of house painting as art, but this happens only rarely. Often the questions deal with color choices and paint quality, questions that are more mundane and practical than conceptual. It is really surprising to see how very few people are open to discussion. When presented with the 'art' aspect of the work, they are usually polite but generally do not seem interested in pursuing a debate. I once encountered real antagonism from a client after I praised her collection of contemporary art. She had sculptures by Linda Benglis and paintings by Julian Schnabel. When I started talking about the art, as I was taking notes for an estimate on painting a couple of bedrooms, I immediately felt that she thought my comments were totally out of place and that, as a house painter, I was not supposed to have an opinion on contemporary art. Of course, I didn't get the job.
In most cases, though, the clients know precisely what they want, and all I have to do is follow the written order. Sometimes, the client has a certain

idea, and after a discussion we reach a final decision. Such was the case when I did a painting for Mrs. Helfenstein, the Menil Collection director's wife. She wanted a large monochrome painting on one of her kitchen walls, and we decided the color and exact proportions. Sometimes the client gives me *carte blanche*, and I have fun doing James Turrell's, Felice Varini's or Robert Irwin's, as at the bakery shop of Krafts'men Baking in Houston and the Dallas Center for Contemporary Art in Dallas for example. It is true that there are huge possibilities when you play with color, light and space, and I can see how one could spend an entire life as a painter dealing with these questions. Yet my work went in a different direction somehow, and took me to a place I'd have never thought of going: to offer the viewer a real space, without artificial embellishment. I see my job as pointing at things rather than shining a search light on them, offering to perceive the space for itself, without anything added but one or two coats of paint. It got me to be present, totally, in reality. This seems very important at a time when our culture is overrun with 'virtual' everything, and is bombarded by the constant flux of visual products.

The stake in your work remains the same, being carried over whatever the different configurations. Somehow you found a way (still having the obligation to keep the business going) to be always in a situation where you have to paint! I really like this position of an artist in the midst of society, thanks to an economic activity. This goes along with the rich possibilities offered by the American setting for your work, so far from its Support/Surface origin, into a business-like structure.

Yes, painting stayed with me from start to finish. It's painting that justifies my position, which makes it relevant, but first of all, which inscribes it in reality. Without painting, it would be only fiction, a utopia, one more artist's fancy with no bearing on daily life. Whereas That's Painting has become, through the years, an efficient tool that allows me not only to formulate and articulate certain concepts, but most importantly to implement them in everyday life.

Bernard Brunon: Painter and Manager

Business art is the step that comes after Art. I started as a commercial artist and I want to finish as a business artist. After I did the thing called "art" or whatever it's called, I went into business art. I wanted to be an Art Businessman or a Business Artist. Being good in business is the most fascinating kind of art.
Andy Warhol

Bernard Brunon is a business artist. He owns and operates a house-painting business. Bernard Brunon is a "workman Support-Surface" painter, as he has said of himself with humor. Yet nothing is more serious and ambitious than his artistic enterprise. That's Painting Productions is the channel for an exemplary project that aims to bring and integrate art, in its most radical definition, into reality; and in so doing, it provides for a critical look at daily life. One could say that this is the conceptual program set up by Modernism, a kind of synthesis of avant-garde manifestoes. Indeed. However, by adopting an inconspicuous strategy, Bernard Brunon has chosen to be discrete, staying away from ostentatious declarations. His art evidences invisibility. He cleverly refuses to adopt either the 'Romantic artist' persona, or the 'cynical artist' posturing. The very image of 'artist,' as commonly perceived and still used to separate the creator from the *vulgar pecus*, is contested.

Bernard Brunon's practice is extreme, to the point that his paintings, although physically tangible, evade any possible qualification as works of art if we stick to the common definition. They are walls, of private homes, stores, movie theaters, any kind of buildings, and even galleries and museums, quite simply painted: covered with one or two coats of paint. It would be missing the point to see the end result of That's Painting Productions' activity as its sole intent, since one of its main objectives is to address social relationships. The enterprise provides a living for a team of painters and their families, and offers a service to its clients. It also manifests itself through a whole set of documents, from estimates and invoices, to 'wet paint' signs put up to warn users that the freshly repainted walls are not yet dry, or even the company logo posted on job sites.

Giving up traditional artistic visibility is no sacrifice for Bernard Brunon. On the contrary, he is pleased with this situation, seeing in it a confirmation of his work's viability and efficiency. It is no accident that this idea

was developed in Houston, this peculiar Texas city, where art is present on every street corner, from the Rothko Chapel to the permanent Dan Flavin installation, thanks to the Menil Foundation. With That's Painting Productions, Bernard Brunon formulates a highly original synthesis of the most radical currents of the last thirty years. He produces an artistic syncretism, merging the legacy of minimalism, conceptual and installation art. He belongs to the line of Daniel Buren and Claude Rutault as much as Iain Baxter or Andy Warhol. His paintings are configured according to the specific coordinates of the space in which they are installed. They are integrated within the general décor of the place, as a chameleon-like strategy. At the same time they are being produced under a business structure, ruled by the laws of everyday economy.

Bernard Brunon's art is of a piece with the company he founded and properly registered. His art is far from simulationist practices that present merely the appearance of an activity. It is far also from fictional practices attempting to have the constructed image of a fictional company exist in reality only on paper. That's Painting Productions is a real company, with a registered office, wage-earning employees, and an owner who must go after assignments and balance a budget; in short, That's Painting Productions is subject to the economic realities of the market. To state it directly, the artist has broken away, without any defiance, from the art world's common, politically correct position in regard to money. He displays none of the hypocrisy that leads so many artists to proudly declare they "sell leftist ideas to right-wing collectors," shrewdly taking advantage of an 'anartist' posturing. On the contrary, Bernard Brunon is determined to make the rules of the economic system governing today's exchanges and human activities his own. He is not, as such, an apologist for capitalism. Because of its physical and contractual components, his artistic output resists the monetary speculations at work in the art market. Bernard Brunon's art can resist whichever way the system, setting-up its value-enhancing machine, may try to catch up with it. With That's Painting, the work is sold at a given price, conforming to the building trade rates, and the artistic added value is offered as a bonus.

This art disturbs the entire categorical apparatus art historians and critics have set up to deal with artistic creation. With his directness and radicalism, Bernard Brunon refuses to give his work an 'artsy' touch that would seduce the world of cognoscenti, merging art's social game with a magazine life-style. Here, the artist is at both ends of the production line: at the

conceptual creation and at the realized conclusion, together with his crew. From the golden days of Modernism, we have seen various incarnations of the artist in worker's clothing, from Moholy Nagy as an engineer to good-natured Sandy Calder and photo-montage artist John Hartfield. Bernard Brunon creates his art in painter's pants without posing, since it is the most appropriate attire on a job site!

He is an anti-Bartleby. Herman Melville's character embodies the melancholic posturing of those artists who recognize, in Bartleby's "I would prefer not to...," their own radical refusal to work and compromise themselves in human activities. But Bernard Brunon asserts that he prefers to work and that he chooses to realize himself by doing things. He accepts the fact that work has to be done to meet deadlines. Within this dynamic, the schism between studio work and jobsite work is resolved. By transcending this vertical boundary, and within the structure of a small business, he reconciles art and craftsmanship, bringing back Western art's original cell – the Renaissance studio – consisting of a team of technical executants around an artist who manages conceptually the collective fabrication of a painting. He reinvents the formula of the '*atelier*' – workshop – initiated by a few French artists and intellectuals who chose to embrace the workers' cause after the May 68 revolution.[1] His activity as a painter fits the very definition of the artist as worker.

However, his art is counter to those philosophers of the working class who see the artist's production as an ideal model of value-added work. According to sociologist Pierre-Michel Menger, "The creative artistic activities are not the opposite of work, but on the contrary, are more and more often claimed as the most advanced expression of new modes of production and new employment relationships generated by recent mutations in capitalism."[2] In short, art as laboratory for advanced capitalism; art, in fact, as diluent of capitalism. By the way he renews the clichés of artistic activity – understood as highly individualized, hyper-flexible and rather Bohemian – Menger does not seem to be able to consider that an artist could totally merge his function with that of an entrepreneur. He writes, looking at the artist as model, a forbearer of neo-independence: "The construction industry has long inspired theoreticians of the project-oriented functional

1 See Robert Linhart, *L'établi*, Les éditions de Minuit, Paris, 1978.
2 Pierre-Michel Menger, *Portrait de l'artiste en travailleur – métamorphoses du capitalisme*, éditions du Seuil et la République des Idées, Paris, 2002, p. 8.
3 *Ibid.*, p. 76.

flexibility and the quick reconfiguration of production factors in an unsure environment."[3] But what happens when an artist goes the other way and radically integrates rather traditional work within a small company he created and operates? This artist thinks beyond work divided unequally within the usual economy of artistic production when only those high-up in the pyramid collect the profits generated by an entire chain of intervening parties. That's Painting Productions is a company where strategic decisions are made in a collegial way. This invalidates the economist's caricatured schemes and the proponents' support of politically correct art. A company can have a human face: an artist is showing you how!

The perpetual incompatibility of artist and businessman finds here its highest contradiction. Sociologist Eve Chiapello references the theoretical antinomy between art and management.[4] In order to define the singular situation of Bernard Brunon, artist and manager, we would need to set up a list of similarities between these two functions so often set in opposition. As she laments the disappearance of an artistic critique of modernism, she nevertheless reinforces the caricature of the individualist artist inherited from Romanticism: "The artist's superior position, detached from his class's stakes and the submission to temporal powers offered to him by the modern representation of art, allowed him to express its criticism in the name of this new spiritual power that he had been awarded."[5] Further, she deems that the figure of the artist on the fringe of society has lost its legitimacy since "contemporary art is now in museums," and that the artist is being alienated by government subsidies. It is troubling to see the intellectual sphere asking artists to be expressive so that they can manifest "an enchanted and enchanting world resisting analysis"[6] in order to provide an efficient and credible critique of management. However, there is an opposite to these ideals projected onto the figure of the artist who is given a supposed redemptive mission of all the contemporary world's ills without himself succumbing to corruption. For Bernard Brunon the company is a format and a tool: a pragmatic and operating framework allowing him to fully realize his original proposition, which was to paint outside of representation and project his art into reality.

That's Painting Productions could very well partake of the recent economic theory of Funky Business, as described by Kjell Nordström and Jonas Ridderstråle[7]. It is organized along the seven characteristics which depict Funky Business, according to the two Swedish gurus. It is small, and therefore more creative than a larger structure. It is flat and without a

complex hierarchy. It is temporary and reconfigures itself according to the size of the projects and commissions. It works horizontally. It is circular, in the sense that it implements an organizational democracy. It is open and able to evolve, to consider collaboration. It paces itself and does not set exponential goals. This funky business is unique, set up by an uncommon owner with a Fine Arts degree who dares take risks and break the rules of his profession in order to invent new ones.

In the eyes of the art world – which bases the economic singularity of its market on criteria that seem relatively traditional and archaic when compared to all the other fields of human activity – Bernard Brunon is an exception. Without striking a heroic posture, his activity is established according to brand new schemes that make it possible for him to produce artistic acts without being subjected to the laws of *offer-and-demand* of the art market, that give the notion of career and success a shorter and shorter life span. That's Painting Productions does not need a gallery, since its practice is *business to business*. Its owner is not listed on the Internet by the digital tools evaluating the value of art and transforming it into another investment opportunity. Its furtive strategy is remarkable, because he does not pull away from the world. On the contrary, you can easily find his business in the local yellow pages. Among his clients, you find galleries, museums and art centers attracted by his competitive pricing, readily willing to recognize his status as an artist. But they sometimes run into problems when they try to give a status to his production, as for instance in regard to the legal aspect of conservation. Each contract is the occasion to realize a new work, signed by the artist with an invisible signature. "Art in a gaseous state" has been theorized as an aesthetisation of existence by the dispersion in all of society of a touch of art as added value, as a fragrance embellishing daily life with an impalpable gratification: the luxury of the symbolic. That's Painting Productions makes possible the idea of art permeating all aspects of reality. But it goes beyond it by rejecting the concept, promoted by marketing, of a supplement of 'soul' offered by an artist's intervention in interior design.

---

4 Eve Chiapello, *Artistes versus managers – Le management culturel face à la critique artiste*, éditions Métailié, Paris, 1998.

5 *Ibid.*, p. 238.

6 *Ibid.*, p. 240.

7 Kjell Nordström, Jonas Ridderstråle, *Funky Business*, éditions Village Mondial, Paris, 2000.

8 See Yves Michaud, *L'art à l'état gazeux. Essai sur le triomphe de l'esthétique*, Stock, Paris, 2003.

From the construction industry's viewpoint, this small company might seem banal except for the fact that its funky system is long-lasting and able to evolve. From the art world's point of view, That's Painting Productions clashes because it is situated at the junction of two economic fields so different from each other that they are *a priori* incompatible – in other words, at the border between two worlds. As such, this company is innovative: it invents a new viable economic model for an artistic activity. Every day, on every one of Bernard Brunon's job sites, art moves forward and inscribes itself in a concrete space. The idea of art grows outside of its conventional space. Being socially responsible, the manager-artist takes his place within reality and modifies it imperceptibly.

Pascal Beausse, August 2007

PHOTOGRAPHS

01. *1306-05/90*, 1990, Private residence, Houston, Texas.
02. *1306-05/90*, 1990, Private residence, Houston, with Leamon Green, Texas.
03. *White on White-09/93*, 1993, Art Guys Gallery, Houston, Texas.
04. *White on White-09/93*, 1993, Art Guys Gallery, Houston, Texas.
05. *Cambodia-09/93*, 1993, Art Guys Gallery, Houston, Texas.
06. *Blanc-09/95*, 1995, Collaboration with Sylvain Soussan and Daniel Walravens, Galerie Le Sous-sol, Paris.
07. *Blanc-09/95*, 1995, Collaboration with Sylvain Soussan and Daniel Walravens, Galerie Le Sous-sol, Paris. From left to right: Daniel Walravens, Bernard Brunon, Sylvain Soussan.
08. *797 & White-06/96*, 1996, Private residence, Houston, Texas.
09. *797 & White-06/96*, 1996, Private residence, Houston, Texas.
10. That's Painting crew's end of year dinner at El Pueblito Place, Houston, Texas, 1997. From left to right: David Tovar, Francisco Guevara, Adolfo Lopez, Pedro Herrera, Bernard Brunon, Herminio Fragoso, Martin Tovar, Felix Medina.
11. *Green FDT-03/95*, 1995, Custom Colors, HereArt at FDT Loft, New York, Jade Dellinger, curator, with from left to right: Jade Dellinger, Philip Riley, Marco Moretti, Filippo Falaguasta.
12. *Green FDT-03/95*, 1995, Custom Colors, HereArt at FDT Loft, New York, Jade Dellinger, curator.
13. *Inwood Theater-97*, 1997, Dallas, Texas, collaboration with Decorative Arts, Inc. Houston, Texas.
14. Lawndale Art and Performance Center, 1998, Houston, Texas.
15. Lawndale Art and Performance Center, 1998, Houston, Texas.
16. *Ashland-06/97*, 1997, Private residence, Houston, Texas.
17. *Ashland-06/97*, 1997, Private residence, Houston, Texas.
18. *Kitchen Cabinets Finish-03/96*, 1996, Private residence, Houston, Texas, with, left to right: Martin Tovar, Herminio Fragoso.
19. *Kitchen Cabinets Finish-03/96*, 1996, Private residence, Houston, Texas.
20. That's Painting crew in San Francisco, CA, 1998. From left to right: Roberto Loera, Martin Tovar, Bernard Brunon, Herminio Fragoso, Felix Medina.
21. *1000 Coats of Paint*, 1998-99, billboard 1420 at Loop 610 & Post Oak, Houston, Texas, collaboration with The Art Guys.
22. *1000 Coats of Paint*, 1998-99, billboard 1420 at Loop 610 & Post Oak, Houston, Texas, collaboration with The Art Guys.
23. *1000 Coats of Paint*, 1998-99, billboard 1420 at Loop 610 & Post Oak, Houston, Texas, collaboration with The Art Guys.
24. *1000 Coats of Paint*, 1998-99, billboard 1420 at Loop 610

