Zeitschrift: Revue suisse de photographie
Herausgeber: Société des photographes suisses
Band: 10 (1898)
Heft: 10

Artikel: Le cas de M. Hollinger
Autor: Hautiez, Robert
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-524678

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 22.01.2026

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

Le cas de M. Hollinger.

Nous présentions, dans un de nos derniers numéros, d'après notre confrère *Photography*, ce gentleman à nos lecteurs. Disons-le tout de suite, sa haute fantaisie nous avait séduit, et nous étions ravis de rencontrer dans l'art de la photographie qu'on se figure généralement plutôt froid, correct et compassé, un type de joyeux compère, quelque chose comme un architecte qui aurait son plumet, piétinant sur les règles, outrageant les conventions, se moquant du monde avec la plus entière désinvolture et, suivant lui, avec le plus entier succès.

Ce succès est indéniable puisque, paraît-il, tout New-York est suspendu à la sonnette de M. Hollinger et vient vider son escarcelle dans la main de l'heureux photographe.

Au lieu d'épiloguer à vide sur cette étonnante réussite qu'il est doublement difficile de juger d'aussi loin, nous sommes heureux de pouvoir laisser la parole à M. Hollinger lui-même qui, dans une conférence présentée à une grande réunion photographique, a fait de ses procédés, de ses vues, une exposition assez précise et de lui-même un portrait assaisonné de franchise et d'humour britannique (ou américaine si l'on veut).

Laissons-lui la parole, sans plus de préambules :

Je suis très satisfait d'avoir le privilège de vous adresser quelques mots. Partout j'aime à me rencontrer avec des photographes. Ces occasions m'apportent toujours un plus grand enthousiasme et beaucoup d'encouragement. Ces relations m'ont appris que si nous vou-

lions faire quelque chose, il fallait ceindre son habit de travail, et se mettre à l'œuvre pour agir autrement qu'on n'avait fait jusqu'ici.

Dans ma première résidence de Dayton, je saisis les occasions d'examiner autour de moi ce qui se faisait, d'écouter ce qui se disait ; c'est en fréquentant les photographes que j'ai noté en moi-même ce qu'il pouvait y avoir de nouveau et de bon à faire.

La situation n'était point d'avenir et je n'y voyais pas d'argent à gagner. Cependant il fallait vivre et je n'ai jamais eu le goût de rester dans une situation inférieure, surtout en ce qui concerne mon métier. Je résolus donc de sortir de cette position difficile, et j'en sortis. Laissez-moi vous dire comment j'ai fait.

Beaucoup de personnes vous diront que vous ne pourriez pas faire ce que Hollinger a fait à New-York. Cela peut être vrai, mais sachez cependant que j'ai appris à New-York bien des choses qui, si je les eusses connues quelques années plus tôt, auraient pu m'être d'un grand avantage.

Je souhaite que les quelques paroles que je puis vous adresser vous soient financièrement de quelque profit et vous engagent à entrer dans la même voie.

D'abord, il faut que je vous dise ceci : c'est que j'attribue une grande part de mon succès à ce fait que je m'efforce de ne rien ignorer de ce qui peut être utile ou doit être connu. J'étudiai avec soin autour de moi tout ce que d'autres pensaient au sujet de l'art. Je lus tout ce qui avait été écrit sur l'art et sa pratique et particulièrement sur la photographie. J'examinai les tableaux, non dans la pensée de les critiquer, mais pour connaître ce qu'y voyaient les autres, en quoi ils les trouvaient satisfaisants, et pourquoi.

Il y a une autre chose qu'il convient que vous appreniez, et cela, c'est la simplicité de l'amateur qui vient à vous. Ne vous moquez pas d'eux ; ils sont d'une admirable naïveté. Ce sont eux-mêmes qui vous montreront ce qui leur convient.

Nous avons trop de règles ; nous savons trop de choses, et nous nous embarrassons de trop de choses que nous croyons nécessaires. Les plus grandes choses se font à tout instant et tout le temps sans qu'il y ait lieu de perdre sa peine à les examiner, les retourner et se demander ce qu'il faut faire. Je n'éclaire pas, je ne pose pas, je ne fatigue pas mon modèle, je ne déplace pas ses mains ou sa tête, je ne l'affole pas, je veux que la franche simplicité éclate dans toute mon œuvre. Nul n'a vu un portrait sortant de chez moi, qui fut posé en aucune manière. Mais je ne fais pas d'affaires à la douzaine. Je prends pour un seul petit portrait au charbon plus que vous n'obtenez pour une douzaine d'épreuves dans votre petite ville. Ce n'est pas la faute du public mais la nôtre, fous que nous sommes. Je fais payer maintenant une épreuve au charbon le prix que je veux.

A Dayton, je demandais 10 dollars pour une douzaine d'épreuves; à New-York, j'obtiens la même somme pour le plus petit portrait qui n'a pas plus d'un pouce carré, et cela marche. Je prends 5 dollards pour chaque épreuve au platine. Je sais bien ce que je fais ; je leur dis : prenez-le pour 5 dollars ; si vous n'en voulez pas, laissez-le. (*Applaudissements.*)

Faites-vous payer comme artiste et l'on vous payera comme. Croyez-moi, rentrez chez vous et traitez le client autrement que vous n'avez fait jusqu'ici. Je suis un simple citoyen de mon pays, comme vous du vôtre ; je n'en sais pas plus que vous, mais j'ai eu l'esprit de voir ce qu'il y avait à faire et le courage de le faire.

