



MARCHÉ DE L'ART

L'art wealth manager : le CGP artistique

Avec 45 Md\$ de chiffre d'affaires mondial en 2016, 200 M\$ pour des adjudications records, 400 M\$ pour des transactions privées comme celle récemment d'une oeuvre de Paul Gauguin, comment réduire la perception de l'art à une simple création contemplative ? Les métiers de la gestion de fortune ne peuvent plus faire l'économie d'une offre liée à l'art. Eclairage sur le rôle de gestionnaire de patrimoine artistique (« *art wealth manager* »).

Delphine Couturier-Brochand

Auparavant, l'oeuvre d'art détenue à titre privé faisait rarement l'objet d'une attention particulière en dehors d'une interrogation liée à sa valorisation en cas de succession, de sinistre ou de divorce. En effet, l'attention que lui portait son propriétaire était presque exclusivement d'ordre esthétique ; éventuellement « technique » si une restauration était à envisager. Par la suite, la perception de l'oeuvre d'art s'émancipa avec le développement de l'écosystème du marché de l'art et notamment l'augmentation des prix. Ce marché devint alors plus intéressant au regard de la gestion de patrimoine, gestion privée, family office et des financiers. De fait, les métiers du patrimoine appréhendèrent peu à peu l'art comme un actif à part entière (voire une classe d'actifs) alors que les financiers rêvèrent d'en faire un placement financier. A ce jour, les prix forts et les records qui ne cessent de repousser les limites (le milliard n'est plus si loin finalement...) attendent toujours plus l'intérêt de l'univers de la finance qui rêve de titriser l'art pour en faire un placement boursier, en vain. Et pour cause : l'unicité de l'oeuvre d'art liée à sa faible volumétrie au regard des marchés financiers en fait un actif difficilement « titrisable » (le chiffre d'affaires mondial du marché de l'art éгалerait environ quatre jours de transactions boursières...). De plus, il reste difficile d'établir un indice sur ce marché, toujours en raison de l'unicité des oeuvres. Il suffit de consulter la base d'ArtPrice pour se rendre compte de la variété des prix d'adjudication pour un artiste.

Cependant, ces démarches « financières » sont bien distinctes de celles « patrimo-

niales » opérées par les gestionnaires de patrimoine, gérants privés, family office, etc. Une différenciation qui n'est malheureusement pas toujours bien comprise par certains acteurs du marché de l'art qui ne font pas preuve de discernement sur le sujet. A ce titre, certains professionnels de l'art classent d'emblée l'acquisition d'une oeuvre d'art dans le registre de la démarche financière lorsqu'elle est opérée sous un angle patrimonial. Or, la démarche « patrimoniale » est bien différente. Si le financier recherche avant tout la rentabilité, le gestionnaire de patrimoine doit protéger et valoriser les actifs afin d'optimiser d'éventuelles cessions ou transmissions. Des principes qui vont

guider le gestionnaire de patrimoine artistique ou *art wealth manager* dans ses missions. Bien loin donc des principes de rentabilité et de retour sur investissement liés aux placements financiers...

L'oeuvre d'art n'est pas une valeur refuge

Tout d'abord, plaisir et investissement ne sont pas antinomiques. Le fait même de réaliser une acquisition d'oeuvre d'art peut s'inscrire dans une logique d'investissement dès lors qu'elle est structurée sous un angle patrimonial. Ce qui n'enlève nullement la dimension plaisir puisque le client choisit une oeuvre correspondant à ses goûts. Il n'est donc pas question de >>>



Honfleur, de Nicolas de Staël, huile sur toile, 65 x 81 cm, adjugé par Christie's Paris à 1 562 500€.

»» « chèque en blanc » sur le choix de l'oeuvre, de promesse de retour sur investissement, de calculs de rentabilité, etc.