PHOTOGRAPHIES

01. *1306-05/90*, 1990, Résidence privée, Houston, Texas.
02. *1306-05/90*, 1990, Résidence privée, avec Leamon Green, Houston, Texas.
03. *White on White-09/93*, 1993, Art Guys Gallery, Houston, Texas.
04. *White on White-09/93*, 1993, Art Guys Gallery, Houston, Texas.
05. *Cambodia-09/93*, 1993, Art Guys Gallery, Houston, Texas.
06. *Blanc-09/95*, 1995, en collaboration avec Sylvain Soussan et Daniel Walravens, Galerie Le Sous-sol, Paris.
07. *Blanc-09/95*, 1995, en collaboration avec Sylvain Soussan et Daniel Walravens, Galerie Le Sous-sol, Paris. De gauche à droite : Daniel Walravens, Bernard Brunon, Sylvain Soussan.
08. *797 & White-06/96*, 1996, Résidence privée, Houston, Texas.
09. *797 & White-06/96*, 1996, Résidence privée, Houston, Texas.
10. Dîner de fin d'année de l'équipe That's Painting à El Publito Place, Houston, Texas, 1997. De gauche à droite : David Tovar, Francisco Guevara, Adolfo Lopez, Pedro Herrera, Bernard Brunon, Herminio Fragoso, Martin Tovar, Felix Medina.
11. *Green FDT-03/95*, 1995, Custom Colors, Here Art au Loft FDT, New York, commissaire Jade Dellinger avec, de gauche à droite : Jade Dellinger, Philip Riley, Marco Moretti, Filippo Falaguasta.
12. *Green FDT-03/95*, 1995, Custom Colors, Here Art au Loft FDT, New York, commissaire Jade Dellinger.
13. *Inwood Theater-97*, 1997, Dallas, Texas ; en collaboration avec Decorative Arts, Inc. Houston, Texas.
14. Lawndale Art and Performance Center, 1998, Houston, Texas.
15. Lawndale Art and Performance Center, 1998, Houston, Texas.
16. *Ashland-06/97*, 1997, Résidence privée, Houston, Texas.
17. *Ashland-06/97*, 1997, Résidence privée, Houston, Texas.
18. *Kitchen Cabinets Finish-03/96*, 1996, Résidence privée, Houston, Texas ; avec, de gauche à droite : Martin Tovar, Herminio Fragoso.
19. *Kitchen Cabinets Finish-03/96*, 1996, Résidence privée, Houston, Texas.
20. L'équipe That's Painting à San Francisco, CA, 1998. De gauche à droite : Roberto Loera, Martin Tovar, Bernard Brunon, Herminio Fragoso, Felix Medina.
21. *1000 Coats of Paint*, 1998-99, panneau d'affichage 1420 à Loop 610 et Post Oak, Houston, Texas ; en collaboration avec The Art Guys.
22. *1000 Coats of Paint*, 1998-99, panneau d'affichage 1420 à Loop 610 et Post Oak, Houston, Texas ; en collaboration avec The Art Guys.
23. *1000 Coats of Paint*, 1998-99, panneau d'affichage 1420 à Loop 610 et Post Oak, Houston, Texas ; en collaboration avec The Art Guys.
24. *1000 Coats of Paint*, 1998-99, panneau d'affichage

& Post Oak, Houston, Texas, collaboration with The Art Guys.

25. *Antiquing*, 1999, Private residence, Mc Leod, Montana, collaboration with Decorative Arts, Inc. Houston, Texas. Osvaldo Ramos.
26. *Antiquing*, 1999, Mc Leod, Private residence, Montana, collaboration with Decorative Arts, Inc. Houston, Texas.
27. *855 & 1563-11/97*. 1997, Private residence, Houston, Texas.
28. *855 & 1563-11/97*. 1997, Private residence, Houston, Texas.
29. *1594-08/00*. 2000, St. Stephen School, Houston, Texas.
30. *TokyoEat*, 2003, Palais de Tokyo, Paris. Bernard Brunon, Olivier Renard, Felipe Vincenot
31. *Not Afraid of Red, Yellow and Blue*, 2000, Private residence, Houston, Texas.
32. *Not Afraid of Red, Yellow and Blue*, 2000, Private residence, Houston, Texas.
33. *River Oaks Three Theater*, 1999, Houston, Texas.
34. *Back to White*, 2003, Texas Gallery, Houston, Texas. Adolfo Mejia.
35. *Back to White*, 2003, Texas Gallery, Houston, Texas. Jesus Balderas, Bernard Brunon.
36. *SW6683*, 2005, Destination Works exhibition, Pulse Art Fair, Miami, Florida, Jade Dellinger curator. Bernard Brunon.
37. *SW6683*, 2005, Destination Works exhibition, Pulse Art Fair, Miami, Florida, Jade Dellinger curator.
38. That's Painting crew at Minute Maid Park, Houston, for an Astros/Brewers game, 2005. From left to right: Iran Rodriguez, Jose Avila, Efren Avila, Jesus Balderas, Bernard Brunon, Jorge Tovar, Hugo Exbrayat, Martin Tovar, Jean Sebastien Tacher.
39. *HC-20, HC-99, 08/01 (Chez Hopper)*, 2001, Going Home exhibition, Hopper House, Nyack, New York, Lance Fung curator.
40. *Decorators White*, 2004, Amalgama exhibition, Contemporary Arts Museum, Houston, Texas, Martin Tovar, Bernard Brunon.
41. *Peal Green, Caramel Corn, Cottage Red-09/06*, 2006, Private residence, Houston, Texas. Jorge Tovar.
42. *Peal Green, Caramel Corn, Cottage Red-09/06*, 2006, Private residence, Houston, Texas.

1420 à Loop 610 et Post Oak, Houston, Texas ; en collaboration avec The Art Guys.

25. *Antiquing*, 1999, Résidence privée, Mc Leod, Montana ; en collaboration avec Decorative Arts, Inc. Houston, Texas ; Osvaldo Ramos.
26. *Antiquing*, 1999, Résidence privée, Mc Leod, Montana ; en collaboration avec Decorative Arts, Inc. Houston, Texas.
27. *855 & 1563-11/97*. 1997, Résidence privée, Houston, Texas.
28. *855 & 1563-11/97*. 1997, Résidence privée, Houston, Texas.
29. *1594-08/00*. 2000, St. Stephen School, Houston, Texas.
30. *TokyoEat*, 2003, Palais de Tokyo, Paris. Bernard Brunon, Olivier Renard, Felipe Vincenot
31. *Not Afraid of Red, Yellow and Blue*, 2000, Résidence privée, Houston, Texas.
32. *Not Afraid of Red, Yellow and Blue*, 2000, Résidence privée, Houston, Texas.
33. *River Oaks Three Theater*, 1999, Houston, Texas.
34. *Back to White*, 2003, Texas Gallery, Houston, Texas. Adolfo Mejia.
35. *Back to White*, 2003, Texas Gallery, Houston, Texas. Jesus Balderas, Bernard Brunon.
36. *SW6683*, 2005, exposition Destination Works, Pulse Art Fair, Miami, Florida, commissaire Jade Dellinger.
37. *SW6683*, 2005, exposition Destination Works, Pulse Art Fair, Miami, Florida, commissaire Jade Dellinger.
38. L'équipe That's Painting au Minute Maid Park, Houston, pour un match Astros/Brewers, 2005. De gauche à droite : Iran Rodriguez, Jose Avila, Efren Avila, Jesus Balderas, Bernard Brunon, Jorge Tovar, Hugo Exbrayat, Martin Tovar, Jean Sebastien Tacher.
39. *HC-20, HC-99, 08/01 (Chez Hopper)*, 2001, exposition Going Home, Hopper House, Nyack, New York, commissaire Lance Fung.
40. *Decorators White*, 2004, exposition Amalgama, Contemporary Arts Museum, Houston, Texas, commissaires Paola Morsiani, Paula Newton, Martin Tovar, Bernard Brunon.
41. *Peal Green, Caramel Corn, Cottage Red-09/06*, 2006, Résidence privée, Houston, Texas. Jorge Tovar.
42. *Peal Green, Caramel Corn, Cottage Red-09/06*, 2006, Résidence privée, Houston, Texas.

01.

02.

03.

04.

05.

06.

07.

08.

09.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

16.

17.

18.

19.

20.


ABSOLUT
ART GU
1000 Coats of Paint
Coat Numb
0000

21.


ABSOLUT
ART GUYS
1000 Coats of Paint
Coat Number
0421

22.


ABSOLUT
ART GUYS
1000 Coats of Paint
Coat Number
0747

23.


ABSOLUT
ART GUYS
1000 Coats of Paint
Coat Number

24.

25.

26.

27.

28.

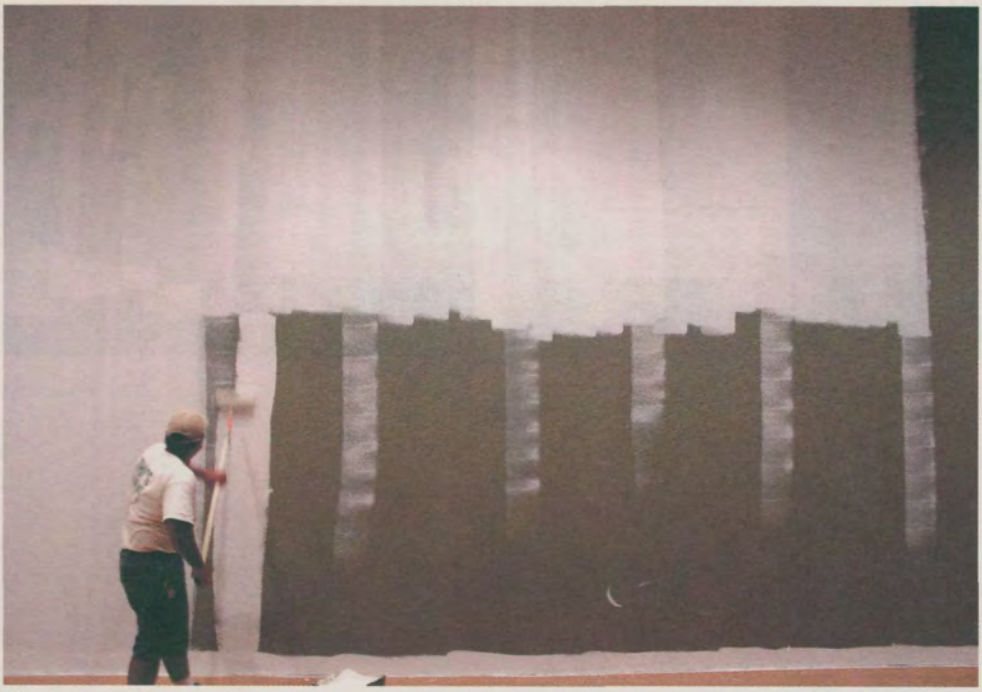

Genie
Z-34/22

30.

31.

32.

33.



34.

35.

36.

37.

38.

40.

41.

42.

Introduction

« Moins il y a à voir, plus il y a à penser. »

C'est la devise que j'ai donnée à mon entreprise, That's Painting Productions, il y a près de vingt ans, lorsque j'ai commencé à penser la peinture en bâtiment comme activité artistique. Ou plutôt, lorsque mon travail de peintre en bâtiment est devenu mon travail d'artiste. Cette transformation ne s'est pas faite du jour au lendemain, et les deux interviews qui suivent décrivent le processus et expliquent les motivations qui sous-tendent cette trajectoire.

La première interview est la reprise d'une discussion que j'ai eue avec Michael Kosch, un compositeur et écrivain vivant à New York. J'ai rencontré Michael en 1988, grâce à un ami commun, Allan Johnson. Ses commentaires érudits sur l'art contemporain m'ont été très utiles alors que j'essayais d'articuler les concepts mis en jeu dans ce passage d'une pratique d'atelier à une pratique de peinture en bâtiment. Pendant mes séjours new-yorkais ou lors de sa visite à Houston, nous avons discuté des différentes tendances contemporaines, et de leurs implications sur mon travail. Ses commentaires étaient toujours perspicaces, intrigué comme il semblait l'être par la direction que prenait mon travail. En préparant la première manifestation publique de cette « peinture en bâtiment comme art », en septembre 1993 – après avoir été invité par les Art Guys à repeindre leur atelier et à en faire une exposition – j'ai pensé que ces conversations avec Michael seraient la manière idéale de communiquer aux visiteurs les concepts contenus dans le travail.

J'étais alors très conscient du fait que je les invitais au vernissage d'une galerie « vide », n'ayant qu'une couche de peinture neuve sur les murs. Et comme je voulais que ce travail soit pris au sérieux – non pas comme un geste dada ou une attitude nihiliste mais comme une réflexion sur la peinture et la représentation – il me fallait un moyen de communiquer toute l'ampleur de cette position. Une vidéo montrant l'application de la peinture, outre le risque de distraire de la peinture elle-même – la vidéo devenant l'œuvre d'art – aurait été trop fastidieuse et même empruntée ; une performance – peindre les murs pendant le vernissage – n'aurait pas permis de présenter toutes les questions soulevées par le travail.

L'idée la plus appropriée restait celle d'un catalogue. J'ai donc rassemblé dans un dossier tous les documents générés par le chantier : les notes prises avant les travaux, le devis, les factures des fournisseurs, ma facture finale, accompagnés de la transcription d'un échange téléphonique que j'avais eu avec Michael le 3 août 1993. Lors du vernissage, le 4 septembre 1993, le catalogue était présenté, étalé sur une table, afin que tout le monde puisse le lire. L'interview proposée plus loin est une transcription de notre conversation, et aujourd'hui encore, je suis surpris de la façon dont elle couvre beaucoup des concepts contenus dans mon approche artistique. Cette conversation m'a été très utile, car elle m'a permis d'articuler plusieurs aspects du travail que je n'avais pas encore creusés, comme, par exemple, celui de la création d'œuvres d'art plutôt que d'objets d'art. Elle a aussi consolidé la certitude qu'en m'éloignant de la représentation, je me trouvais maintenant en plein dans la réalité. Elle a aussi servi à renforcer ma conviction que j'étais sur la bonne voie. De plus, une fois ces positions énoncées noir sur blanc, je n'avais pas d'autre choix que de m'y tenir.

Au cours de ces dernières années, j'ai souvent voulu reprendre cette interview, ou du moins la remettre à jour, car mon travail est allé bien au-delà de la réflexion sur la représentation qui me préoccupait à la fin des années 1980 et au début des années 1990, pour s'ouvrir sur de nouveaux territoires éloignés d'une seule investigation plastique. La possibilité d'une publication sur That's Painting semblait être l'occasion de réaliser une seconde interview, qui ferait le point, quatorze ans plus tard, sur le chemin parcouru. Les questions de Pascal Beausse, dans une interview réalisée via Internet, m'ont permis d'approfondir une réflexion sur la condition d'artiste comme entrepreneur. Cette situation me semblait presque naturelle, ne demandant pas vraiment d'être mise en question, puisqu'elle résultait de mon travail au quotidien. Mais les implications sont énormes, et je suis reconnaissant à Pascal de m'avoir aidé à les explorer. L'artiste prestataire de service, travaillant au sein d'une structure d'entreprise, est un nouveau genre en art, surtout en France où depuis quatre ans la Biennale de Paris s'en est fait le champion. De me trouver à la tête d'une petite entreprise m'a permis de développer une conscience sociale et a changé la façon dont je perçois mon travail et mon rôle d'artiste. Les responsabilités inhérentes à la fonction d'entrepreneur sont maintenant tout aussi importantes que d'essayer de résoudre des questions d'ordre formel ou plastique.

Mettre en parallèle ces deux interviews permet de faire le point sur le concept de peinture en bâtiment comme forme d'art, et montre comment il

a évolué pour moi au cours des quinze dernières années. Je pense que cette évolution n'est pas terminée, et qu'il reste beaucoup de questions attendant des réponses. Il me semble évident que ces deux interviews, loin d'avoir clôs le sujet et résolu tous les problèmes, ne sont en fait que deux jalons sur un chemin qu'il reste à parcourir.

Bernard Brunon, août 2007

New York/Houston, 3 août 1993, rencontre téléphonique avec Michael Kosch, compositeur et écrivain habitant à New York (extrait). Publiée à l'occasion de l'exposition *That's Painting Productions* chez les Art Guys, Houston, Texas, le 3 septembre 1993.

Alors, Bernard, en quoi consiste ton travail, actuellement ?

Eh bien, en fait, c'est un travail sur la peinture. Comme tu le sais, j'essaie de voir ce qui se passe dans l'acte de peindre. Je veux utiliser la peinture sans rien représenter. J'essaie de faire sortir la peinture de l'image, de la sortir de la représentation.

