

Ecole Supérieure d'Assurances

Mémoire de fin d'étude

MASTER EXPERT EN INGENIERIE PATRIMONIALE

Madame Achard Justine
Promotion 2020-2022

**QUELS SONT LES ASPECTS ET LES DEMARCHES
PERMETTANT UN INVESTISSEMENT
DANS LE MARCHE DE L'ART ?**

Tuteur de Mémoire : Monsieur BRUNOT Patrick

Remerciements

Je remercie dans un premier temps, l'Ecole Supérieure d'Assurances pour m'avoir donné accès à leurs modules de formation tout au long du master afin de me préparer à ce diplôme.

Je tiens à exprimer toute ma reconnaissance à mon directeur de mémoire, Monsieur Brunot. Je le remercie de m'avoir encadrée, orientée, aidée et conseillée lors de la rédaction de ce mémoire.

Mes sincères remerciements à tous mes professeurs, en particulier à Monsieur Parras qui a su partager son savoir et me transmettre la passion de sa profession.

Je remercie également, mes camarades de classe, car tous ensemble nous avons réussi à créer un groupe uni et bienveillant prêt à s'encourager et à s'entraider, ce qui nous a mis permis d'évoluer et de nous émanciper ensemble.

Je tiens à exprimer ma reconnaissance à l'équipe de Art Research Paris, notamment à Madame Marson, commissaire-priseur et Monsieur Monteaux, directeur général marketing. Ainsi que Madame Colleville, conseillère en gestion de patrimoine artistique au sein du cabinet Arnaud Dubois, pour leur accueil, leur implication dans mon projet, leur bienveillance et pour leur disponibilité.

Enfin, un grand merci à mes parents pour leur conseil et leur soutien constant.

À tous ces intervenants, je présente mes remerciements, mon respect et ma gratitude.

Ce mémoire est donc l'aboutissement de deux années enrichissantes, de partage de connaissances, tout au long de mon parcours professionnels entre mes cours et mon travail

Sommaire

Première Partie : La relation de l'art et de l'investissement

Titre I. Qu'est-ce que le marché de l'art ?

Titre II. Peut-on comparer le marché financier au marché de l'art ?

Titre III. La spécificité d'un investissement en art.

Deuxième partie : Est-il opportun d'investir dans l'art ?

Titre I. Oui, il est intéressant d'investir dans l'art.

Titre II. Non, ce placement est risqué.

Titre III. Le marché de l'art en pleine mutation.

Introduction

Chaque année, les médias diffusent les ventes records d'œuvres d'art atteignant plusieurs millions d'euros. Ainsi le marché de l'art est considéré comme une valeur essentiellement réservée à une classe privilégiée.

Pourtant, une démocratisation de ce placement s'est révélée depuis une dizaine d'années où nous constatons une forte évolution dans ce segment par l'accroissement considérable de demande d'achats d'œuvres présentes sur le premier et second marché de l'art contemporain, car une économie particulière a émergé.

Effectivement, de nombreux musées ouvrent chaque année (+ de 700 en Chine en 2020) et sont à la recherche de nouveaux talents stimulant ainsi l'attractivité et la concurrence de tous ces organismes culturels.

L'économie muséale dynamise donc ce marché et stimule de nouveaux investisseurs prêts à comprendre le sens et l'opportunité de capitaliser dans le marché de l'Art. Cependant, pour accompagner ces prétendants, des entreprises se sont spécialisées dans la recherche d'informations certifiées et reconnues afin de garantir la valeur intrinsèque de l'œuvre à acheter.

Le marché de l'art comporte de nombreuses sources d'investissements, nous nous intéresserons essentiellement à l'art contemporain qui est le premier marché de l'art convoité par des artistes émergents et donc plus accessibles financièrement. Son organisation est relativement semblable au marché financier avec un premier marché, second marché mais sans obtenir d'informations instantanées. De plus, il est déconnecté des fluctuations boursières, il résiste ainsi à toutes les crises économiques. Par cet aspect, il permet d'entreprendre un investissement sur le long terme qui comporte de nombreux atouts telle que sa fiscalité avantageuse.