Par ailleurs, si la notion de rentabilité ne devrait pas entrer en compte lors de l'acquisition d'une oeuvre d'art, la notion de plus-value peut être anticipée et optimisée. Pour cela, le conseiller artistique doit s'assurer de nombreux paramètres qu'il doit faire connaître à l'acquéreur avant la finalisation d'un achat ou d'une vente : le positionnement de l'artiste au sein de l'histoire de l'art ; sa place dans les collections publiques et privées ; le marchand (galerie) qui le représente ; si le marché dudit artiste est international ; les évolutions de cotes, etc. Ce qui revient à assurer une veille profonde et permanente sur le marché au sein de bon nombre de spécialités. Et de fait, consulter régulièrement les spécialistes d'artistes (ce qui implique un large réseau d'experts) puisque le conseiller artistique est généraliste. En effet, ce dernier ne peut maîtriser de façon optimum tous les marchés d'artistes, même s'il peut se montrer plus compétent sur une période particulière.



Attention à l'amalgame entre investissement et placement dans l'art

A noter également que des prix forts enregistrés récemment sur le marché par les grandes fortunes (notamment des fortunes émergentes) devraient pousser le gestionnaire de patrimoine artistique – *art wealth manager* – à s'interroger sur la véritable valeur des oeuvres d'art afin d'éviter les bulles spéculatives et donc de faire surpayer une oeuvre. Le « *art flipping* » reste réservé aux spéculateurs dont la mode de détention dans le temps va à l'encontre de la détention d'une oeuvre au sein de son patrimoine sur le moyen/long terme. De même, l'oeuvre d'art ne pourrait être une « valeur refuge » du fait même qu'elle est inscrite sur un marché économique tant haussier que baissier. Ne vous laissez pas griser par les propos largement relayés comme lors des années 80/90 selon lesquels « *l'on ne pouvait pas perdre d'argent en achetant des oeuvres d'art* ». Il n'y



Pierre Soulages, huile sur toile, 162 x 130 cm, adjugée 6 120 000 € (frais inclus) par Sotheby's Paris le 6 juin 2017. Il s'agit d'un record pour l'artiste, mais ce type d'oeuvre est très rare pour Soulages.

à qu'à regarder les déboires qu'ont connu les acheteurs de Damien Hirst en 2007, au plus haut de son marché (ce qui ne fut pas le cas pour tous les artistes malgré la veille de la crise des subprimes). En revanche, acheter une oeuvre en dehors de toute considération spéculative ou à contre-courant des modes, voire en amont de l'explosion d'un marché ou de la « remise en valeur » d'un artiste peut engendrer des plus-values. Par exemple, ce fut le cas pour l'homme d'affaires et collectionneur Jean Pigozzi qui constitua à partir de 1987 (avec le spécialiste André Magnin) une incroyable collection d'art africain contemporain (exposée à la Fondation Louis Vuitton jusqu'au 28 août 2017). Les artistes d'hier, inconnus de tous, qu'André Magnin a « défrichés » en parcourant le continent africain sont à ce jour dans les plus grands musées du monde et collections privées. Nul doute que leur valorisation est d'un montant inestimable au regard des prix d'achat de l'époque. De même, les prix des oeuvres de l'artiste belge Judith Reigl (née

en 1923) étaient dix fois moindres il y a près de sept ans, une redécouverte de l'artiste a relancé sa cote à juste raison plutôt que de façon spéculative. Même tendance pour les artistes du mouvement coréen Dansaekhwa dont la cote des oeuvres a largement doublé, parfois plus que triplé, depuis les dix dernières années, comme en témoigne l'explosion des prix de son chef de file, Lee Ufan (né en 1936).

Valoriser l'art comme actif patrimonial

Le gestionnaire de patrimoine artistique s'appuie sur les enjeux liés à la gestion de patrimoine qu'il calque sur son offre artistique. Sa démarche est avant tout liée à une mission de conseil : il accompagne un besoin artistique et la transaction (achat ou vente) n'est qu'un service parmi d'autres.

Concrètement, une offre de services est déclinée afin d'accompagner au mieux le propriétaire (ou futur propriétaire) d'oeuvres d'art dont l'enjeu est de protéger et valoriser son patrimoine artistique.

Au même titre qu'un courtier en assurance se doit de proposer un contrat après avoir étudié différentes offres d'assureurs, le consultant artistique doit disposer d'une vision à 360 degrés sur le marché sans privilégier aucun des acteurs.