Bon, ça c'est au niveau philosophique, mais à un niveau plus pragmatique, comment décrirais-tu ce que tu fais ?

Ce que je fais quand je peins ? Tout bêtement, je prends de la peinture et je la mets sur le mur.

Comme par exemple la peinture sur laquelle tu as travaillé aujourd'hui ?

Oui, c'est une salle de séjour. Il y avait beaucoup de fissures dans le placo-plâtre, il a fallu les ouvrir, les calfeutrer, reprendre la texture. Demain, on va peindre les murs avec un acrylique blanc rosé coordonné aux stores.

Donc si je dis que tu es « peintre en bâtiment », je définis bien ton activité ?

A un certain niveau, oui, parce que je peins des maisons, et j'essaie d'être aussi bon que possible, de faire le meilleur boulot possible. Mais aussi, je pense que ça ne décrirait qu'un aspect de mon travail, parce que je suis passé par les Beaux-Arts, et c'est comme ça que j'aborde la peinture en bâtiment.

Comment es-tu arrivé à cette approche : la peinture en bâtiment comme métier, mais aussi comme art ?

Ça fait longtemps que je fais de la peinture en bâtiment pour gagner ma vie. Je l'avais fait un peu en France, avant de venir aux Etats-Unis. Et à

Houston depuis près de dix ans. En même temps, je continuais à travailler à l'atelier, sur des peintures et des dessins, des trucs de ce genre... Là, j'essayais de faire des peintures sans images, de peindre sans faire de tableaux, sans rien représenter. Au milieu des années soixante-dix, en France, je peignais sur des toiles non tendues, avec un seul coup de pinceau. La peinture était finie lorsque le pinceau était complètement déchargé. Ou bien je tendais une bande de toile entre le mur et le sol, et j'appliquais un pinceau en haut de la toile, pour laisser la peinture s'écouler jusqu'au sol.

Je vois...

C'était un peu pour essayer... C'était tout à fait dans le sens de la déconstruction qui faisait rage en France, à la fin des années soixante, début des années soixante-dix, à la suite de Barthes, Foucault, Lyotard, Baudrillard, etc. Les peintres Support/Surface, à ce moment-là, avaient entrepris de déconstruire le tableau en ses composants de base, comme le châssis, la toile, la peinture, etc. ; et ils s'appropriaient certains de ces composants et les recombinaient de manières différentes. C'est ce que je faisais aussi.

C'est intéressant...

Et lorsque je suis arrivé à Houston, j'ai continué à penser la peinture de la même façon, en l'utilisant non pas comme moyen d'expression, mais comme outil philosophique. Et, en même temps, j'essayais de sortir de l'image. Je me suis rendu compte que je me retrouvais toujours avec des images, parce que dès qu'une de ces peintures « coup de pinceau » était accrochée au mur, elle devenait l'image d'un coup de pinceau. C'était très frustrant, essayer de sortir de l'image et y retomber à chaque fois. C'était comme si, quoi que l'on peigne... même la peinture la plus abstraite redevient un tableau dès qu'elle est accrochée au mur.

C'est vrai.

Mais je me suis aperçu que lorsque je peignais un mur ou une pièce, je ne créais pas d'image. Je faisais une peinture, mais pas un tableau. La peinture ne représentait rien : c'était un mur peint, la peinture d'un mur. Ce n'était pas une image de ce mur. Parce que le mur était peint, et non pas dépeint. Ça, ça me plaisait bien. Et j'ai commencé à signer les maisons et les pièces que je peignais, de façon à les intégrer à mon travail d'artiste, pour les différencier d'un simple boulot.

Tu te souviens du premier chantier qui a été traité de cette manière « artistique » ?

Je crois que c'était en 1989, ou peut-être même en 1988... Je n'en suis pas sûr, et, en fait, je ne pense pas que ce soit important. C'était plutôt une continuité. Parce que, lorsque j'ai réalisé que ces pièces étaient le type de peintures que je cherchais à faire, je n'étais pas très à l'aise avec l'idée d'être à la fois un peintre en bâtiment et un artiste. J'étais encore coincé dans la distinction entre les deux, une situation où il fallait être soit l'un, soit l'autre. Mais en même temps, ça me semblait tellement logique. C'était clair que j'avais là les peintures que je cherchais à faire à l'atelier ; bien que ça ne soit pas arrivé d'un coup, un matin, en me levant et criant « eurêka! ». C'était le résultat d'un processus lent et graduel.

Maintenant, est-ce que c'est correct de faire référence à tes peintures, à tes boulots, comme œuvres d'art, ou bien y a-t-il un autre terme ?

Non, je considère chaque chantier comme une œuvre d'art, et je l'approche comme telle. Mais ce n'est pas un objet d'art. Et c'est là un aspect que j'aime beaucoup. Ces peintures sont des œuvres d'art, en raison des idées qui y sont mises en œuvre, et de la position qu'elles affirment dans l'histoire de l'art, mais ce ne sont pas des objets.

Est-ce que tu donnes un titre à tes pièces ?

Oh, oui, elles sont signées et datées. Le titre est le nom de la couleur de peinture utilisée, ainsi que la date. Et pour la plupart, ce sont des chiffres, parce que c'est comme ça que les fabricants de peinture appellent leurs couleurs. J'ai donc des titres comme *099-08/93*, qui est la peinture sur laquelle j'ai travaillé aujourd'hui, ou *Anchusa BVOIIM-05/91*, ou encore *Cambodia-09/93* qui est une des peintures qui sera montrée chez les Art Guys.

Tu me disais que dans le catalogue, tu vas présenter un compte-rendu du travail, avec les factures, le devis, et autres papiers. Mais est-ce que tu considères ça comme faisant partie du travail ?

C'est vrai, il va y avoir des photocopies de ces documents, mais ces photocopies sont comme des diapos. Et la diapo d'une peinture ne fait pas partie de la peinture. C'est comme des archives. Maintenant, les documents sont comme...

Des croquis, presque ?

Oui, les notes que je prends avant le chantier sont comme des croquis, mais ce ne sont pas des œuvres d'art en elles-mêmes.

Des détails, peut-être ?

On peut appeler ça des détails, oui.

Donc c'est seulement la peinture sur le mur qui constitue le travail.

Exactement, la peinture et son application sur le mur.

J'allais justement te demander : quelle est l'importance de l'application ?

C'est primordial, parce que je vois ça comme un tout. La finalité de l'activité n'est pas de produire un objet. C'est tout un ensemble d'actions qui constitue l'œuvre d'art ; et l'action d'appliquer la peinture sur le mur en fait partie, de manière absolue. Mais aussi, les rendez-vous avec les clients, où l'on discute du projet, de ce qui a besoin d'être fait, du comment ils veulent que ça soit fait, et comment on peut le faire.

La dernière fois que nous avons discuté, tu hésitais à inclure des reproductions, comme les photos des maisons ou des murs que tu as peints. Pourquoi ?

Je ne veux pas exposer de reproductions, parce que, pour beaucoup d'artistes qui ont fait des « earth works », des installations ou des happenings, les photos de ces actions sont les seules choses qui restent, et elles sont devenues des objets d'art en elles-mêmes. Et maintenant, elles sont exposées et vendues comme des peintures, des dessins ou des gravures.

Mais dans un catalogue ou un livre ?

Oh, oui, dans un catalogue, la situation est différente. Dans les dossiers de presse, j'ai inclus des photos de boulots précédents, mais c'est comme des diapos, et rien de plus. C'est seulement à des fins documentaires.

Est-ce que tu te sens comme un héritier de l'histoire de la peinture murale, comme les fresques minœnnes, de Giotto, Michel-Ange ou Sol Lewitt ? Ou bien est-ce que tu penses que ton travail se rapporte plus à l'artisanat de la peinture en bâtiment ?

Comme je te le disais tout à l'heure, je me considère vraiment comme un peintre, dans la tradition de Matisse, de Pollock... Ce que je veux dire, c'est qu'en un sens, je considère ce genre de peinture comme l'aboutissement du rêve greenbergien, où ce qui compte, c'est l'aplat de la peinture. On ne peut pas faire plus plat, ou être plus proche du mur que ça : une couche d'acrylique mat sur placoplâtre.

Ha, ha, oui.

Mais je crois, ou du moins j'espère, que mes peintures mènent aussi ailleurs. Parce que les peintres muralistes continuent à utiliser la représentation et à produire des images. Alors que pour moi, ce qui m'intéresse, ce n'est pas de peindre directement sur le mur, mais de peindre sans produire d'images. Si je pouvais le faire ailleurs, en dehors du contexte de peinture en bâtiment, je n'hésiterais pas. Mais pour l'instant, je me trouve comme limité, dans le sens où la peinture en bâtiment est la seule forme de peinture non représentationnelle que j'ai pu trouver.

Il me semble que les peintres muralistes contemporains montrent aussi un intérêt pour la peinture elle-même. Je vois comme une progression, une accentuation des qualités formelles... Je veux dire, regarde Sol Lewitt, par exemple. Même si je suis d'accord avec toi que son travail est représentationnel, je pense qu'il a essayé de s'en éloigner. Mais il n'a pas fait le pas suivant, que tu as fait, toi. Qu'en penses-tu ? Est-ce que tu vois une progression ?

Je crois qu'il peut y avoir une progression, mais je ne m'en préoccupe pas... Comment dire ? Je n'inscrivais pas mon travail est rentré dans l'esthétique de la peinture murale, en me demandant, à partir de là, où je pourrais aller. Il s'est simplement trouvé que mon travail soit rentré dans un mur, pour ainsi dire.

Ha, ha ! Oui... Maintenant, au-delà d'un point de vue purement formel, je pense que ton travail a des implications politiques et sociologiques. Et je vois une dichotomie dans ce que tu fais. D'un point de vue politique, il y a une sorte de glorification, je dirais « marxiste », de l'ouvrier et de son travail d'ouvrier. Mais en même temps, en tant que peintre en bâtiment travaillant pour des institutions et des clients bourgeois, tu diriges une entreprise. Et donc tu soutiens le marché capitaliste. Est-ce que tu as pensé à tout ça ?

Oh, oui, mais d'une certaine façon, je vois cette dichotomie comme faisant

partie d'une dialectique qui est mise en œuvre ici.

Ça me semble être à la fois une gifle à l'idée de « l'art pour l'art » et à la notion post-moderne d'art socialement engagé. C'est un peu comme si tu défiais ces deux idées.

Ha, ha ! Peut-être bien. Je l'espère, parce que ça me plaît bien. Mais je le voyais plutôt en termes d'économie, et en relation avec le marché de l'art. Ce qui m'a plu tout de suite, lorsque j'ai réalisé que ces murs étaient les peintures que je cherchais à faire, c'est le fait que je pouvais gagner ma vie tout en restant en dehors du marché de l'art, sans produire d'objets qui pourraient rentrer dans ce marché.

Est-ce que tu y vois une relation avec l'art conceptuel ? Dans la mesure où les artistes conceptuels essayent aussi de faire de l'art sans produire d'objets.

Je crois que oui. J'utilise l'art conceptuel comme un acquis, comme un outil. Il y a trente ans, avant l'art conceptuel, je n'aurais pas pu faire ce que je fais aujourd'hui. Je crois que ce que l'art conceptuel a contribué...

... tout l'art conceptuel que je connaisse est toujours figuratif. Bien qu'à un certain moment il soit aussi loin que possible de la représentation, c'est encore la représentation de ce qu'un artiste pense qu'une idée puisse être. Pour moi, ce que tu fais c'est abandonner l'idée d'une idée. Ça ne représente même plus une idée.

Oui, c'est vrai, ça ne représente pas une idée, ça la met en œuvre. Ça rend l'idée active.

Est-ce que tu considères ce que tu fais comme décoratif ?

Oui, il y a certainement de ça.

Comme tu mentionnais Matisse, et qu'il revendiquait cette qualité pour ses peintures...

C'est sûrement un aspect du travail. Mais ce n'est pas tout le travail, ce n'est pas le but. Et c'est peut-être ce qui fait la différence entre un peintre en bâtiment, un décorateur et moi, parce que la finalité n'est pas la décoration, ce n'est pas ma principale préoccupation.

La plupart des gens que je connais rejetteraient la peinture en bâtiment comme un humble métier manuel ; il leur serait difficile d'y penser dans le contexte des Beaux-Arts. Est-ce que tu trouves ça décourageant que les gens ne te prennent pas au sérieux ?

Oh oui, certainement. Et je pense que c'est la raison pour laquelle il m'a fallu plusieurs années pour trouver le courage de dire clairement que c'est mon travail d'artiste. Il m'a fallu aussi du temps pour en articuler toutes les implications. Mais en fait, oui, ce n'est pas facile de savoir que personne ne va prendre ton travail au sérieux.

Comment expliques-tu la différence entre ce que tu fais et ce que fait un peintre en bâtiment ? Et, en regardant le travail achevé, peut-on y voir une différence ?

Non, en regardant le travail, on n'y voit pas de différence, ou du moins je l'espère, parce que je crois que je suis un aussi bon peintre que n'importe quel bon peintre en bâtiment. La seule différence est dans la prise de conscience que j'ai de ce que je fais, et dans le contexte dans lequel je le fais. Mais c'est quelque chose qui ne se voit pas.

Tu disais que tu signes tes travaux, mais je pense que les gens vont trouver bizarre que tu les signes avec la même couleur de peinture que la surface du mur que tu viens de peindre. Que veux-tu dire avec cette signature invisible ?

Tout d'abord, il y a une raison bien pratique. Cette activité reste le plus souvent clandestine, et je ne veux pas perdre mes clients en « salopant » leurs murs avec ma signature. Ce qu'ils demandent, c'est un bon boulot de peinture, pas un truc artistique. Mais la signature invisible, c'est aussi pour empêcher la peinture de retomber dans le marché, pour empêcher que la partie qui comporte la signature soit transformée en tableau et se retrouve dans une galerie.

Pourquoi les signer alors ?

Je crois que je dois les signer pour les inscrire dans le champ artistique, pour en faire des œuvres d'art. En les signant je les rattache à la tradition de la peinture, où une peinture est signée et datée. C'est une façon pour moi d'affirmer ces travaux en tant que peintures.

Cette idée de signature me fait penser à une autre chose, et je me demande, quel

est le rôle que joue ton ego dans tout cela ? D'un côté, je peux y voir un abandon total de l'ego, ou de toute trace d'ego, en signant ton nom de façon à ce qu'il ne se voit pas. Mais de l'autre, je pense qu'on peut voir ça comme l'expression ultime de l'ego, de déclarer qu'une peinture en bâtiment est en fait de l'art.

Je ne sais pas. Je n'y ai jamais pensé sous cet aspect-là. Mais je n'ai jamais signé aucune autre de mes peintures. Toutes les peintures que j'ai faites, dans le passé, et les dessins que je continue de faire, ne sont pas signés. Donc quand j'ai décidé de signer ces travaux, c'était pour une raison bien précise, comme je te le disais tout à l'heure.

Est-ce que tu veux que les gens sachent que tu fais ce travail ? Est-ce que c'est important, pour toi, en tant qu'artiste ?

Heu, oui et non, je ne sais pas. Et c'est sans doute pour ça que j'ai fait ce travail depuis plusieurs années sans en parler à personne, ou à très peu de gens, parce que je ne pense pas qu'il soit nécessaire que tout le monde en soit informé. Ça me satisfait tout à fait, et c'est ce qui compte.

Tu viens de dire « satisfait », et… On avait un peu parlé, la dernière fois que tu étais venu à New York, de cette notion de « standard », de norme, et du fait qu'il n'y a plus de vrais standards en art contemporain. Mais dans ton travail, il y a des normes bien précises, parce que c'est comme ça que tu gagnes ta vie…

Oui, et si je fais un boulot dégueulasse, je perds le client !

Est-ce que c'est rassurant de savoir ce que tu dois faire ?

Je pense que le mot rassurant est très juste. Parce que, au niveau pratique, je sais exactement ce que j'ai à faire, et tout ce qu'il me reste, c'est de trouver les moyens de le faire, du mieux possible.

Ce doit être agréable de savoir qu'il est possible de dire si tu as fait de ton mieux, par rapport au travail d'atelier où tu es toujours assailli par le doute : contre quoi se mesurer ? Mais dans ton cas, il y a vraiment des normes bien précises.