Pour bénéficier de ce privilège pécunier, des professionnels aguerris tel que des commissaires-priseurs, des galeristes, des conseillers spécialisés, tous experts reconnus accompagnent l'investisseur dans une démarche réfléchie pour valider ce choix de placement. Une véritable inter-professionnalisation est créée par ces échanges

d'informations pour confirmer l'opportunité ou non de placer des capitaux dans ce segment en pleine mutation numérique.

Effectivement, une première étape de cette évolution est le processus d'achat des œuvres d'art, qui se réalise par des ventes en ligne mais aussi par l'intermédiaire de la crypto monnaie. De plus, une nouvelle forme d'art a été franchi grâce à l'évolution des technologies et par l'aide de programmeurs, elle permet aujourd'hui, la création de l'art digital, c'est dire la possibilité de rendre sous forme de fichier numérique des créations artistiques et de les rendre vivantes.

Cette présente étude développe donc les aspects et les démarches permettant de réaliser un investissement dans le marché de l'art contemporain.

Pour cela, nous débuterons cette approche en nous interrogeant sur la relation de l'art et de l'investissement, en définissant l'organisation du marché et de ses acteurs.

Nous essayons alors de le comparer au marché financier et de comprendre les différents objectifs de ce placement.

Dans un second temp, nous identifions les aspects positifs et négatifs, afin de savoir si ce placement est effectivement intéressant. Nous analysons également la grande évolution de ce marché afin de connaître les opportunités à saisir.

Enfin, nous ouvrirons le sujet vers l'art et la culture afin de démontrer que certains organismes de l'état encouragent ce marché.

Quels sont les aspects et les démarches permettant un investissement dans le marché de l'art ?

Première partie : La relation de l'art et de l'investissement

Titre I. Qu'est-ce que le marché de l'art ?

Chapitre 1. Comprendre ce marché

Pour commencer, nous allons étudier l'organisation du marché de l'art.

Il se distingue de tous les autres actifs tel que les actions ou l'immobilier mais il est constitué de nombreux avantages, notamment sa stabilité sur le long terme.

Ainsi, il englobe le commerce des objets d'art entre différents acteurs, qui sont :

les artistes, les intermédiaires tel que les galeristes, les conseillers en gestion de patrimoine et les acheteurs d'art.

L'article 98 A* de l'annexe III du Code Général des Impôts précise d'une façon rigoureuse la définition d'une œuvre d'art et indique les répercussions fiscales des mouvements financiers réalisés sur ce marché.

Nous distinguons deux marchés, d'une part, le premier marché concrétisé par la première mise en vente d'une œuvre avec sa première fixation de prix. Elle est généralement faite par l'artiste ou un marchand d'art. Ils sont tenus de renseigner un registre de vente, qui est un livre de police où sont précisés les objets achetés ou vendus et l'identité des acquéreurs et vendeurs.

D'autre part, le second marché est celui des reventes, souvent réalisées dans une maison de vente aux enchères. La plus célèbre maison de vente est Christie's.

Les objets sont le plus souvent répertoriés dans un catalogue, précisément décrits en indiquant leurs caractéristiques, et sont aussi exposés en vitrine. Lors de la vente, les objets sont présentés et les ordres d'achat se font à main levée, par téléphone auprès du commissaire-priseur. L'objet est ensuite adjugé au meilleur enchérisseur sauf si le prix de

réserve (prix minimal fixé par le vendeur) n'est pas atteint. Alors l'acquéreur reçoit un ticket qui lui permettra de retirer son bien et de le régler. Un bordereau délivré par le commissaire-priseur fait office de facture et de titre de propriété.

Par sa présence sur les deux marchés, le conseiller en gestion de patrimoine artistique peut ainsi accompagner le client lors de la première vente. Il constituera un panel d'artistes confirmés afin d'avoir une valeur sûre pour ses acheteurs. Il pourra aussi chercher une œuvre précise dans le deuxième marché en fonction des envies de son client. Grâce à l'interprofessionnalisation des échanges d'information, il ira questionner ses partenaires comme les maisons de ventes, les galeries pour dénicher cette dernière.

Plusieurs segments sont référencés tels que l'art classique, l'art moderne, l'art contemporain et bien d'autres.