Indépendance et transparence

C'est en cela qu'il adopte une posture indépendante pour répondre aux besoins de ses clients en toute objectivité. Par ailleurs, si le consultant artistique accompagne ses clients pour des transactions, il doit avant tout apporter des solutions. Un accompagnement dont le socle premier est celui du « conseil ».



Le gestionnaire de patrimoine artistique doit avoir une bonne connaissance des enjeux patrimoniaux du client

Et c'est précisément lors de sa mission de conseil, qu'une transaction peut prendre forme, par exemple suite à la réalisation d'un inventaire dont le bien-fondé donnerait lieu à un arbitrage.



Jean-Paul Riopelle, huile sur toile 89,2 x 142,2 cm, estimée 700-900K€ et adjugée 1 322 500 €

L'offre de services du gestionnaire de patrimoine artistique

EDUCATION Eduquer l'«œil» / cibler les goûts	TRANSACTIONS acquisition/cession	DEFISCALISATION fiscalité avantaguse	GESTION Optimiser l'actif Art
Visites privées : institutions publiques / privées, fondations, foires, etc.	Analyse du marché à 360° : encadrer le prix, la qualité et l'authenticité	Mise en place & suivi des opérations de défiscalisation	Inventaires réguliers : préserver qualité de l'oeuvre, suivi de la cote, anticiper les arbitrages
Conférences : art & gestion de patrimoine	Recherche d'oeuvres : une démarche indépendante sur le marché mondial	Montages fiscaux spécifiques (France- Etranger)	Accompagnement pour des besoins spécifiques : transport, transitaire, conservation, assurance, restauration etc.
	Optimiser la revente : cibler le bon timing, le meilleur canal (gré à gré ou enchères), la place de marché adéquate (Paris, Ldn, Nyc etc.), la fiscalité, etc.		Valorisation par des prêts d'expositions : enrichir le pedigree de l'oeuvre

Par ailleurs, le marché de l'art étant un secteur qui peut impressionner des clients novices, le conseiller artistique doit régulièrement rassurer ces derniers, notamment en rendant ce marché plus accessible : expliquer le fonctionnement sur l'échiquier international artistique, les pièges à éviter, les tendances etc.

Aussi, une transparence doit s'appliquer à tous les niveaux d'une transaction. A ce titre, le conseiller artistique se rémunère par des honoraires (à la différence d'une galerie qui applique une marge entre l'achat et la vente). Ce dernier édite deux factures (prix de vente de l'oeuvre et honoraires) tout comme une maison

de vente aux enchères prend en compte deux montants : l'adjudication et les frais acheteur (en sus des frais vendeurs). Le principe des honoraires permet une plus grande objectivité puisque la rémunération du consultant reste la même à provenance et à prix de vente égal (à noter que les honoraires peuvent être dégressifs selon les tranches d'acquisition/cession).

Enfin, le gestionnaire de patrimoine artistique doit également avoir une bonne connaissance des enjeux patrimoniaux afin d'aider le conseiller du client à anticiper le bien-fondé de l'acquisition d'une oeuvre d'art, au-delà de l'aspect plaisir, qui reste le moteur premier. Généralement, le montant alloué à l'acquisition d'une oeuvre d'art doit rester minime au regard de l'ensemble du patrimoine. Il est donc conseillé de ne pas dépasser 10 % du patrimoine (sauf demande du client et notifiée en tant que telle). Appréhender avec le gestionnaire de patrimoine la situation patrimoniale du client est donc indispensable afin d'inscrire une acquisition sur le long terme. Aussi, les démarches du consultant artistique restant pour la plupart confidentielles, il est rare « d'afficher » (sauf autorisation express du client) le résultat de ses « recherches » et « succès » en matière de transactions. A la différence des maisons de ventes dont les enchères sont publiques.

Enfin, et d'une façon générale, le gestionnaire de patrimoine artistique ou *art wealth manager*, se doit de répondre à l'ensemble des demandes d'ordre artistique d'un client en lui proposant des solutions « clé en main ». ■