Si vous faites un bon négatif, n'en montrez qu'une épreuve, et la meilleure possible et dites bien à votre client que c'est un portrait spécial, digne d'un prix spécial et que vous ne lâcherez pas à une autre condition. (*Applaudissements*). Prix d'artiste, c'est cela, et jamais rien à la douzaine.

Autre point, nous ne trompons jamais notre clientèle au sujet de l'exactitude ; nous disons : venez après-demain, et au jour fixé, le travail est toujours livré. C'est pour moi sacré comme l'échéance d'un billet. Le contraire est une misérable habitude que j'ai réformée chez moi.

Faites tout cela chez vous et vous verrez. N'augmentez pas d'un dollar le prix de la douzaine, augmentez de 4 dollars le prix du portrait (*Applaudissements*). Alors on se dira : il faut qu'il y ait quelque chose de bon là-dedans pour qu'on en demande un prix pareil et l'on se trouvera tout heureux de pouvoir le posséder. Il faut être pratique avant tout. J'ai encore quelques mots à vous dire : Quand vous avez fait un beau portrait, montrez au client un bon négatif, puis dites-lui : Revenez après-demain, je vous ferai voir quelque chose de très intéressant. Au jour fixé vous montrez une bonne épreuve finie et vous dites : Voilà quelque chose de tout spécial, mais c'est 5 dollars ; l'autre, si vous le préférez, vous coûtera 3 dollars la douzaine. Vous verrez alors quel succès vous aurez.

Je serai bien aise de vous voir à New-York. Venez, vous trouverez chez moi une installation tout à fait simple sans apprêt et familiale. Point de grands ateliers ni de pupitres de retouche et vous verrez quelle foule de clients ; j'ai eu de la peine à venir jusqu'ici. Je ne veux pas vous faire perdre votre temps, il faut que je retourne chez moi ; mais, je vous le dis, vous entendrez encore parler de moi. Bonjour, Messieurs.

Tonnerre d'applaudissements. M. Hollinger revient sur la plate-forme :

— Que voulez-vous ?

— Votre adresse.

— Cinquième avenue : tout le monde vous l'enseignera.

Un assistant : — Avez-vous une verrière ?

— Oui, à l'est. On me disait : comment pouvez-vous travailler à l'est. Je travaille à l'est, il y a de la lumière tous les jours et j'y fais mes portraits.

— La retouche ?

— Je la fais moi-même ; j'ai fait jusqu'à 85 négatifs le même jour, le lendemain matin je les donnais au tireur et le surlendemain ils étaient prêts à être livrés. Nous n'avons pas de pupitres à retouche. On tient le négatif en main, on bouche les trous et le public trouve cela très bien. Ça ne ressemble pas aux autres, vous savez. (*Rires et applaudissements*).

— De quel papier vous servez-vous ?

— Du platine. C'est le plus commode, que voulez-vous ? Je suis un paresseux ; je gagne l'argent si facilement que je m'efforce de le faire en me donnant le moins de mal possible.

Un assistant : Vous servez-vous de la lumière électrique ?

— Non, de la lumière du jour. Il n'est point de journée où on ne puisse tirer ses épreuves et elles sont toujours prêtes pour le lendemain. Je pourrais demander un plus long délai, mais je suis venu à New-York pour battre tout le monde et je les ai battus, à ce point que les photographes qui se laissent déborder, au temps de Noël, ont recours à moi.

Je ne fatigue pas mon client par la question d'argent ; j'agis en artiste : point d'avance ; ne prenez pas ce portrait s'il ne vous va pas, mais s'il vous convient, payez-le ce qu'il vaut.

Nous persuadons au public qu'il y a un goût artistique et que nous le traitons en artiste. Je connaissais ce moyen d'action étant à Dayton, mais je suis à New-York pour l'appliquer sur une grande échelle.

Je ne finis jamais un portrait que je ne crois pas digne de mon cadre d'exposition. Vous savez maintenent mes prix et mon adresse. (*Rires*).

Tel fut le premier discours de M. Hollinger dans la réunion photographique à laquelle il avait été invité. Dans une seconde conférence où il fait parade d'une fantaisie encore plus débordante, il a ajouté néanmoins de sages conseils, entre autres celui de se montrer toujours bienveillant et aimable pour ceux qu'il s'agit de saisir avec l'objectif. Soyez aimables en tout et toujours, dit M. Hollinger. Le conseil est excellent, même en dehors de la pho-

tographie. Peut-être est-ce là le plus grand secret de M. Hollinger qui paraît, à d'autres égards, un peu prompt à coiffer le casque Mangin, à étaler le panache de Cyrano ou à dévoiler l'homme de comptoir qui se trouve sous la peau de tout bon anglais ou américain.

Soyons comme lui, pratiques, retenons de ses conseils et même de son exubérance ce qu'il peut y avoir de bon : l'art de concevoir vivement et d'agir hardiment, de ne pas se noyer dans les détails et d'aller de l'avant, comme le veut la méthode américaine. M. Hollinger qu'il ne faut pas toujours prendre au pied de la lettre, nous promet que nous en retirerons beaucoup d'argent. C'est fait pour tenter. Il suffira néanmoins d'avoir acquis les qualités qui pouvaient nous manquer. On s'en contentera.

Robert Hautiez.

(Ombres et Lumière.)