Dans ce projet, nous allons nous intéresser en particulier à l'univers de l'art contemporain.

Chronologiquement, il a été créé après l'art moderne et n'a émergé qu'après la Seconde Guerre Mondiale, il se nomme aussi « l'art d'après-guerre ».

Il représente la moitié du marché de l'art, dont 80% en incluant l'art impressionniste. Par conséquent, il constitue la majorité des placements dans le marché de l'art d'aujourd'hui.

Il a été fondé par des artistes impressionnistes dans les années 1970 et s'est développé avec l'avènement du Pop Art. Ces techniques sont fondées sur la culture de masse populaires, nous trouvons souvent les bandes dessinées, les objets culturels ainsi que la publicité. Les principaux buts de l'art contemporain sont d'interroger, critiquer et présenter le monde réel avec ses contestations et contraintes.

Nous faisons le choix d'investir dans ces biens car ils représentent un des avantages incurables par rapport à l'art ancien qui est de reconnaître l'authenticité d'une œuvre d'art puisqu'elle a été enregistrée et certifiée dans un registre dès la mise en vente initiale sur le premier marché. De plus, les prix sont fixés d'une manière cohérente en fonction de la valeur de l'artiste et sont accessibles pour tous investisseurs en fonction de ses moyens, ainsi les demandes sont plus nombreuses.

Par exemple, les œuvres d'art de grands maîtres sont moins répandues, elles sont plus « rares » et donc très coûteuses. Il faudra alors dépenser des millions d'euros afin d'obtenir ce type de biens avec souvent des complications afin d'authentifier l'œuvre qui est le plus souvent très ancienne.

Ensuite, le marché de l'art est dominé par les pays les plus riches et sa concentration se situe toujours dans les grandes capitales. L'épicentre des ventes se situe en Chine avec 5,95 Milliards de dollars et dépasse de peu les États-Unis qui réalisent 5,79 Milliards de dollars. Loin derrière, le Royaume Uni compte 1,99 Milliards d'euros de ventes. Ce pays n'a pas encore repris son intensité depuis la crise du covid, mais il reste toutefois la troisième puissance du Marché de l'art.

Nous constatons donc une réelle inégalité sur la répartition géographique des ventes, car plus de 80% du marché est réparti sur trois pays. *

En ce qui concerne la France, cette année elle a dépassé les 1 Milliards d'euros pour la première fois et devient un acteur important, ce qui est réjouissant.

Cependant, avant d'effectuer ses nombreuses ventes, il existe des étapes cruciales à connaître et à appréhender. Comme le processus d'estimation d'un bien.

Chapitre 2. L'estimation

Tout d'abord, nous allons voir les critères de fixation du prix d'une œuvre d'art, qui sont complexes et différents de tous les autres actifs financiers car de multiples acteurs avec des intérêts divergents mènent avec différentes méthodes de ventes leurs estimations.

Par conséquent, une œuvre peut potentiellement être évaluée sur une échelle de grandeur subjective.

Lors d'une vente aux enchères, l'estimation se fera par un expert. Son rôle est d'identifier, d'authentifier et d'apprécier la valeur des objets qui lui sont présentés, moyennant une rémunération. Il faut savoir que cette profession n'est pas réglementée par la loi, il est donc solidairement responsable avec l'organisateur de la vente. Ou bien cela peut être examiné par un commissaire-priseur, mais ce ne sera pas le prix du marché, ce sera une idée approximative de la valeur de l'œuvre d'art.

Cette démarche est réalisée préalablement à la vente. Une option peut être signée entre le vendeur et la maison de vente, c'est le prix de réserve, qui est le prix minimal en dessous duquel le vendeur ne souhaite pas vendre son bien.

Les éléments qui donnent une première idée de la rareté et de l'intérêt de l'œuvre sont les critères qui sont liés aux caractères intrinsèques du bien.