Oui, c'est bien vrai. Les critères qui servent à décider si le travail est bien fait sont très précis, et tu as raison, c'est très agréable de savoir que je peux contrôler la qualité et m'assurer que je fais ce que je suis supposé faire.

Comment détermines-tu la réussite ou l'échec d'un travail ?

Eh bien, je pense, principalement en termes de qualité, lorsque j'ai pu faire le meilleur travail possible. Et, en fait, lorsque je dis « je », ce n'est pas juste, parce que je ne suis pas seul à travailler. Sur la plupart des chantiers, j'ai des peintres qui travaillent avec moi. Mais j'essaie de faire en sorte que tous fassent le boulot le mieux possible ; parce que c'est un business, et que c'est comme cela qu'on doit faire marcher une affaire. Au début, j'ai appelé mon entreprise Quality House Painting, mais j'ai changé le nom en That's Painting Productions.

Pourquoi avoir changé de nom ?

Parce que je voulais un nom qui regroupe mon activité de peintre et celle de commissaire, etc. C'est un D.B.A. [Doing Business As – marque déposée] enregistré au Bureau du Comté de Harris, au Texas.

Est-ce que ton travail est expressif ?

Je ne sais pas. Je veux dire, je ne pense pas avoir besoin de la peinture pour m'exprimer. Je m'exprime tout le temps, quand je chante sous la douche, quand je conduis mon camion, quand je cuisine, quand je rigole...
Je ne pense pas que la peinture, ou l'art en général soit le véhicule exclusif de l'expression. Je considère plutôt la peinture comme un outil philosophique...

Ce n'était pas vraiment ma question. Je voulais dire : considères-tu tes peintures comme expressives, exprimant quelque chose de toi ?

Oh, je suis sûr qu'on pourrait voir à peu près n'importe quoi dans un mur blanc, ou de la même façon, dans la décision de peindre un mur en blanc. Mais pour moi, je crois que ce que le mur exprime, ce sont mes idées sur la peinture, et ma position intellectuelle par rapport à l'art.

Est-ce que c'est émotionnel ?

Heu, je ne crois pas.

Est-ce que la notion de beauté a quelque chose à voir avec tes peintures ?

Encore une fois, la beauté est une notion bien vague. La notion de qualité, oui, entre certainement en jeu. Mais la notion de beauté... Je peux trouver qu'une couleur est belle, mais si le client la trouve laide, je ne vais pas l'utiliser. Et, au contraire, je peux penser que celle qu'il a choisie est horrible, mais comme c'est celle qu'il veut... Donc, je ne pense pas que la beauté...

... elle est superflue, presque, elle ne fait pas partie de ton approche de l'art.

Non, et je pense que c'est en cela, entre autres, que mon travail est très contemporain, dans le sens où il ne se réfère plus ni ne dépend plus d'une esthétique.

Question qui s'y rattache : est-ce qu'il y a un élément spirituel dans ton travail ?

Je ne crois pas, non. Je ne pense pas que quiconque, regardant une pièce que j'ai peinte et sachant que je la considère comme une œuvre d'art, aura une expérience spirituelle. D'un autre côté, peut-être que quelqu'un peut avoir une révélation spirituelle en regardant un mur nu ; mais dans ce cas-là, il n'a pas besoin de savoir que c'est une œuvre d'art pour ça. En revanche, j'espère bien que le spectateur aura une expérience intellectuelle, ça oui, c'est vraiment le but.

Est-ce que tu vois ton travail se développer ou progresser, et de quelle façon ?

Oh, j'espère bien qu'il va se développer. Mais je ne sais pas dans quelle direction. Je ne peux pas le savoir, car si je le savais, j'y serais déjà ! Mais j'espère bien qu'il va avancer.

Je me demande comment *il pourrait se développer, à partir de ce qu'il est pour le moment ? Et* peut-il *se développer à partir de là ?*

Je crois qu'il y a des chances que ce genre de déconstruction de la représentation, cette analyse de la représentation et cette quête du réel puissent m'emmener dans d'autres directions. J'ai quelques projets d'installations, regroupant plusieurs œuvres d'art historiques, et on m'a proposé de monter de nouvelles expositions. Chacune de celles que j'ai organisées posaient la question de la représentation ; c'est une chose que je n'avais pas prévue, il y a six ou sept ans. Je veux dire, je ne savais pas que j'allais utiliser l'exposition comme outil pour explorer cette question.

Tu mentionnes ton activité de commissaire d'expositions en relation avec ton travail d'artiste. Est-ce que tu pourrais imaginer proposer une expo de peintres en bâtiment ?

Ha, ha ! Je n'y avais pas pensé. Mais s'ils approchent leur travail de la même façon que moi, pourquoi pas ?

Mais seulement à cette condition ?

Oui, sinon, ce serait présenter la peinture en bâtiment comme un « Ready-made », et ce n'est pas du tout ce que je fais.

C'est vrai. Au début de l'interview, tu as mentionné les « déconstructionnistes » du début des années soixante-dix, et leur influence sur ton travail. Y a-t-il d'autres sources qui t'influencent en ce moment ?

Il y a deux personnes dont les écrits m'ont beaucoup influencés, et ils écrivent sur la représentation. Malheureusement, ils sont morts tous les deux. L'un est Louis Marin, un philosophe français, et l'autre Craig Owens, un critique d'art américain. Et j'étais vraiment très intéressé par ce qu'ils avaient à dire sur la représentation. Je ne vois personne d'autre qui adresse directement cette question, aujourd'hui, alors je dois me débrouiller tout seul. D'une certaine façon, c'est tonifiant ; d'un autre côté, c'est un peu intimidant. J'aime aussi beaucoup les écrits de Clément Rosset. Sa définition de la réalité, du réel se retrouve d'une certaine façon dans tous mes projets. Thierry de Duve est aussi quelqu'un de fascinant, bien que je ne sois pas toujours d'accord avec lui.

Selon toi, la peinture est loin d'être morte ?

Elle n'est pas morte du tout. Tant qu'il restera des questions, la peinture sera là pour y répondre.

Même sans expérience, on peut dire si un boulot de peinture est bien fait ou non. Mais faut-il être un expert pour vraiment *apprécier un bon travail de peinture ? Et si oui, n'est-ce pas comme pour l'art contemporain, où il faut avoir une connaissance étendue pour apprécier ce qui s'y fait ?*

Je ne crois pas. Je pense que la plupart de mes clients apprécient vraiment ce que je fais, et, à ce que je sache, ce ne sont pas des experts. Mais je ne

sais pas si j'ai répondu à ta question.

Si, mais pour poursuivre ce que je te disais, penses-tu que tes clients puissent apprécier ton travail sur le plan esthétique, comme tu le fais ?

Oh oui, je crois que pas mal l'apprécient, ceux qui s'intéressent à l'art.

Tu as donc expliqué ton approche à tes clients ?

Oui, à certains, mais seulement récemment. Pendant longtemps, j'avais besoin de garder ça pour moi.

Est-ce que tu avais peur, et ça rejoint une question que je t'avais déjà posée, que les gens ne te prennent pas au sérieux ?

Exactement. J'avais peur que la plupart de mes clients me prennent pour un excentrique et passent leur commande à quelqu'un d'autre, ce qui aurait été à l'encontre du but.

Mais il y a un aspect humoristique dans ce que tu fais...

Je l'espère bien.

Alors, c'est délibéré ?

Oui, mais aussi, je sentais qu'il me fallait être sûr de ce que je faisais, et de l'impact que ça pouvait avoir... Ce que je veux dire, c'est que je voulais m'assurer que ça répondait aux questions que je me posais avant de le rendre public. Et il m'a fallu un peu de temps pour en arriver là.

Ton travail se rapproche d'un autre genre de peinture murale : le graffiti. J'y vois des ressemblances mais aussi d'énormes différences. On peut considérer ce que font certains artistes de graffitis comme une limite qu'ils établissent et qu'ils dépassent ; cette limite est la légalité de ce qu'ils font. Il y a aussi un certain danger en « taggant » les murs. Y a-t-il un élément de danger dans ce que tu fais ? Une limite que tu essaies de dépasser ?

Il y a certainement le danger de tomber d'une échelle. Mais, plus sérieusement, en ce qui concerne les limites, j'espère bien avoir poussé la peinture au-delà des limites de la représentation. Je considère mon travail comme

une exploration des frontières du réel. Sinon, il y a aussi les limites dont je parlais tout à l'heure. Je pousse les limites d'acceptation du musée et du marché de l'art. Et mes peintures sont « périssables » : elles se détériorent avec le temps, surtout sous le climat de Houston, qui est chaud et humide, et où il faut repeindre l'extérieur d'une maison tous les sept ou huit ans. Ça ne cadre pas trop avec l'idée de conservation chère aux musées.

A propos de marché de l'art, est-ce que tu fais toujours des boulots plus traditionnels ?

Oui, je dessine pas mal, pratiquement tous les jours.

Et est-ce que les dessins influencent la peinture en bâtiment et inversement ?

Non. Ce sont deux activités très séparées. Je dessine surtout lorsque je suis au téléphone, des gribouillages, comme je le fais pour le moment.

Ha, ha. Mais tu vois ces deux choses comme séparées, sans connections. Il n'y a pas d'influence de l'une à l'autre ?

Non, absolument pas. Et, encore une fois, je parlais tout à l'heure des expositions que j'ai organisées, et elles n'ont pas de rapport avec la peinture en bâtiment. Tout est séparé, et en même temps, tout est en relation, parce que ces différentes activités posent toutes, d'une façon ou d'une autre, la question du réel et de la représentation.

Considères-tu ton travail comme une affirmation ou une négation de la peinture en tant qu'art ?

Je crois que c'est une affirmation. Je pense que c'est une tentative pour voir jusqu'où peut aller la peinture, et je pense qu'elle peut aller au-delà de la représentation.

Est-ce que tu le vois comme un commencement ou une fin ?

D'un côté, c'est une fin. Si on le considère d'un point de vue greenbergien, c'est l'aboutissement de la tradition moderniste.

Au plus plat possible.

Exactement, à moins d'aller derrière la surface peinte, je ne crois pas que l'on puisse aller plus loin que ça. Donc, de ce point de vue, c'est une fin. Mais vu sous un autre angle, c'est un départ. Je crois que c'est...

... un déblayage ?

Oui, une réalisation que la représentation n'est pas une limite insurmontable, et qu'il est possible d'aller plus loin. Et je crois que c'est, d'une certaine façon, ce que les peintres ont recherché depuis presque un siècle, à partir des Cubistes. Je crois que tout l'Œuvre de Duchamp, par exemple, peut se lire comme une tentative d'aller au-delà de la représentation. Et d'un certain point de vue, il a réussi, et d'un autre, il a échoué.

Il me semble que les gens peuvent voir ton travail, en entendre parler, t'entendre le décrire, et penser qu'il est très passif. Mais y a-t-il aussi un élément d'agressivité ?

D'agressivité ?

De « coup de poing dans la gueule » ?

Je ne crois pas, non. Parce que beaucoup de ceux qui y ont répondu favorablement n'ont pas vu les peintures. C'est pour ça que je ne pense pas qu'il soit agressif, parce que... Et, encore une fois, il n'y a pas d'objet, et on n'a pas besoin d'être en présence de la peinture pour en saisir l'effet. C'est une des choses qui, je crois, le rend différent de la peinture traditionnelle ; parce que pour apprécier un Cézanne ou un Matisse, pour qu'ils vous fassent de l'effet, il faut être devant. Alors que pour les Duchamp, il n'est pas nécessaire de les regarder, il suffit de les connaître. Il n'est pas indispensable de voir son urinoir, il suffit de penser à *Fountain* pour comprendre ce qu'il recherchait.

Dans ce cas, pourquoi peindre des murs. Pourquoi être peintre en bâtiment ?

Parce que ça me nourrit.

Ha, ha, ha ! Maintenant, dis-moi quelles réactions ont eu, jusqu'à présent, les gens du monde de l'art, les critiques ou d'autres artistes, et les gens qui sont en dehors du monde de l'art ?

Eh bien, certains ont été très enthousiastes, et d'autres sont restés polis !

Mais c'est la première fois que ce travail va être rendu public, avec l'exposition chez les Art Guys. C'est très intéressant, car je vais avoir toutes ces réactions que je n'ai pas encore eues. Donc, je vais pouvoir te répondre plus précisément le 5 septembre.

On en a déjà parlé un peu, mais est-ce que tu considères ton travail comme une collaboration avec tes assistants ou bien est-ce qu'ils sont un peu comme des outils, en un sens ?

Oh non, ce sont des assistants. Techniquement, ce sont des ouvriers sous contrat, mais pour moi, ce sont vraiment des assistants. Il se trouve seulement que notre situation de travail n'est pas une situation d'atelier. Je caractérise souvent ce genre de peinture comme « en plein air », un clin d'œil aux impressionnistes qui avaient abandonné l'atelier. J'aime aussi le fait que Leamon Green, qui travaille avec moi depuis plus de trois ans, est lui-même un artiste. J'ai eu pas mal d'artistes comme assistants dans le passé, et j'essaie de continuer dans la mesure du possible, parce que je sais qu'ils ont besoin de gagner leur vie. Le problème, c'est qu'on ne peut pas toujours compter sur eux. Et, ceci étant un business, il faut respecter les délais.

As-tu pensé à donner un nom à ce que tu fais ? De la façon dont certains artistes appellent ce qu'ils font « art conceptuel », « installation » ou autre ?

Je l'appelle tout simplement « peinture en bâtiment », par manque d'un nom qui puisse tout recouper. Parce que, pour moi, c'est de l'art conceptuel, c'est de l'installation, et c'est aussi de la performance. Comme je le disais plus tôt, la rencontre avec les clients pour déterminer ce qu'il y a à faire dans leur maison, tout le processus de planification du chantier, organiser l'équipe de peintres, rassembler le matériel et l'équipement, finir le boulot dans les délais (il y a toujours des délais à respecter), tout ça relève de la performance. Mais encore une fois, ce n'est pas une représentation. Ça se passe en temps réel, avec des gens qui ne sont pas des personnages jouant un rôle. C'est du direct. Il n'y a pas de jeu ni de semblant, comme dans la performance traditionnelle.

Est-ce que tu es quelquefois tenté de subvertir un peu ce que tu fais, par exemple en mettant un coup de pinceau sur une moulure, ou quelque chose de ce genre ?

Non, j'essaie au contraire d'être aussi bon peintre que possible. Lorsque

je peux suggérer des possibilités d'amélioration du travail, je le fais. Mais, sinon, je m'en tiens exactement aux instructions du client. En fait, je fournis au départ un devis très détaillé qui précise tout ce qui doit être fait, et c'est ce qui me sert de plan de travail.

Je trouve très intéressant le fait que tu suives les instructions de quelqu'un d'autre, alors que la plupart des artistes, il me semble, trouveraient ça très contraignant.

C'est vrai, mais c'est quelque chose dont j'ai l'habitude. Déjà dans les années soixante-dix, j'avais mis au point un système et une technique qui me permettaient de faire des dessins et des peintures sur lesquels j'avais très peu de contrôle. Il me suffisait d'amorcer le processus, et il se déroulait ensuite par lui-même. Pour moi, l'aspect créatif n'est pas dans la réalisation du travail. C'est très satisfaisant de triturer la peinture et les couleurs, mais pas nécessairement créatif. C'est plutôt dans la conception du travail que je me sens créatif.

Quelle est ta marque de peinture préférée ?

Travaillant à Houston, et compte tenu du temps et du climat, je trouve que Benjamin Moore est probablement une des meilleures sur le marché, si l'on considère le rapport qualité/prix. Et elle est aussi très agréable à appliquer.

Est-ce que tu as une couleur préférée chez Benjamin Moore ?

Non. Heu, en fait, si, la couleur que j'ai utilisée pour mon atelier, et elle s'appelle 1177. C'est un rose beige, et c'était en hommage à *L'Atelier rose* de Matisse.

Ha, ha, super.

Il y a une chose que je voulais ajouter, lorsque nous parlions des différents aspects dans mon travail. J'ai mentionné la performance, mais il y a aussi tout un aspect sociologique.

Sociologique, comment ça ?

Dans la relation que j'ai avec les clients, et aussi par le fait que, quand tu peins une maison, une chambre, un séjour... tu partages un peu la vie des

occupants, tu connais un peu leurs secrets, d'une certaine façon. Tu fais beaucoup plus partie de leur vie que si tu les rencontrais tout simplement à une soirée.

C'est vrai.

Et c'est un aspect qui est très intéressant. Pour moi, ça fait partie intégrante du travail. Ça dépasse de loin la peinture, et met en jeu tout un champ d'activités, couvrant toute une gamme de relations humaines. Certains de mes clients sont devenus des amis.

Maintenant, compte tenu de ta formation, est-ce que tu trouves surprenant de faire un type de travail très discipliné et très ordonné, et totalement soumis aux caprices de quelqu'un d'autre ? Par rapport à tes expériences passées, est-ce que ça te surprend d'en être arrivé là ?

D'une certaine façon, oui. Etre à la tête d'une petite entreprise c'est certainement très loin de la vie bohéme et anarchique d'un étudiant des Beaux-Arts. Mais, en même temps, je ne m'y sens pas enfermé, parce que ça reste seulement un aspect de ce que je fais. Comme je le disais tout à l'heure, ce n'est pas là que le processus créatif se passe. C'est très confortable d'avoir tout un ensemble de règles à suivre. Ça laisse l'esprit libre de vagabonder. Et c'est aussi financièrement intéressant ! Et puisque nous parlions de traditions, je crois que ce travail retrouve la tradition du mécène passant commande à l'artiste. Pendant des siècles, toutes les peintures ont été faites sur commande, et ces commandes étaient très détaillées. Elles précisaient le nombre de personnes dans un tableau, le nombre d'arbres, la surface de ciel, etc.

C'est vrai.

Une autre chose que je voulais mentionner à propos de l'aspect sociologique : quand j'ai réalisé ce qu'englobait ce travail, que j'ai commencé à le considérer comme une forme d'art et que je prévoyais de le rendre publique, j'ai pensé que tenir un journal serait une façon intéressante d'y apporter un commentaire. Alors, j'ai commencé d'écrire les pensées que j'avais pu avoir dans la journée, sur l'art en général, sur le boulot du jour, les gens rencontrés, un peu à la Sophie Calle. Mais en même temps, au moment d'écrire tous ces trucs, j'étais très mal à l'aise. Et très vite, je me suis rendu compte que ce qui m'intéressait, ce que j'aimais vraiment, c'était d'être sur

le chantier et de faire le boulot. Et lorsque je me mettais à l'écrire, je retombais dans la représentation. Le mettre par écrit, c'était le dissocier de la réalité dans laquelle ça se passait et de le reverser... de le représenter sur la page. Alors j'ai arrêté de tenir un journal.

Il me semble presque que tu te sentes la responsabilité ou même la mission de répudier la représentation. Est-ce que c'est vrai ?

Oh non, je ne vois pas ça comme une mission. Mais je le vois comme une sorte de défi : essayer de voir si je peux échapper à la représentation, peindre sans rien représenter. Essayer de voir comment coller au plus près de la réalité, comment forcer la frontière entre le réel et sa représentation. Et je suis sûr que je vais rencontrer... en fait, j'ai déjà rencontré des obstacles. Comme actuellement, le fait que nous en parlions, d'une certaine façon, c'est déjà le mettre en représentation, et encore plus quand cette conversation sera retranscrite et imprimée.

Oui, c'est vrai, je peux voir ça. Mais il n'y a pas moyen... En un sens, je dirais que tout le dossier sur le travail est une représentation.

Oh, non, je ne crois pas. Toutes les notes, le devis, les factures sont comme des accessoires dans un « théâtre en vrai ». Je veux dire, ils font partie de la chose, ils ne se trouvent pas à l'extérieur, comme c'est le cas dans la représentation.

Je voulais te demander : si quelqu'un t'apportait quelque chose à peindre, est-ce que tu le ferais, ou est-ce que tu considèrerais que c'est... je pense à un volet par exemple ?

Là, je ne sais pas. Je ne pense pas, parce qu'encore une fois... En fait, je ne sais pas. Je veux dire, d'un côté, si je peignais un volet, ce serait un volet peint, ce ne serait pas l'image d'un volet, et de ce point de vue, ça resterait vrai par rapport à ma peinture. Mais je retomberais dans la situation où je ferais des objets, et je retomberais dans le marché de l'art, ce qui est une des choses dont j'essaie de m'éloigner.

C'était aussi le but des artistes conceptuels et des artistes du Land Art de sortir du marché de l'art. Mais, où qu'ils se tournent, il semble que le marché de l'art soit capable de les suivre et de transformer leur travail en marchandise. Mais, en un sens, ton travail est déjà une marchandise...

Oh oui, c'est déjà commercialisé. Dès le départ. Et c'est pour ça que je ne pense pas qu'il puisse être à nouveau commandé.

Mais est-ce qu'on ne peut pas imaginer, et je crois que je le peux, que le marché de l'art puisse s'approprier ce que tu fais ?

Oh, je parie que c'est possible, ha, ha ! S'il y a moyen pour eux de se faire de l'argent, j'ai bien peur que ça arrive. C'est ce qui est arrivé à tout le reste.

Est-ce que ça t'embêterait ?

Je ne sais pas, je pense que ce serait de bonne guerre. J'essaie de rendre la chose le plus difficile possible. Mais encore une fois, c'est un peu accessoire. Si le seul but de mon travail était de défier le marché de l'art, alors oui, je pourrais m'avouer vaincu. Mais ce n'est qu'un à-côté, même si je l'apprécie ; pour le moment, ça marche et je m'en réjouis. Mais si ça cessait de fonctionner, tant pis ! Je ne me sentirais pas vaincu.

Est-ce que tu envisages la possibilité qu'un jour, quelqu'un pourrait vendre sa maison plus chère en disant : « Oh, il y a un boulot de peinture de Bernard Brunon » ?

Ça, c'est possible. Mais je ne vois pas qui serait suffisamment stupide pour avaler ça.

Est-ce que tu pourrais vendre tes services aux enchères ?

Ah, ça je n'y avais pas pensé. Je ne pense pas que ça puisse arriver, donc je n'ai pas trop à m'inquiéter. Je ne sais pas... Si, à un moment donné, j'ai un besoin d'argent, je pourrais y penser, mais pour l'instant ça va, alors...

Comment fais-tu pour établir les coûts des travaux de peinture ? Est-ce qu'il sont comparables à ce que demandent les autres peintres de Houston ?

Je crois qu'ils sont très compétitifs, oui. Je ne pense pas être le moins cher, mais je ne suis pas non plus le plus cher. Pour la qualité de travail fourni, pour tout le soin que j'y apporte, je crois que mes prix sont très raisonnables.

Tu vas peut-être lancer une mode de peintres en bâtiment qui enveloppent leur travail de théorie, et qui demandent des prix exorbitants.

Ouais, bien sûr. Et on l'appellera l'Ecole de Peinture en Bâtiment !

Ha, ha !

Ce qui est vraiment intéressant avec cette exposition, c'est qu'elle va apporter une réponse à beaucoup de ces questions. J'espère que, d'une façon ou d'une autre les gens vont y répondre. J'espère que ça ne va pas les laisser froids.

Tu veux dire, lorsqu'ils arriveront dans la galerie ?

Oui, et quand ils seront mis au courant du processus et du concept.

Et comment vas-tu les mettre au courant ?

Grâce à cette interview.

Un entretien avec Pascal Beausse, critique d'art et écrivain, mené via Internet en avril et mai 2007.

Comment as-tu pris la décision de créer la structure entrepreneuriale « That's Painting Productions » ?

That's Painting Productions a été formé en 1989, et le nom a été enregistré en tant que D.B.A. (Doing Business As) au registre du commerce du Comté de Harris, à Houston, au Texas en 1991. Sa création répondait à une exigence purement pratique, dans la mesure où je faisais déjà de la peinture en bâtiment, depuis quelques années. L'insertion de mon travail dans une structure d'entreprise avait pour but premier de faciliter la gestion du travail et de l'équipe de peintres ; et le nom se voulait plutôt générique, de façon à pouvoir y intégrer l'ensemble de mes activités, qui à l'époque, et encore aujourd'hui, regroupait un travail de peinture, la création d'expositions de groupe et des écrits critiques pour des revues d'art. C'était donc un outil comme un autre destiné à me simplifier la vie. Ce n'est qu'un peu plus tard que les implications esthétiques quant à l'impact en tant que pratique artistique me sont apparues ; mais elles n'avaient pas vraiment été prises en compte au départ. Cela s'est passé progressivement, au fur et à mesure que j'analysais la viabilité de cette position.
En revanche, ce qui a été crucial et décisif, pour moi, ce fut le passage d'une pratique de peinture d'atelier à une pratique de peinture en bâtiment ; et cela s'est passé un peu plus tôt, au cours de l'année 1988. A ce moment-là, la problématique déterminant mon travail était surtout orientée sur un questionnement de la représentation, et la recherche d'une production plastique qui puisse se situer en-dehors des codes de représentation traditionnelle en peinture. Je me suis peu à peu rendu compte que la peinture que je cherchais à faire dans l'atelier, depuis sept ou huit ans, une peinture qui ne représente rien, même pas une image abstraite, je la faisais en fait lorsque je repeignais une pièce. J'ai évoqué les douleurs de ce passage dans l'interview avec Michael Kosch publiée dans le catalogue que j'ai produit pour la première exposition de cette « peinture en bâtiment » à la Art Guys Gallery, à Houston en 1993. Mais il faut croire que cette notion de peinture en bâtiment me courait dans la tête, puisqu'au printemps 1988 j'avais organisé l'exposition *House Paintings*, à DiverseWorks, Houston, qui regroupait des artistes texans utilisant dans leur travail des matériaux de construction...

Rétrospectivement, quel regard portes-tu sur le caractère très pionnier d'une telle attitude, consistant à mettre en cohérence un travail d'artiste et sa mise en œuvre dans un cadre économique extra-artistique ?

Ce n'est en fait qu'en 1993–94 que j'ai totalement pris conscience de l'importance de la structure d'entreprise dans mon travail, lorsque j'ai commencé à approfondir l'aspect « prestation de service » de l'activité de That's Painting. Comme je le disais, le moteur du travail, ce qui me préoccupait au départ, c'étaient surtout des questions de peinture, des recherches purement plastiques, et non pas économiques. Les discussions que j'ai eues avec Jade Dellinger, un curateur indépendant qui s'intéressait beaucoup à ce type de travail m'ont aidé à percevoir le caractère particulier de la situation créée par That's Painting Productions. J'avais rencontré Jade en 1992, alors que je préparais l'exposition *Here's Looking At Me, l'autoportrait contemporain,* pour ELAC, Art contemporain, Lyon. Jade était à l'époque directeur des Editions Julie Sylvester, New York, à qui j'avais emprunté deux autoportraits de Mike Kelley. Il avait organisé des expositions à New York et ailleurs regroupant des artistes comme Andrea Zittel, Rainer Ganahl, et autres, comme par exemple *Full Service* en 1994 à Here Art, à New York. Grâce à lui, j'ai pu les rencontrer et cela m'a permis d'avoir une connaissance directe de leur travail, et aussi d'approfondir la rupture que ce type de travail avait créé par rapport au profil traditionnel de l'artiste travaillant en atelier.

En mars 1995, Jade m'a invité à participer à une exposition de peintres en bâtiment, *Custom Colors*, avec Philip Reilly et Filippo Falaguasta, qu'il organisait à Here Art, et à laquelle participaient aussi Rainer Ganahl et *Frazione Di Tempo* (Marco Moretti et Kathrin Hill). C'est pendant ce séjour new-yorkais que Jade et moi avons évoqué la possibilité d'une exposition ayant la forme d'un salon professionnel qui regrouperait des artistes prestataires de service, exposition qui est devenue *To the Trade, a Trade Show for the Art Industry.*

Une fois accepté le fait que la peinture en bâtiment constituait mon activité d'artiste, la poursuite d'un travail artistique au sein d'une structure économique me semblait tout à fait logique, puisque répondant à un besoin interne au travail. Tout comme je cherche à me procurer les meilleurs outils pour peindre, la création d'une compagnie de peinture en bâtiment me permettait d'opérer d'une façon efficace au sein d'un marché spécifique : l'industrie du bâtiment.

Je pense que ce fut aussi le cas pour les autres artistes se trouvant dans la même situation, pour qui la structure en société était d'abord une réponse

pratique à un des problèmes concrets soulevés par le travail.

Avais-tu déjà un intérêt pour des expériences antérieures, par exemple celle de Iain Baxter ?

C'est en montant l'exposition *To the Trade*, dans le travail de recherche sur les artistes prestataires de service, que j'ai pris connaissance du travail d'artistes comme Iain Baxter, et sa compagnie N.E. Thing. Ce qui nous guidait, Jade et moi, en plus des propos de Warhol sur la relation de l'art et du business, c'étaient des expositions comme *Business Art/Art Business*, de Frans Haks au musée de Gröninger, ou *Services : The Conditions and Relations of Service Provision in Contemporary Project-Oriented Artistic Practice*, organisée par Andrea Frazer et Helmut Draxler pour l'université de Lünenburg en Allemagne, ou encore *Arte & Co.*, organisée par Loradona Parmesani, au début des années 1990. *Arte & Co.* présentait les travaux de Banka di Oklahoma, Name Diffusion, Ingold Airlines, Technotest, Philippe Cazal, Premiata Ditta, et autres.

Dans le même ordre d'idée, comment as-tu observé le développement par la suite, au milieu des années 1990, de ce type d'activité entrepreneuriale dans le champ de l'art, par exemple avec Fabrice Hybert, Plamen Dejanov & Swetlana Heger, et bien d'autres ?

Il est très intéressant de voir comment le concept d'artiste prestataire de service a évolué, dans la deuxième moitié des années 1990. La préparation de l'exposition *To the Trade*, qui devait être montée au Musée d'art contemporain de Lyon dès sa réouverture, en 1996, et qui, après bien des péripéties, a finalement été produite à Houston en 2001, m'a permis de distinguer en fait une succession de plusieurs « générations » chez les artistes prestataires de service. A la suite des « précurseurs », comme Iain Baxter, Name Diffusion ou même Philippe Cazal (dont le travail consistait surtout à promouvoir l'image de marque PHILIPPE CAZAL), on trouve une première génération, à la fin des années 1980, début des années 90, pour qui la structure d'entreprise était une conséquence du travail poursuivi, comme ce fut le cas pour That's Painting, A-Z Administrative Services, la compagnie d'Andrea Zittel, Security by Julia, la compagnie créée par Julia Scher, AVL de Joep Van Lieshout ou Soussan ltd. de Sylvain Soussan. Dans la deuxième moitié des années 1990, une deuxième génération a pris cette structure d'entreprise comme un acquis, et y a inscrit un travail de prestations, comme ce semblerait être le cas pour GRORE Images ou Accès

Local, de Philippe Mairesse, ou ZingMagazine de Devon Dikeou. Je crois qu'il y a aujourd'hui une troisième génération d'artistes opérant en structure d'entreprise, mais dont le statut est beaucoup plus vague. Leur activité me semble consister en la création de besoins afin de pouvoir les satisfaire, comme par exemple IKHEA©SERVICES de Jean-Baptiste Farkas. Cette situation me semble être un retour en arrière, dans la mesure où les artistes de cette troisième génération recréent un système de représentation, alors que pour moi, la structure d'entreprise avait été le moyen qui m'avait permis de l'éliminer. J'ai l'impression que pour cette troisième génération, la structure d'entreprise joue le rôle que la toile avait pour le peintre traditionnel : un espace donné, privilégié et vierge, qui va être investi par une fiction. Alors que That's Painting est une vraie entreprise de peinture en bâtiment, qui me fait vivre ainsi qu'un certain nombre de peintres depuis presque vingt ans. Les entreprises de cette troisième génération me semblent n'être que des simulacres d'entreprise ; constituant pour moi une activité artistique qui retombe dans le piège de la représentation.

As-tu été fréquemment invité à participer à des expositions collectives sur la question des rapports de l'art avec l'économie ? Et dans ce cas-là, avec quel type de réponse proposes-tu de participer ?