Il existe plusieurs caractères afin de connaître la valeur d'une œuvre d'art. Dans un premier temps, l'artiste est une donnée essentielle pour déterminer le prix. Il existe des indices d'artiste qui sont établies par pondération de résultats de ventes aux enchères et qui sont désormais diffusés sur des sites internet spécialisés et réservés aux professionnels. Aujourd'hui, nul doute que Claude Monnet est plus recherché que Edouard Pignon. Car en effet, les œuvres de Monsieur Monnet, qui est l'un des principaux fondateurs de l'impressionnisme, sont très célèbres et appréciées de tous, alors que celles de Monsieur Pignon, qui est un artiste peintre avec des milliers d'œuvres non classables représente peu de succès.

De plus, cette appréciation par le marché est souvent lié à une véritable reconnaissance historique.

Ensuite, le degré de l'authenticité a une grande influence sur le prix. Car le moindre doute sur l'origine de l'œuvre a pour conséquence la sous-estimation de sa valeur sur le marché. Le prix d'un objet est corrélativement lié à son authenticité.

La taille joue aussi un rôle important. Plus une œuvre est grande plus le prix à tendance à augmenter. En revanche, restons dans la limite du raisonnable car si elle est surdimensionnée cela n'attire pas les acheteurs. Ils sont plus sensibles à des tailles humaines qui sont facilement exportables chez eux.

De même, l'état de conservation et la qualité du bien sont également des aspects déterminants. Une œuvre d'art en état d'origine et bien conservée est très appréciée. Néanmoins les collectionneurs préféreront celle qui est dans son « jus », abimée à une œuvre restaurée.

Puis, l'influence du prestige des propriétaires précédents valorisent l'œuvre. C'est un véritable cachet de qualité et par conséquent la vente sera plus chère.

Nous constatons que tous ces critères sont objectifs.

Cependant, d'autres données subjectives impulsent le prix lors d'une vente. L'émotion esthétique peut accroître considérablement les enchères. Ainsi, les intéressés auront tendance à s'emballer dans une course effrénée à l'acquisition de ce bien. C'est une donnée très personnelle qui peut aussi être influencée par la mode.

Pour finir, le talent du vendeur peut jouer un rôle. Grâce à son charisme, son éloquence et sa forte personnalité il peut faire partager sa passion et ses émotions avec les acheteurs.

D'autres méthodes d'estimation sont tournées vers une démarche économique existante.

La première est celle de l'indice composite. Il s'agit, à la manière du CAC 40, de créer un indice de prix qui agrège une sélection des « valeurs » du marché l'art et d'en suivre l'évolution.

La seconde est la méthode des ventes répétées (repeat sales régression, RSR). La RSR ne prend en compte que les prix d'œuvres passées plusieurs fois en vente sur la période observée, ce qui apporte une plus grande stabilité au portefeuille mesuré.

La troisième méthode est la régression hédonique, qui est une méthode utilisée sur le marché de l'immobilier. Elle consiste, pour un marché sur lequel les actifs sont hétérogènes, à identifier des caractéristiques génériques qui peuvent être évaluées pour chaque actif. Pour un tableau, on isole sa taille, le nom de l'artiste, la technique utilisée ou encore la date de création, et on s'efforce alors d'évaluer chacune de ces caractéristiques pour composer un actif « standard » sur lequel on construit un indice de prix.

Nous l'avons bien compris, comme dans le marché financier l'information rationnelle est la base dans le marché de l'art.

Pour cela, il existe des professionnels spécialisés : comme les conseillers artistiques, commissaires-priseurs, experts et les avocats, qui s'appuient sur des sites indubitables. L'objectif est de les enrichir en permanence. Le plus connu est le site « Arkmarket », il possède le label étatique d'entreprise innovante décerné par la Banque Publique d'Investissement, avec Artprice sa filiale. C'est le leader mondial des banques de données sur la cotation et les indices de l'art. Ils comptent plus de 30 millions de résultats de ventes avec plus de 770 000 artistes. Ils publient en continu les tendances du marché.

De fait, une bibliothèque géante virtuelle est mise à disposition sur « Artprice image », elle constitue plus de 180 millions d'images ou gravures. Sa plus-value est qu'elle est commentée par des historiens. Elle est actuellement la première place de marché mondiale pour acheter et vendre des œuvres d'art à prix fixe ou aux enchères, réglementées par les alinéas 2 et 3 de l'article L 321.3 du Code du Commerce qui autorise la vente d'une œuvre aux enchères publiques à distance par voie électronique par un mandataire qui a, au préalable reçu procuration du propriétaire avec ordre de fixation d'un prix de l'œuvre.