Lorsque je suis invité à participer à une exposition collective, ma réponse varie en fonction de la situation, chaque exposition présentant des conditions spécifiques.
L'exposition *Use As Directed*, organisée par Jade Dellinger pour l'University of South Florida Museum, à Tampa, au cours de l'année 1996, consistait en une suite d'interventions par divers artistes, comme Maurizio Catalan, ou Dan Peterman, proposant un « mode d'emploi » pour la réalisation d'une pièce. Invité à y participer au moment où avait lieu une exposition de peinture abstraite *Re:Fab, Painting Abstracted, Fabricated and Revised*, j'ai proposé de repeindre l'un des murs de la salle d'exposition sur lequel étaient accrochées les toiles. Ma peinture devant rester dans les collections du musée, j'ai détouré un des murs du bureau de la directrice, et laissé des directives pour que ce mur soit repeint à la fin de l'exposition, de la couleur, 'Ocean Mist', utilisée dans la salle d'expo.
En revanche, lorsque je participe à une exposition sur le thème de l'art et de l'économie proprement dits, j'adopte une stratégie différente. Ce qui est montré alors n'est pas la peinture mais une promotion du travail de l'entreprise, l'exposition devenant en quelque sorte une opération de marketing. L'exemple caractéristique reste *To the Trade*, qui a été montée à Diverse

Works en octobre 2001. Ce même format a été repris, en 2003, au Centre d'art contemporain de Meymac, dans l'exposition *Ma petite entreprise*, organisée par Jean-Paul Blanchet et Caroline Bissière. *To the Trade* était conçu comme un salon pour le professionnel de l'art, où chaque artiste invité avait un stand pour promouvoir ses services : Paula Hayes, sculpteur/jardinier paysagiste, exposait « Story », Wolfgang Staehle présentait *The Thing*, Rirkrit Tiravanija son *Globo*, Lucy Orta avec *The Meal*, Philippe Mairesse avec *Accès Local*, Nicolas Floch et son *FRAC Portable*, Soussan Ltd., ®TMark, ou Gaylen Gerber. Chaque artiste avait à sa disposition un stand de 10' par 10' (3,5 m x 3,5 m) et un panneau (publicité sur lieu de vente) de 10' par 8' (3,5 m x 2,5 m). Le stand That's Painting consistait en une plv et d'autres accessoires appropriés, comme un mannequin pour présenter la casquette et le T-shirt avec logo de l'entreprise, un montage vidéo montrant des exemples de chantiers, et des cartes postales et une brochure à la disposition des visiteurs.

Le stand ou le plv a été l'une de tes solutions plastiques. Pourquoi as-tu choisi cet aspect communicationnel ? Comment l'as-tu mis en œuvre plastiquement et discursivement ?

Mise au point avec l'aide d'un graphiste professionnel, la plv de *To the Trade*, réutilisée pour *Ma petite entreprise*, était conçue comme un outil de communication. Elle présentait l'activité de That's Painting Productions en tant que projet artistique, avec son logo, sa devise : « Moins il y a à voir, plus il y a à penser. » et, superposée à une vue de chantier, une paraphrase de Greil Marcus, décrivant la stratégie de Guy Debord : « C'est dans le domaine du marginal et du trivial que commence toute critique du quotidien, et donc toute critique de la réalité sociale. » Sur le stand, des cartes postales et une brochure proposaient des exemples du travail, et le plaçaient dans son contexte historique. Mais pour moi, tous ces éléments, la plv, les brochures et cartes postales, et même les casquettes et T-shirts, ne sont que des accessoires au travail, et ne pourraient pas exister sans le travail lui-même, qui reste le travail de peinture en bâtiment. Je tiens à respecter cette hiérarchie, alors qu'aujourd'hui, j'ai l'impression que l'on a tendance à tout mettre sur le même plan, ou plutôt à tout amalgamer, de façon à faire entrer le tout dans le marché. Je ne me vois pas par exemple produire des variations de la plv, simplement pour pouvoir les vendre. Si j'en ai besoin pour une nouvelle exposition, oui, mais seulement dans le cas où sa fonction première serait d'être un outil de communication et de marketing.

Quelles ont été tes collaborations avec des artistes dans le cadre de la participation de That's Painting Productions à des expositions collectives quand la thématique n'était pas « art & entreprise », mais du type « la peinture dans un champ élargi » ?

Il m'est arrivé fréquemment de collaborer avec des artistes pour une exposition spécifique, et ces collaborations sont adaptées aux exigences de la situation. Comme par exemple avec Joe Dawn, à la galerie Fotouhi Cramer, à New York, en 1996, où nous avons repris notre collaboration pour l'exposition *Rezone* à DiverseWorks, en 1995. Joe m'avait chargé de peindre les trois murs entourant son installation de la couleur qu'il avait choisie : « Lucky Charm ». Pour l'exposition *decora(z)ion* à Tecla Sala, à Barcelone, Olivier Mosset m'a demandé de peindre le mur sur lequel était accrochée sa toile, une imitation des bandes gris foncé et blanc de Buren.
Les prémices de l'exposition *Crossing Parallels*, en 2001 au Ssamzie Space Gallery de Séoul, étaient pour sept groupes de deux artistes, un coréen et un américain, de réaliser un travail en commun, dans un espace donné. Pour ma collaboration avec la vidéaste Jookyung Yoon, j'ai peint trois murs contigus, en rouge à gauche, en rose au centre et en blanc à droite, et Jookyung a ensuite projeté sa vidéo simultanément sur le mur rouge et le mur blanc.
En 2002, pour sa participation à *Rouge Phosphène*, au Centre d'Art Contemporain à Sète, Jean-Philippe Antoine m'a embauché pour peindre le mural qui servait de toile de fond à son installation sonore « Chambre L(S) ourde ». The Art Guys, un duo d'artistes basés à Houston m'ont passé commande, en 1998, de 1000 couches de peinture à appliquer sur le panneau publicitaire pour la vodka Absolut, *Absolut Art Guys*. J'ai de nouveau collaboré récemment avec eux, en peignant leur nouvel atelier, The Art Guys World Headquarters, qui s'est ouvert le 1er avril dernier.
Il m'est arrivé de préparer les murs de la galerie pour un artiste spécifique, comme ma collaboration avec Dario Robleto à DiverseWorks, ou pour l'exposition de Chuck Close à la Texas Gallery de Houston. Yvon Nouzille m'a embauché à plusieurs reprises pour retaper et repeindre les murs de la galerie Le Sous-sol à Paris, entre autres pour le projet *Blanc*, de Sylvain Soussan, après l'exposition de Daniel Walravens, en 1995 ; ou encore, en 2002, après l'exposition de Neal Beggs qui avait escaladé les murs avec des piolets et crampons à glace, en créant plus de 250 trous qu'il a fallu reboucher avant de pouvoir repeindre. Plus récemment, Chris Molinski m'a demandé de réparer et repeindre les murs de la Art Gallery of Knoxville, dans le Tennessee, après que les murs aient été percés de trous et peints en noir

pour l'installation précédente. Cette peinture constituait ma participation à la Biennale de Paris 2006.

Quand That's Painting Productions intervient pour recouvrir un wall-drawing ou wall-painting, ta réponse plastique est conduite par les curators à un palimpseste de type Erased de Kooning *? Quels sont les différents cas de figure dans lesquels tu t'es trouvé ? Et quel est l'éventail de tes réponses ?*

Je n'avais jamais fait le parallèle avec l'œuvre de Rauschenberg, *Erased de Kooning* ; c'est très intéressant et ça vaudrait d'être creusé. Mais dans ces cas-là, comme dans tous les autres chantiers, je me borne à exécuter une commande, et la peinture finale est exactement ce que le client demande. J'ai ainsi « collaboré », même si ce n'était pas leur intention au départ, avec Hamish Fulton, Chuck Close, Katharina Grosse, Neal Beggs ou encore les artistes de l'exposition *Painting is Dead, or is it ?* à la galerie Lance Fung, à New York, en 2002.
Mais quelle que soit la situation, que le client soit un galeriste ou un particulier, la réponse reste la même, et suit le modus operandi de la compagnie qui est : un travail bien fait, à des prix compétitifs, et dans des délais respectés. Pour moi, la nature du travail ne change pas, quelque soit le contexte. Il n'y a pas de plus-value artistique parce que cette activité se passe dans une galerie ou un musée, plutôt que dans la salle de séjour d'un particulier. Le caractère artistique vient des intentions qui sous-tendent le travail, et de la prise de conscience que ces intentions entraînent. Le musée ou la galerie ne font, en fait, que valoriser la démarche.
Ce qui change parfois, dans une commande spécifique, comme la peinture de l'entrée de la maison de Edward Hopper, ou les murs du restaurant TokyoEat au Palais de Tokyo, c'est que l'histoire du lieu apporte une dimension supplémentaire à la peinture. Pour l'exposition *Going Home*, installée dans la maison d'enfance de Hopper, à Nyack, New York, j'ai replacé sur les murs de l'entrée les couleurs qui s'y trouvaient au moment où Hopper a représenté cette entrée dans la petite peinture *Stairway*, de 1949. Ce fut pour moi l'occasion de boucler la boucle sur la représentation : Hopper a peint *Stairway* en regardant les murs et les boiseries de son entrée, et j'ai repeint ces murs et boiseries en prenant *Stairway* comme modèle. De la même façon, en repeignant les murs et les fenêtres du restaurant TokyoEat, au Palais de Tokyo, j'ai établi un parallèle avec la peinture d'Elsworth Kelly, *Window, Museum of Modern Art, Paris* : la structure de fenêtre qui servit de modèle à Kelly en 1949, faisant partie du chantier de 2003, est devenue la peinture elle-même. Ces cas particuliers servent à approfondir

certains concepts mis en œuvre et à affiner le contenu artistique du travail, mais, à mon sens, ils ne sont pas requis, loin de là, pour établir le caractère artistique de l'entreprise.
Dans mon travail, les clients deviennent collectionneurs, parfois malgré eux, et aussi critiques, puisqu'ils jugent, en fin de compte, et en fin de chantier, la qualité du travail réalisé.

Finalement, la structure entrepreneuriale te donne une certaine liberté dans tes rapports avec les institutions de l'art. Considères-tu que tu t'es soustrait au contrôle habituel du travail de l'artiste par un certain nombre d'opérateurs qui se chargent, parfois de façon autoritaire, de la communication et de la commercialisation du travail de l'artiste dans le circuit économique traditionnel du marché de l'art ?

Lorsqu'il s'agit de faire circuler l'information sur le travail, je dois bien passer par des opérateurs, comme tu dis, chargés de la communication. En revanche je crois avoir pris mon indépendance par rapport au marché de l'art puisque je fonctionne totalement en dehors de ses circuits économiques. Je gagne ma vie depuis presque vingt ans en faisant de la peinture, mais je traite directement avec les clients, et ce rapport avec les clients est devenu partie intégrante du travail (une chose sur laquelle j'aimerais revenir plus tard).
Comme je le disais déjà en 1993, la peinture que je fais est, d'entrée de jeu, une marchandise, elle s'inscrit de par sa nature dans un système commercial, puisqu'elle résulte d'une commande passée par le client à l'entreprise ; et il est difficile à ce moment-là de la re-commercialiser. Et lorsque je travaille pour une galerie ou un musée, le galeriste ou le commissaire d'exposition devient le client, mais la nature de la transaction ne change pas.

Tu inverses cette relation de dépendance avec le marchand en développant une relation de prestataire de service.

C'est vrai, mais si je ne dépends pas du bon vouloir du marché de l'art, je dépends quand même du marché du bâtiment. Et les stratégies à mettre en place doivent être tout aussi spécifiques et efficaces, car je suis responsable d'une équipe de peintres qui dépendent de moi pour faire vivre leur famille. Et cet aspect déontologique dans mon travail, qui vient directement de sa structuration en entreprise, et dont j'ai pris conscience peu à peu, a maintenant pour moi une grande importance et constitue un aspect majeur du travail.

L'enjeu – pas uniquement symbolique ! – est donc celui d'une reprise en main par l'artiste de l'aspect économique de son travail.

Tout à fait, et cette reprise en main s'accompagne, ou plutôt, elle engendre un dépassement de la nature traditionnelle de l'œuvre d'art, dans la mesure où, comme le remarquait le critique américain Peter Schjedahl, traditionnellement, l'œuvre d'art n'est jamais faite sur commande, tout au plus, l'artiste s'autocommande le travail. Alors qu'avec That's Painting, la peinture n'est produite que lorsqu'il y a commande d'un tiers. Le travail répond toujours à un besoin bien précis, et c'est cette exigence pratique qui en fait son originalité et le démarque définitivement de l'œuvre d'art traditionnelle. Dans le même sens, Michael Kimmelman, le critique du *New York Times*, a remarqué que « l'une des raisons fondamentales de faire de l'art, c'est d'avoir une place où se faire plaisir et cajoler son ego ». Par rapport à cette définition, je crois que la proposition de That's Painting est vraiment radicale, car la situation sur un chantier est rarement une partie de plaisir, et les demandes du client ne laissent pas beaucoup de place à la libre expression. Philip Glass parle de l'œuvre comme « transaction » entre l'artiste et son public, et c'est dans ce sens que je vois mon travail. Pour That's Painting cette transaction est fondamentale ; elle constitue l'élément premier qui donne sa raison d'être à la peinture.
Le travail reste malgré tout dépendant du système, dans une certaine mesure, car il faut bien que l'information passe, entre autres par les réseaux traditionnels des institutions artistiques, comme cette interview. En raison, je pense, du peu d'informations disponibles sur mon travail, il est resté pendant des années, et probablement reste encore dérangeant, puisque certains critiques se demandent si c'est bien de l'art, ou ont besoin d'y injecter des aspects esthétiques qui ne s'y trouvent pas pour l'accepter comme tel. Alors que la question de savoir si c'est de l'art ne se pose pas, comme le dit Fredericka Hunter, directeur de la Texas Gallery à Houston, c'est « built in », c'est intégré dès le départ dans le processus même du travail qui a son origine dans un questionnement de la peinture et de la représentation.
Les peintures existent, c'est un fait indéniable. Elles existent dans le réel, et non pas dans un espace fictionnel ou idéalisé. Et elles existent indépendamment du discours qui peut leur être appliqué. Elles n'ont besoin ni d'être acceptées ni validées par le monde de l'art.
Mais ce manque d'information a parfois des conséquences surprenantes, et crée parfois des malentendus, comme par exemple le commissaire de l'exposition *de coraz(i)ón*, qui note dans le catalogue que « Bernard Brunon abolit de manière radicale la frontière entre « peinture de décoration inté-

rieure » et « peinture artistique », en ne différenciant les deux pratiques que par le coût financier. », alors que depuis le départ, je tiens à ce que le prix demandé pour un travail de peinture soit totalement compétitif avec les coûts du marché, et ce pour assurer la viabilité de That's Painting en tant qu'entreprise en bâtiment.
On m'a parfois reproché de faire le jeu du capitalisme et de venir renforcer le système, en étant un patron employant des ouvriers. Mais je crois que la résistance de plein fouet au système capitaliste ne peut qu'échouer, car le système a, entre autres particularités, la possibilité de s'approprier cette résistance, de la retourner en marchandise et de la vendre à ceux-là même qui voulaient y résister. Il faut donc trouver de nouvelles stratégies. En agissant à l'intérieur du système, mais sans en cautionner ses valeurs, il est peut-être possible de le circonvenir. Ce n'est sans doute pas très spectaculaire, ni de très grande portée, mais ça peut être efficace à un certain niveau. En revanche, j'ai du mal à comprendre des projets comme la proposition de Jan Middlebos, qui prône le « perruquage », fabrication pendant le temps de travail d'objets n'ayant rien à voir avec le travail, ou l'échange d'objets volés sur les lieux de travail. C'est une attitude plutôt adolescente, qui ne fait absolument rien pour résoudre le conflit patron/ouvrier, mais au contraire ne fait que le perpétuer et l'exacerber. Ce que je suis en train de faire, avec That's Painting, en créant une relation différente entre employé et employeur, c'est de chercher à démonter ce système de l'intérieur, à mon niveau, ce qui me semble beaucoup plus efficace.
Un aspect du travail qui me plaît beaucoup, c'est la façon dont il vient révéler les failles du système, les endroits « où ça accroche ». Comme par exemple au Palais de Tokyo, entre le restaurant et le musée, où le directeur artistique, Jérôme Sans, était ravi de voir l'activité de That's Painting mais refusait de prendre en charge la responsabilité et la conservation de la peinture, et où l'architecte en charge du chantier se foutait pas mal de l'aspect artistique du travail, et ne voulait surtout pas que ça interfère avec le travail des autres corps de métier. Ou encore la situation dans laquelle s'est trouvée Béatrice Josse, lorsqu'elle a voulu que le FRAC Lorraine me passe commande des travaux de peinture au moment de la rénovation de ses nouveaux bâtiments. Son conseil d'administration, ne sachant pas si le budget devait venir des acquisitions ou de la rénovation, a finalement décidé d'abandonner le projet.