Enfin, pour compléter ces informations, dans une méthode plus traditionnelle, le professionnel peut s'informer auprès des presses spécialisées comme le « quotient de l'art » ou « The Art Newspaper France ».

Cependant, ce dispositif s'agrège aux conseils avisés d'un expert de l'art, qui est essentiel pour contractualiser ensuite l'investissement artistique. Il aura un rôle important puisqu'il proposera une solution adaptée à la situation patrimoniale de chaque client et répondra à leurs attentes en fonction de leur profil.

Effectivement, différents panels d'investisseurs se dirigent vers ce domaine. Il est donc essentiel de les connaître et de les définir.

Chapitre 3. Les différents types d'Investisseurs

Tout d'abord, nous savons qu'une personne souhaitant faire un investissement financier consulte le plus souvent un conseiller en gestion de patrimoine. Son but sera de le guider selon ses attentes et sa situation patrimoniale.

Dans le monde l'art, nous retrouvons cette même logique avec en plus une expertise artistique.

Ce professionnel a l'atout de connaître parfaitement son marché et les acteurs qui l'entourent.

Il a le rôle de cerner les objectifs, les préférences et surtout de proposer des œuvres adaptées à leurs situations et à leurs contraintes financières ou patrimoniales.

Nous avons tendance à croire qu'un seul type d'investisseur entre dans ce genre de cabinet mais détrompez-vous. Le plus souvent, à l'exception de demandes particulières, le professionnel s'oriente vers des œuvres contemporaines, qui ont des caractéristiques avantageuses, comme le fait d'être plus accessibles avec un large choix et une rentabilité certaine.

Le professionnel a des missions bien à lui, comme le fait de rendre l'art accessible à tous et au meilleur prix. Son aide est précieuse et attendue par ces acheteurs, car ils ne sont pas experts. Il doit alors leur faire comprendre le marché et identifier la meilleure stratégie de placement tout en gardant en tête leurs intérêts. Pour finir, il présélectionne un large panel d'artistes confirmés et historiques.

Il est important de savoir que l'art est un produit qui peut toucher tout le monde. Ainsi, le conseiller va rencontrer au cours de sa carrière différents types d'investisseurs qui n'auront pas les mêmes attentes.

L'Autorité des marchés financiers a mis en place un questionnaire afin de connaître le profil d'investisseur du client. La jauge va de 1 à 7, selon son degré de connaissance et de risques qu'il peut accepter. La catégorie de l'art correspond aux profils dynamiques, c'est-à-dire les placements risqués.

Dans un premier temps, le conseiller peut être contacté par des particuliers. Ce sont souvent des personnes qui n'ont pas de notions du monde de l'art ou très peu. Ils attendent une vraie pédagogie et une vraie écoute de leurs besoins.

Ensuite, ils peuvent être confrontés à des personnes ayant un profil plus complexe, parfois difficile à gérer. Ce sont les passionnés, les collectionneurs d'art. Ils réfléchissent beaucoup et ont une très bonne culture artistique. Ils attendent alors une expertise exemplaire, une bonne réactivité, un travail pointilleux et rigoureux. Ils ont souvent une grande disponibilité financière.

Puis, les entreprises peuvent aussi être intéressées et se lancer dans ce projet. Ce sont plus souvent, des patrons qui veulent embellir leurs locaux, en faisant soit un leasing afin de donner une valeur ajoutée à la société ou effectuer un achat d'œuvre d'art dans le but de faire diversifier leurs placements.

Un célèbre cabinet de gestion de patrimoine artistique de Paris a réalisé une étude pour déterminer le profil de leurs clientèles. Nous constatons que ces dernières proviennent de toutes catégories socioprofessionnelles, telles que des salariés, fonctionnaires, dirigeants de petites et grandes entreprises. Leurs âges varient entre 28 ans et 80 ans avec une moyenne d'environ 47 ans.

Cet investissement en art se popularise et est accessible à tous comme l'est actuellement le marché financier.