Quelle est la nature de la relation de travail que tu as développée avec tes partenaires, je pense notamment à Yvon Nouzille qui est doté d'une carte de visite à en-tête de That's Painting Productions, avec pour fonction d'en être le représentant en Europe ?

Dans une certaine mesure, ma relation avec Yvon Nouzille est la relation courante de l'entrepreneur avec le maître d'œuvre, ou avec l'architecte-décorateur qui servent parfois d'intermédiaire auprès du client. Et qui, en tant que démarcheur, reçoivent un pourcentage du coût final des opérations. C'est ce qui se passe ainsi à Houston, lorsqu'un maître d'œuvre ou un décorateur me passent commande d'une peinture pour un de leurs clients. Mais de par son insertion dans le monde de l'art sur la scène européenne, le rôle d'Yvon dépasse de loin la relation entrepreneur/maître d'œuvre. Le soutien qu'il a apporté à mon travail, dès notre rencontre grâce à Sylvain Soussan en 1995, a été pour moi un énorme encouragement, et a renforcé mes convictions que j'étais sur la bonne voie. Sa carte de visite le donne comme « représentant » de That's Painting, mais sa participation à la promotion de l'entreprise va bien au-delà de la simple opération de marketing. Par exemple, pour l'exposition de That's Painting à la galerie Le Sous-sol, rue de Charonne, en 2002, après l'exposition de Neal Beggs, il s'était arrangé pour que le travail de peinture de la galerie soit retransmis en direct dans le bar d'à-coté, *le Bar Zinc*, où les visiteurs pouvaient boire une bière en suivant les progrès sur le poste de télé installé au-dessus du bar. C'est lui aussi qui est à l'origine du chantier de TokyoEat au Palais de Tokyo en 2003, et qui supervise la production de ce livre.

Quelle est la nature du dialogue avec les employés de l'entreprise sur la dimension artistique de ton travail, dans lequel ils sont impliqués du fait de cette relation salariée ?

L'équipe de peintres avec qui je travaille varie en fonction du nombre et de l'importance des chantiers. Martin Tovar, qui est avec moi depuis quatorze ans, et Adolfo Mejia, depuis dix, sont, par leur formation, des peintres en bâtiment, et ne partagent pas forcément mes préoccupations artistiques. Mais ils sont bien sûr au courant de mes ambitions, et de la portée du travail tel que je le conçois. Les conversations que l'on peut avoir portent surtout sur la qualité du travail, et le respect des intentions du client. Mais leurs goûts artistiques tendent plutôt vers le figuratif. En revanche je les tiens au coûrant de la marche de l'entreprise, et de la façon dont elle est gérée. L'année dernière, le volume de chantiers s'étant trouvé considérablement réduit, nous avons débattu de la stratégie à adopter pour assurer la survie de l'entreprise, et une des possibilités était d'aller chercher des chantiers pas chers, où la qualité du travail ne comptait pas, mais aussi où le revenu aurait été diminué de moitié. La décision unanime fut de ne pas sacrifier la qualité du travail, qui fait la réputation de That's Painting,

même si je ne pouvais pas garantir un emploi à temps complet pendant quelques semaines. Le pari a payé, puisqu'en fin de compte, l'activité semble revenir à un niveau normal et aujourd'hui j'ai besoin d'embaucher deux peintres supplémentaires.
Je ne sais plus qui a dit que le meilleur atout de tout business, ce sont les personnes qui y travaillent, mais je suis tout à fait d'accord. Ça ne semble malheureusement souvent ne pas être pris en compte par les grosses sociétés qui cherchent uniquement à plaire au conseil d'administration et à leurs actionnaires au détriment de leurs ouvriers.

Art et travail sont liés au plus haut point dans ta démarche. Tu as inversé l'ancestrale définition qui voulait croire que l'activité de création n'était pas à proprement parler un travail.

C'est vrai.

Avec That's Painting, le travail devient une activité de création en soi. Cela a-t-il des conséquences sur la façon dont ton équipe et toi-même vivez votre activité professionnelle au quotidien ?

Non, je ne pense pas ou du moins je pense que ça ne devrait pas en avoir, dans la mesure où le but de l'activité, au quotidien, est de faire le meilleur boulot possible, œuvre d'art ou pas. Mais il est vrai que d'inscrire mon activité dans un contexte artistique, d'avoir en quelque sorte été forcé de prendre conscience du quotidien, de la réalité des gestes impliqués dans le travail, cela m'a amené à vouloir le faire le mieux possible. Les conséquences que je peux y voir ne sont pas d'un ordre esthétique, mais plutôt de l'ordre de la déontologie, puisque ce qui est devenu important dans le travail, ce n'est plus telle ou telle couleur, ou tel ou tel coup de pinceau, mais la satisfaction de tous ceux qui y sont impliqués, les clients, les peintres et moi-même, et aussi tous ceux qui ont l'occasion d'apprécier la peinture.

Le statut de ta peinture se trouve dans l'inframince, cet inframince qui définit la spécificité de l'activité artistique selon Duchamp : réalisée professionnellement, elle ne présente a priori pas de différence avec les travaux de tes concurrents ou collègues – à l'exception de la grande qualité de finition des productions de That's Painting, qui fait sa réputation !

Oui, comme je le dis souvent, sans être au courant de mon activité d'artiste, on ne peut pas voir de différence entre une pièce que j'ai repeinte, et

le travail d'un bon peintre en bâtiment. C'est une chose à laquelle je tiens beaucoup, non seulement d'un point de vue déontologique, mais aussi parce que c'est le meilleur moyen de garantir la viabilité de l'entreprise : en faisant le meilleur travail possible, cela assure que les clients vont recommander That's Painting à leurs amis. Cette visibilité minimale du travail, je la compare au concept de « Deep Listening® » proposé par Pauline Oliveros, compositeur originaire de Houston, et pionnier de musique électronique sur la côte ouest dans les années soixante. Deep Listening®, que l'on pourrait traduire par « écoute approfondie », demande à l'auditeur de prêter une attention totale aux sons qui l'entourent, et de prendre conscience de son environnement et même d'y participer activement. D'une certaine façon, ma peinture exige du spectateur (mais aussi de moi, en tout premier) une attitude similaire, de disponibilité et d'attention.

Ta peinture, en se situant sur le territoire d'une expérience concrète de la réalité quotidienne, sociale et économique, vient réaliser, via sa dissolution dans le capitalisme, le fantasme que bien des avant-gardes ont prétendu réaliser : faire se rencontrer l'art et la vie. Transformer la vie en art – et inversement.

Oui, je crois que toute l'activité artistique du vingtième siècle était orientée vers cette rencontre de l'art et de la vie. De Duchamp à Rauschenberg qui voulait agir « dans la brèche entre l'art et la vie », on a vu cet écart se dissoudre petit à petit, pour en arriver à la situation que nous avons aujourd'hui, où les deux ne font plus qu'un. En revanche je ne suis pas d'accord lorsque tu dis que mon travail est venu se dissoudre dans le capitalisme, je dirais plutôt qu'il s'est dissout dans le quotidien. Pour moi, le capitalisme est un système économique bien précis, qui place la valeur de l'argent au-dessus de tout. Et c'est bien loin de ma position, avec That's Painting, où, comme je le disais tout à l'heure, ce qui prime est bien plutôt la valeur humaine. J'ai souvent dit que les contacts humains, avec les peintres, avec les clients et les fournisseurs constituent pour moi un des aspects les plus intéressants du travail. En fait, Nancy, ma femme, me reproche parfois, en riant, de ne pas faire, délibérément, des tableaux qui pourraient se vendre bien plus cher que la peinture d'un séjour ou d'une cuisine. Mais je crois que l'enjeu d'arriver à clore cette disjonction entre l'art et la vie en vaut bien la peine. Je ne cherche pas à transformer la vie en art, mais plutôt à intégrer l'art à la vie. Contrairement à ce que l'on a pu dire au sujet de mon travail, ce n'est pas une tentative d'esthétiser le réel. Ce que je recherche serait plutôt une désesthétisation de l'art, dans la mesure où les critères de beauté n'entrent pas en jeu dans le travail. Seule l'efficacité compte :

répondre du mieux possible aux besoins du client, en offrant un travail soigné, à un prix compétitif, et en assurant un salaire décent aux employés. Pour en revenir à cette question du capitalisme, je crois, je me fais peut-être des illusions que mon travail va à l'encontre du capitalisme et du marché de l'art qui n'en est qu'un des cas particuliers, dans la mesure où je propose un travail à prix coûtant, et où la plus-value artistique est en fait offerte gratuitement à qui veut bien l'apprécier.

Oui, merci de me reprendre : très certainement, l'art qui se dissout dans le capitalisme, c'est aujourd'hui bien plus sûrement, et à l'opposé de ta déontologie, celui qui est produit de manière servile en réponse au désir de l'industrie du luxe d'ingérer la plus-value symbolique détenue par l'activité artistique. En te rendant visite dans tes bureaux, en parcourant les freeways de Houston dans le pick-up de ton entreprise, j'ai été impressionné par cette notion de responsabilité qui est au cœur de tes journées de travail : responsabilité envers tes collaborateurs et leurs familles, responsabilité envers tes clients. Avec toi, l'artiste reprend une place concrète dans la société, dépourvue des stéréotypes et fantasmes qui reconduisent de façon sempiternelle les mêmes poncifs sur l'artiste : smart, libre, solitaire, romantique, mondain, chic, and so on ...

La description que tu donnes relève en effet de l'époque romantique, qui a défini le rôle de l'artiste d'une façon si radicale qu'elle est encore prévalente aujourd'hui. Et très souvent, lorsque j'essaie d'expliquer mon travail, je me heurte à cette conception complètement démodée, mais qui, un siècle et demi plus tard, reste malgré tout le modèle le plus couramment accepté ; ce qui ne correspond pas vraiment à l'image du chef d'(une petite) entreprise travaillant sur commande. Mais ça amène mes interlocuteurs, s'ils le veulent bien, à repenser leur conception de l'art et du rôle de l'artiste.
Mais si l'on dit que le rôle de l'art est de changer le monde, je crois que That's Painting est efficace, à ce niveau-là, pour une ou deux personnes à la fois. Là où je suis le plus efficace, c'est certainement en ce qui concerne la vie des peintres qui travaillent avec moi. Je me suis retrouvé en fait responsable de faire vivre une vingtaine de personnes : les peintres, leurs épouses et leurs enfants, et même parfois leurs parents, restés au Mexique et qui dépendent de leur aide financière. Lorsque j'ai pris conscience de cette situation, je dois dire que ça m'a un peu effrayé, mais j'y ai vu là un challenge beaucoup plus important que d'essayer de résoudre quelque problème esthétique.

Comment intègres-tu la relation de dialogue avec tes clients ? Je sais qu'il y a

pour toi différentes configurations de commandes qui te permettent d'inventer, plus ou moins, ou pas du tout parfois, de développer une forme d'interprétation personnelle au sein de la réalisation d'un projet. Certains chantiers t'amènent à jouer avec la couleur dans l'espace, par exemple. D'autres sont plus « simplement », en apparence, une couverture de surface avec une couleur homogène. De quelle façon le dialogue avec tes différents clients est-il le lieu de ton atelier conceptuel : l'endroit où tu trouves l'idée qui te permet d'inventer de nouvelles solutions de peinture ?

Au départ, la peinture en bâtiment était pour moi le moyen d'échapper à la représentation, et je me bornais donc à peindre des couleurs unies, en refusant les finitions spéciales ou les décorations murales. Mais en prenant conscience que mon travail était en fait une prestation de service, et dans la mesure où j'étais capable d'exécuter la commande, je n'avais plus de raison de refuser. La discussion avec le client, lorsqu'elle s'établit, porte surtout sur les questions soulevées par le concept de peinture en bâtiment en tant qu'art ; mais cela se produit assez rarement. Le plus souvent, il est question de choix de couleur, de qualité de peinture, des problèmes d'un ordre beaucoup plus pratique que conceptuel. Il est vraiment surprenant de voir combien peu de gens sont ouverts à la discussion. Ils restent en général très polis, mais ne cherchent pas à pousser le débat. Il m'est même arrivé une fois de susciter une animosité réelle de la part d'une cliente qui avait une collection d'art contemporain, alors que je m'étais permis de commenter cette collection. Elle avait entre autres des sculptures de Linda Benglis et des toiles de Schnabel, mais quand j'ai commencé à lui en parler, alors que j'étais venu pour établir le devis pour peindre une ou deux chambres, j'ai immédiatement senti qu'elle trouvait mes commentaires déplacés, et qu'en tant que peintre en bâtiment, je n'étais pas censé avoir une opinion sur l'art contemporain. Il va sans dire qu'elle ne m'a pas passé la commande.
Dans la majorité des cas, les clients savent précisément ce qu'ils veulent, et je me borne à exécuter la commande. Parfois, ils ont une idée plus ou moins précise, et la peinture finale est le résultat d'une discussion, comme ce fut le cas pour la peinture de la cuisine de madame Holfenstein, la femme du directeur de la Menil Collection. Elle voulait un grand monochrome sur l'un des murs, et nous avons décidé ensemble de la couleur et des proportions exactes à lui donner. Mais il arrive aussi que le client me laisse le champ libre, et je m'amuse alors à faire du James Turrell, du Felice Varini ou du Robert Irwin, comme par exemple dans la boulangerie Krafts'men Baking à Houston ou au Dallas Center for Contemporary Art, à Dallas. C'est vrai qu'il y a énormément de possibilités lorsqu'on

fait se rencontrer couleur, lumière et espace, et je conçois très bien que l'on puisse y consacrer toute une carrière de peintre. Mais mon travail a pris une direction un peu différente et m'a emmené sur un terrain où je n'aurais jamais pensé aller : proposer au regard du spectateur l'espace du réel, sans embellissement artificiel. Je préfère montrer du doigt plutôt que d'utiliser un projecteur (coloré ou non), en proposant la perception d'un espace défini, sans rien y rajouter qu'une couche ou deux de peinture. Ce qui m'a amené à être présent, absolument, au sein du réel. Et cela me semble très important au moment où le virtuel prend de plus en plus de place dans une culture noyée sous un flux constant de produits visuels.

Quelles que soient les différences de configuration, l'enjeu de ton travail de peintre reste identique, en étant sans cesse reconduit. En somme, tu as trouvé le moyen (suspendu tout de même à l'obligation de remplir le carnet de commandes), de toujours être en situation de peindre ! J'aime beaucoup cette prise de position de l'artiste dans la société via l'activité économique. Cela va de pair avec la richesse de possibles offerts par l'espace américain, qui t'a amené à faire évoluer ton travail, si loin de son origine Support-Surface vers la configuration entrepreneuriale.

Oui, la peinture reste pour moi le point de départ et d'arrivée. C'est la peinture qui légitime ma position, qui lui donne sa pertinence et son efficacité, mais surtout, qui l'inscrit dans le réel. Sans la peinture, l'entreprise ne serait qu'une fiction de plus, une utopie, une « élucubration » d'artiste sans portée sur le quotidien. Alors que That's Painting est devenu, au cours des années, un véhicule efficace qui me permet non seulement d'énoncer et d'articuler certains concepts, mais surtout de mettre ces concepts en pratique dans la vie de tous les jours.

Bernard Brunon : Peintre & Manager

L'art des affaires est l'étape qui succède à l'Art. J'ai commencé comme artiste commercial, et je veux finir comme artiste d'affaires. Après avoir fait ce qu'on appelle « faire de l'art » (ou ce qu'on veut), j'ai plongé dans l'art des affaires. Je voulais être un businessman de l'art, ou artiste des affaires. Faire de bonnes affaires, c'est l'art le plus fascinant.
Andy Warhol

Bernard Brunon est un artiste entrepreneur. Il dirige une entreprise de peinture en bâtiment. Bernard Brunon est un peintre « Support-Surface ouvrier », selon ses propres mots qui ne manquent pas d'humour. Pourtant, il n'y a rien de plus sérieux et ambitieux que son entreprise artistique. *That's Painting Productions* est le véhicule d'un projet exemplaire. Il s'agit de viser à un dépassement de l'art dans ses définitions les plus radicales pour l'inscrire dans le réel. Fondre une activité artistique dans la réalité et produire ainsi une critique de la vie quotidienne. Tout cela correspond au programme conceptuel de la modernité, dira-t-on. Comme une synthèse des manifestes des avant-gardes. Et pourtant, en déployant une stratégie modeste, Bernard Brunon a choisi la discrétion, loin des grandes déclarations programmatiques. Son art fait l'expérience de l'invisibilité. Sa grande intelligence est en premier lieu de refuser les oripeaux de l'artiste romantique tout autant que les postures de l'artiste cynique. La figure même de l'artiste est contestée dans ses attributs les plus convenus, si souvent reconduits pour distinguer le créateur du *vulgum pecus*.