Titre II. Peut-on comparer le marché financier au marché de l'art ?

Chapitre 1. Les caractéristiques d'un marché financier et du marché de l'art

Pour débiter, nous indiquons les caractéristiques des marchés financiers qui sont « organisés », nous pouvons y trouver les marchés d'actions, les marchés obligataires ou des marchés de matières premières.

Ce que nous ne trouvons pas dans le marché de l'art, où le marché est de gré gré ou autrement dit : OTC : *Over the counter* (hors cote) qui eux, ne sont pas régulés.

Pour cela, nous analysons et comparons les caractéristiques d'un marché efficient, qui compte cinq conditions pour le bon fonctionnement d'un marché en « concurrence pure et parfaite » selon Adam Smith, célèbre économiste et philosophe écossais. Il est évident que ces hypothèses ont des limites et qu'aucuns marchés, que soit financier ou de biens ne remplissent toutes les conditions. Tout de même dans le marché de l'art, des distorsions importantes sont recensées.

Voici ces conditions :

Premièrement, l'atomicité du marché : « l'offre et la demande sont composées d'une multitude d'agent si bien qu'un seul agent n'est pas en mesure d'influencer l'une ou l'autre » En revanche, dans le marché de l'art, cela diffère. Le vendeur d'une œuvre d'art est monopoleur.

En effet, ce bien est défini par le fait qu'il soit unique, rare et non substituable. Il est le seul à proposer cet art. Il a donc le pouvoir de fixer le prix. En pratique, cela s'observe que pour les pièces les plus exceptionnelles avec une signature de grands maîtres.

Deuxièmement, l'homogénéité des produits : « un marché vaut pour un produit, tous sont jugés identiques et interchangeables en termes de qualité ou de caractéristiques. Tout produit différent constitue un nouveau marché. Seul le prix est donc susceptible de modifier le comportement de l'agent ». Ce qui est le contraire pour le marché de l'art où nous retrouvons plutôt une hétérogénéité. Selon Raymonde Moulin, célèbre sociologue et historienne dans le monde de l'art, relève que « les œuvres d'art de grande qualité sont singulières, irremplaçables individuelles et non substituables ». Cette affirmation, nous éclaire sur le fait qu'en financier : deux actions de LVMH, deux Tesla du même modèle ou encore deux tonnes d'or sont identiques. Alors que dans le marché de l'art, deux œuvres

d'art d'un même artiste son différentes. Prenons exemple de l'artiste américain et acteur incontournable du Pop Art, Andie Warhol, si nous examinons un de ses célèbres tableaux, nommé « Shot Marilyns » de 1964 et un autre tableau « Campbell's Soup Cans » de 1962, nous pouvons instantanément les distinguer.

Troisièmement, la libre entrée et sortie sur le marché : ce qui définit la fluidité du marché, tout agent peut s'y introduire sans condition ou barrière à l'entrée ou à la sortie. En effet, on ne peut s'opposer à l'entrée de nouveaux acteurs, qui viennent concurrencer ceux qui existaient déjà (pas de protectionnisme ou de numerus clausus par exemple)

Ensuite, la notion de la libre circulation des facteurs de production : « (le travail et le capital), qui peuvent se déplacer et aller là où ils sont le mieux rémunérés. La main d'œuvre est logiquement attirée là où il y a une demande de travail supérieure à l'offre. La libre circulation suppose l'absence à la fois de coûts et de délais de transport ».

Et pour finir, la transparence de l'information : « tout agent sait tout ce qu'il se passe sur le marché dans lequel il se situe, l'information est gratuite et immédiate, notamment celle portant sur les prix n'importe où sur le marché. Il n'y a aucune asymétrie d'information. » En revanche, dans le marché de l'art, l'accessibilité de l'information est limitée. Dans le cas où l'acheteur est un particulier lambda, il est dans la plus part des cas, le moins informé par rapport au vendeur. Il est donc important de se rapprocher d'un expert, afin de trouver un placement rentable et de ne pas surpayer le bien.

Nous constatons alors, que les recherches d'opportunités peuvent être différentes selon le type de placement. En effet, en étant particulier, il est plus facile de faire un choix de placement en financier grâce à la disposition d'une multitude d'information. Pour étudier le marché boursier l'investisseur va s'informer sur des sites spécialisés tel que MorningStar, Yahoo finance ou encore Boursorama. Il aura accès à l'indice boursier de l'entreprise et pourra analyser des tableaux financiers afin de connaître l'évolution des chiffres. C'est ce processus qui lui permettra de savoir s'il soutient ou non la société. Le prix de l'action est déjà fixé et évolue dans le temps.

Ce qui est différent dans le marché de l'art. Le particulier n'a pas accès à autant d'information, il ira se diriger vers un expert dans le domaine. Dans un cabinet conseil en gestion de patrimoine artistique, le choix de l'investissement n'est pas le même. Un panel d'artiste a été choisi au préalable selon des conditions précises qui sécurisent un maximum

le placement. Avec environ 250 artistes que les experts analysent en continue. Toutefois, si le client est un collectionneur et recherche un artiste ou un mouvement particulier, il pourra sélectionner seulement ses artistes visés.

Ces œuvres contemporaines doivent être approuvées par les musées et les critiques d'art où les pièces ne subissent pas de baisse. Prenons l'exemple de l'artiste peintre : Pierre Soulages, où le Louvre lui a accordé une grande exposition au Salon Carré en 2019. Ce qui signifie que sa réputation est excellente et qu'investir dans ces œuvres est un placement solide et sécurisant.

Pour en finir avec ces distinctions, le conseiller financier doit à tout prix convaincre le client afin qu'il investisse dans le produit qu'il préconise pour percevoir en contrepartie une rémunération définie par les objectifs de sa direction.

Alors qu'au contraire, dans le marché de l'art, déjà convaincu par l'œuvre, l'acquéreur a validé son choix par son goût et son émotion.

Nous observons donc une multitude de critères divergents entre un placement financier et un placement en art.

Mais tout de même, ces deux marchés distincts sont organisés dans un cadre réglementaire où interviennent de nombreux acteurs qui contrôlent et respectent les codes du marché financier et les codes du marché de l'art.

Chapitre 2. Les différentes règles du marché de l'art

Pour commencer, il existe une institution qui contrôle et sanctionne le marché financier, c'est l'Autorité des Marchés Financiers, appelé aussi l'AMF, elle a été créée en 2003. Son but premier est d'assurer la surveillance des marchés financiers, de protéger et d'informer le consommateur. Un autre rôle lui est dévolu, c'est celui d'harmoniser des réglementations financières aux niveaux européen et international.

Les réglementations évoluent constamment, elles se durcissent et se multiplient chaque année.

Effectivement, la loi impose à l'intermédiaire de respecter un certain nombre de règles, il doit appliquer selon des normes professionnelles les bonnes pratiques en matière de conseil. Comme effectuer des documents réglementaires lors d'une souscription, remplir

le questionnaire AMF afin de connaître le profil du client, avoir une déontologie et une bienveillance. Nous pouvons constater qu'il y a énormément d'obligations.

Qu'en est-t-il d'un conseiller en gestion de patrimoine artistique ?

En parallèle, dans le monde de l'art, le conseiller en gestion de patrimoine artistique est soumis aux mêmes lois que tous les marchés d'échange, dictées par le Code du Commerce par la DGCCRF, Direction générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des fraudes.

En ce qui concerne les ventes aux enchères, le professionnel suit la réglementation imposée par une Autorité de régulation, qui se nomme le CVV, qui est le conseil des Ventes Volontaires. Elle a été mise en place en 2000 et veille au respect des réglementations et a un pouvoir disciplinaire sur les opérateurs. Elle intervient pour moderniser et assurer une meilleure protection des vendeurs ainsi que des acheteurs. Heureusement, la loi protège un minimum l'acheteur, les maisons de ventes, marchands et galeristes, qui sont obligés de remettre un certificat d'authenticité après la vente.

Pour apporter une plus grande rigueur lors des ventes, le ministère de la justice a approuvé par arrêté le 30 Mars 2022, le contenu du recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes rédigé par le CVV. Ainsi, l'intermédiaire a un devoir de diligence, de transparence, de loyauté, d'impartialité, de discrétion, d'indépendance, de vigilance, mandat de vente, processus de mise en concurrence des enchères, adjudication et procès-verbal et d'organisation.