La pratique de Bernard Brunon relève d'un art extrême. À tel point que ses travaux, pourtant bien tangibles matériellement, échappent à la possibilité d'être qualifiés d'œuvres d'art. Ce sont les murs de maisons particulières, de magasins, d'un cinéma, de toutes sortes de bâtiments et parfois même les cimaises de musées ou de galeries d'art, qui sont tout simplement peints : recouverts d'une couche de peinture. Il serait bien réducteur de voir dans cette conséquence de l'activité de l'entreprise *That's Painting Productions* sa seule finalité. Puisqu'elle génère avant tout des relations dans l'espace social. Elle fait vivre une équipe d'employés et leurs familles, et satisfait les attentes d'une clientèle. Elle trouve aussi à se manifester au travers de toute une série de documents, tels les devis et factures, les panneaux apposés par l'équipe de peintres pour prévenir les usagers que les murs fraîchement repeints ne sont pas secs, et jusqu'au logo de l'entreprise.

Cet abandon d'une visibilité artistique classique n'est pas un sacrifice. Cela réjouit au contraire Bernard Brunon, qui trouve là une confirmation de la validité et de l'efficience de son projet. Que cette idée ait trouvé à se développer à Houston, cette ville si particulière du Texas où l'art est présent à chaque coin de rue grâce à la fondation Menil, de la chapelle de Rothko à l'installation pérenne de Dan Flavin, n'est certainement pas anodin. Avec *That's Painting*, il formule une synthèse hautement originale de courants parmi les plus radicaux de l'art du dernier tiers du vingtième siècle. Il procède d'un syncrétisme artistique qui fusionne les héritages du minimalisme, de l'art conceptuel et de l'*in situ*. Ses alter ego sont autant Daniel Buren et Claude Rutault que Iain Baxter ou Andy Warhol. Sa peinture prend forme en fonction des cordonnées spécifiques des espaces où il intervient. Elle s'intègre dans la décoration générale des lieux en pratiquant une stratégie caméléon, tout en étant produite sous couvert légal d'une structure entrepreneuriale, régie par les lois de l'économie générale.

L'art de Bernard Brunon se confond dans l'entreprise, dûment enregistrée au registre du commerce, qu'il a fondée. Loin des pratiques simulationnistes, auxquelles les apparences d'une activité suffisaient. Loin des pratiques fictionnalistes, qui tentent de faire exister dans la réalité communicationnelle l'image construite d'une fable d'entreprise. *That's Painting Productions* est dotée d'un siège social et de salariés, sujette à l'obligation de trouver des commandes et d'atteindre l'équilibre budgétaire – soumise en somme aux réalités de l'économie de marché. Autant le dire directement : cet artiste rompt sans provocation aucune avec les positions politiquement correctes qui règnent traditionnellement dans les milieux artistiques concernant le rapport obligé aux choses de l'argent. On ne trouvera pas dans son attitude une once de l'hypocrisie qui conduit tant d'artistes à se rengorger crânement de « vendre des idées de gauche à des collectionneurs de droite », c'est-à-dire à tirer habilement profit d'une posture *anartiste*. À l'inverse, Bernard Brunon prend le parti d'intégrer les règles du système économique unique gouvernant les échanges et activités humaines aujourd'hui. Il ne se fait pas pour autant chantre du capitalisme : par ses constituantes matérielles intrinsèques, par ses coordonnées physiques et contractuelles, sa production artistique résiste aux mécanismes de spéculation à l'œuvre sur le marché de l'art. Il n'existe pas une faille où le système pourrait chercher à s'insinuer pour enclencher la machine à démultiplier la valeur. Chez *That's Painting*, la peinture est vendue à un prix étudié, au tarif des travaux en bâtiment, et la plus-value artistique est offerte en bonus.

Cet art dérange l'appareil catégoriel mis en œuvre par les historiens et critiques pour appréhender la création artistique. Dans sa sécheresse et sa radicalité, il refuse de doter son travail de la touche *arty* qui saurait lui attirer les grâces des magazines de *life-style*. Ici, l'artiste est aux deux bouts de la chaîne de production : au poste de la pensée conceptuelle et à celui de la réalisation exécutive, en compagnie de son équipe. Depuis les plus beaux moments de la modernité, on aura connu différentes manifestations de l'artiste en bleu de chauffe, de l'ingénieur Moholy-Nagy au sculpteur bonhomme Sandy Calder en passant par le photomonteur John Heartfield. Bernard Brunon réalise son art en salopette sans aucune pose puisque c'est bien la tenue de travail la plus adéquate sur un chantier !
C'est un anti-Bartleby. Si le personnage d'Herman Melville incarne la posture mélancolique d'une catégorie d'artistes se reconnaissant dans son « I would prefer not to » – ce refus radical du travail et de la compromission dans les activités humaines , Bernard Brunon clame plutôt qu'il préfère travailler et qu'il a choisi de se réaliser en faisant les choses. Il assume la nécessité de faire avancer le labeur pour respecter les délais. Dans sa dynamique se résout le schisme entre travail d'atelier et travail de chantier. En transcendant les cloisonnements verticaux, il réconcilie art et artisanat par un retour à la cellule initiale de l'art occidental que fut l'atelier de la Renaissance, réunissant une équipe de techniciens exécutants autour d'un artiste dirigeant conceptuellement la fabrique collective de la peinture, sous la forme de la petite entreprise. Il réinvente la figure de *l'établi*, réalisée par quelques artistes et intellectuels français dans l'après-mai 68, choisissant la vie en usine pour rejoindre la cause des ouvriers[1]. Son activité de peintre s'établit dans l'exacte définition du portrait d'un artiste en travailleur.

Et pourtant, il déjoue aussi les analyses des penseurs d'une mutation du monde du travail, qui veulent voir dans l'artiste le modèle idéal du travail qualifié à forte valeur ajoutée. Selon Pierre-Michel Menger, « les activités de création artistique ne seraient pas ou plus l'envers du travail, mais [elles] sont au contraire de plus en plus revendiquées comme l'expression la plus avancée des nouveaux modes de production et des nouvelles relations d'emploi engendrés par les mutations récentes du capitalisme.[2] » L'art comme laboratoire du capitalisme avancé, en somme. L'art, en fait, comme dissolvant du capitalisme. Dans sa manière de reconduire les schèmes de l'activité

1 Voir Robert Linhart, *L'établi*, Les éditions de Minuit, Paris, 1978.
2 Pierre-Michel Menger, *Portrait de l'artiste en travailleur – métamorphoses du capitalisme*, éditions du Seuil et la République des Idées, Paris, 2002, p. 8.

artistique entendue comme fortement individualisée, hyper flexible et plutôt bohème, le sociologue semble ne pas pouvoir envisager qu'un artiste puisse totalement fusionner son rôle opérationnel avec celui de l'entrepreneur. « L'industrie de la construction a depuis longtemps inspiré les théoriciens de la flexibilité fonctionnelle de l'organisation par projet et de la reconfiguration rapide des facteurs de production en environnement incertain[3] », nous enseigne-t-il, en voyant l'artiste comme modèle, aux avant-postes de la néo-indépendance. Mais qu'en est-il d'un artiste qui fait le trajet inverse et intègre radicalement une forme d'organisation du travail somme toute assez traditionnelle au sein d'une petite entreprise qu'il a fondée et dirige ? Celui-ci pense un au-delà du travail divisé de façon fortement inégalitaire dans l'économie habituelle de la production artistique, où seuls ceux qui sont placés en haut de la pyramide récoltent les profits générés pourtant par toute une chaîne d'intervenants. Chez *That's Painting*, les décisions stratégiques sont prises de manière collégiale. Fin des schémas caricaturaux des économistes ou des tenants du *politically correct* en art. L'entreprise peut avoir un visage humain, c'est un artiste qui vous le démontre !

La sempiternelle opposition entre artiste et entrepreneur trouve ici sa plus belle contradiction. Eve Chiapello procède à un repérage des antinomies théoriques entre l'art et le management[4]. Avec elle, et pour définir la singulière position de Bernard Brunon, artiste *et* manager, il faudrait dresser une liste des points communs à ces deux fonctions si souvent affrontées. En déplorant une disparition de la critique artiste de la modernité, la sociologue reconduit pourtant les schèmes caricaturaux de l'individualisme de l'artiste, hérités du Romantisme : « La position supérieure de l'artiste, détaché des enjeux de sa classe et de la soumission aux pouvoirs temporels, que lui accordait la représentation moderne de l'art lui permettait d'exprimer sa critique au nom de ce nouveau pouvoir spirituel qui lui était conféré.[5] » Plus loin, elle considère que la figure de l'artiste marginal a perdu de sa légitimité puisque « l'art contemporain est dans les musées » et qu'il serait aliéné par les subsides des pouvoirs publics. Il est troublant de voir la sphère intellectuelle exiger de l'artiste une expressivité afin de manifester « un monde défiant l'analyse, enchanté et enchanteur[6] » pour conduire une critique efficace et crédible du management. Il existe pourtant un contraire à ces projections idéalistes sur la figure de l'artiste, doté d'une supposée mission de rédemption des maux du monde moderne, sans pour autant céder à la corruption. Pour Bernard Brunon, l'entreprise est un format et un outil : un cadre opérationnel et pragmatique qui lui permet de réaliser pleinement son projet initial, consistant à peindre en dépassant la représentation pour projeter son art dans le réel.

That's Painting Productions pourrait bien relever dans la théorie économique récente du *Funky Business* décrit par Kjell Nordström et Jonas Ridderstråle[7]. Elle est organisée selon les sept traits qui définissent, selon les deux gourous suédois, l'entreprise funky. Elle est petite et ainsi plus créative qu'une grosse structure. Elle est plate et dépourvue d'une hiérarchie complexe. Elle est temporaire et se reconfigure selon l'ampleur des projets et du carnet de commandes. Elle travaille de manière horizontale. Elle est circulaire, au sens où elle met en œuvre une démocratie organisationnelle. Elle est ouverte et capable d'évoluer, d'envisager des collaborations. Elle est mesurée et ne se donne pas d'objectifs exponentiels. Cette entreprise funky est unique, fondée par un patron hors normes, formé aux Beaux-Arts, qui ose prendre des risques et viole les règles de son domaine d'activité pour en inventer de nouvelles.

Au regard des us et coutumes de la planète Art, fondant la singularité de son modèle économique sur des critères finalement plutôt archaïques au regard de l'évolution de tous les autres champs de l'activité humaine, Bernard Brunon est une exception. Sans prétendre à la posture héroïque, son activité s'établit pourtant selon un schéma inédit qui le met en situation de produire des actes artistiques sans être soumis aux lois qui régissent l'offre et la demande sur le marché de l'art. *That's Painting* pratique le *Business to Business*. Son dirigeant n'est pas répertorié sur Internet par les outils numériques d'évaluation de la valeur de l'art, qui le transforment en un vulgaire jeu de spéculations boursières. Sa stratégie furtive est remarquable puisqu'il ne se drape pas dans un repli du monde. Au contraire : vous pouvez trouver facilement son entreprise dans les pages jaunes du bottin. Parmi ses clients figurent même des galeries, musées et centres d'art attirés par ses tarifs compétitifs, qui acceptent volontiers de lui reconnaître le statut d'artiste mais rencontrent parfois quelque difficulté dans leur capacité à donner un statut à ses productions – sur les plans juridique et de la conservation, par exemple.

Chacun de ces contrats est pourtant l'occasion de réaliser une nouvelle œuvre, signée de manière invisible, ton sur ton, par l'artiste. L'art à l'état gazeux[8] a été théorisé comme une esthétisation de l'existence par la diffusion dans toute la société d'une touche d'art comme valeur ajoutée, comme une

---

3 *Ibid.*, p. 76.
4 Eve Chiapello, *Artistes versus managers – Le management culturel face à la critique artiste*, éditions Métailié, Paris, 1998.
5 *Ibid.*, p. 238.
6 *Ibid.*, p. 240.
7 Kjell Nordström, Jonas Ridderstråle, *Funky Business*, éditions Village Mondial, Paris, 2000.
8 Voir Yves Michaud, *L'art à l'état gazeux. Essai sur le triomphe de l'esthétique*, Stock, Paris, 2003.

fragrance agrémentant la vie quotidienne d'une valeur impalpable : le luxe du symbolique. *That's Painting* réalise cette idée d'une pénétration par l'art de tous les aspects de la réalité. Mais il la dépasse en rejetant le concept, promu par le marketing, d'un supplément d'âme offert par l'intervention d'un artiste dans la décoration intérieure.

Vue par l'industrie du bâtiment, cette petite entreprise peut sembler banale – excepté le fait que son système funky est durable et apte à évoluer. Vue par le monde de l'art, *That's Painting Productions* détonne parce qu'elle se situe à la frontière de deux secteurs économiques si différents qu'ils sont incompatibles *a priori* – pour tout dire, à la frontière de deux mondes. En cela, cette entreprise est innovante : elle invente un nouveau modèle économique viable pour l'activité artistique. Chaque jour, sur chaque chantier de Bernard Brunon, l'art avance et s'inscrit dans des espaces concrets. L'idée de l'art s'implante hors de ses enclos conventionnels. Dans une attitude de responsabilité individuelle et sociale, l'artiste manager prend place dans le réel et le modifie imperceptiblement.

Pascal Beausse, août 2007

SW Custom Brown-07/07, 2007, Résidence privée, Houston, Texas


THAT'S PAINTING
1000
713-526-191
THAT'S
PAINTING

ACKNOWLEDGEMENTS

This book was published with the financial support of FRAC Lorraine; Étant Donnés, the French American Fund for Contemporary Arts; Houston Artists Fund; and generous contributions from Kay Allen; Jeff and Toni Beauchamp; Freck and Betty Fleming; Nancy Ganucheau; Fredericka Hunter and Ian Glennie of Texas Gallery; Kerry F. Inman; Dr. Craig Mabrito; Kate McConnico; Jacqui Mills and Tom Speier; Beth Nowling and Mareck Kaminski; Gayle Ramsey; Richard Stout; and Leo and Myrl Womack. I would like to thank them all for their trust and their support.

REMERCIEMENTS

Ce livre a été publié grâce au soutien financier du Fonds Régional d'Art Contemporain de Lorraine, d'Étant donné, Fonds franco-américain pour l'art contemporain, du Houston Artists Fund et des généreuses contributions de Kay Allen, Jeff et Toni Beauchamp, Freck et Betty Fleming, Nancy Ganucheau, Fredericka Hunter et Ian Glennie de la Texas Gallery, Kerry Inman, docteur Craig Mabrito, Kate McConnico, Jacqui Mills et Tom Speier, Beth Nowling et Mareck Kaminski, Gayle Ramsey, Richard Stout, ainsi que Leo et Myrl Womack.

49 NORD
6 EST
FRAC
LORRAINE

etant donnés contemporary art

HOUSTON ARTISTS FUND HAF

THAT'S PAINTING PRODUCTIONS

Publisher : Roma Publications, Amsterdam
www.romapublications.org
Editor : Yvon Nouzille, Paris
Text : Bernard Brunon, Michael Kosch, Pascal Beausse
Translation : Bernard Brunon, Houston
Design : Roger Willems, Amsterdam
Printing : vanGrinsven drukkers bv, Venlo (NL)
Cover : colors from Benjamin Moore

Roma Publication 107
ISBN 978-90-77459-26-3

Éditeur : Roma Publications, Amsterdam
www.romapublications.org
Editeur : Yvon Nouzille, Paris
Texte : Bernard Brunon, Michael Kosch, Pascal Beausse
Traduction : Bernard Brunon, Houston
Design : Roger Willems, Amsterdam
Impression : vanGrinsven drukkers bv, Venlo (NL)
Couverture : couleurs de Benjamin Moore

Roma Publication 107
ISBN 978-90-77459-26-3

Bernard Brunon
Michael Kosch
Pascal Beausse

www.romapublications.org
ISBN 978-90-77459-26-3