Par contre, ces opérateurs ne sont pas soumis à l'AMF puisqu'ils sont régis par le code du commerce, mais ils s'imposent une exigence proche de celle d'un conseiller en gestion de patrimoine comme celle de connaître parfaitement son client et ses limites financières afin de lui proposer une conservation d'un patrimoine équilibré.

En résumé, la protection du consommateur est le principal objectif. Le professionnel doit être un mandataire de confiance qui assure la qualité de la vente en authentifiant correctement et en assurant la légitimité des biens.

Puis, il doit garantir la transparence en communiquant des informations sur les œuvres, les conditions générales de ventes, les obligations à ses acheteurs.

Il doit tenir une confidentialité absolue, assurer l'identité et la qualité du dépositaire, l'informer du mandat de vente et le conseiller sur les conditions de transport.

Un processus de mise en concurrence des enchères est actionné, il doit alors respecter les dispositions légales et réglementaires, il énumère les frais, taxes que les acheteurs auront à régler et pour finir il doit procéder à l'adjudication. Un procès-verbal est alors signé par le commissaire -priseur puis l'expression « adjudgé » est prononcée, ce qui entraîne le transfert de propriété. Nous y retrouvons des informations importantes comme la date, le lieu de la vente, le nom du commissaire-priseur, taxes ainsi que les modalités. Son rôle est d'informer, de conseiller, d'assurer la sécurité juridique, physique et sanitaires de leurs publics.

La loi régie des droits et des devoirs afin de protéger le consommateur. Nous retrouvons, le droit de l'authenticité des œuvres d'art. C'est un élément essentiel sur le marché de l'art. En effet ce milieu est souvent confronté à des copies ou des fausses œuvres et de nombreux litiges sont recensés chaque années. Si un collectionneur acquiert un tableau de Wharol, à un prix élevé c'est parce qu'il souhaite acheter une œuvre qui a été réalisée intégralement par l'artiste. D'autant plus que son prix est lié à son authenticité. Le législateur a donc réglementé la rédaction des documents qui établissent l'origine de l'œuvre et toutes ses transactions. Afin de faciliter l'interprétation, le décret « Marcus » a été créer le 3 mars 1981. C'est un texte fondamental du marché de l'art qui éclaire les débats sur les termes techniques utilisés pour la description des objets. Cela sécurise la juridiction. Ainsi, dans l'article 1er du décret n°81-255, nous retrouvons l'obligation au professionnel de fournir un document qui décrira exactement le bien vendu.

Il utilisera ainsi les cinq formules, comme « La mention sans réserve du nom de l'artiste ou précédée de "œuvre de", "par", "signé de" garantit que l'œuvre a été réalisée par l'artiste indiqué. Il s'agit donc d'une œuvre authentique. Puis, la mention "attribué à" exprime un doute sur l'attribution de l'œuvre à l'artiste désigné. Elle indique cependant que l'œuvre a été réalisée pendant la période de production de cet artiste et qu'il existe des présomptions sérieuses pour que l'œuvre soit de cet artiste. Dans cette hypothèse, l'authenticité de l'œuvre pourra être établie ou réfutée ultérieurement par des éléments nouveaux sans que la vente puisse être remise en cause. Ensuite, la mention "atelier de" indique que l'œuvre a été exécutée dans l'atelier de l'artiste cité ou sous sa direction. De plus, la mention "école de" indique que l'auteur de l'œuvre est un élève du maître cité. L'œuvre doit avoir été réalisée du vivant de ce dernier ou dans un délai inférieur à cinquante ans après sa mort. Si c'est un lieu qui est précisé, l'emploi du terme "école de" garantit que l'œuvre a été exécutée pendant

la durée de l'existence du mouvement artistique désigné, dont l'époque doit être précisée, et par un artiste ayant participé à ce mouvement. Par exemple : l'École de Barbizon. Enfin, les expressions telles que "dans le style", "dans le goût de", "à la manière de", "genre de", "d'après", "à la façon de" ne confèrent aucune garantie sur l'authenticité de l'œuvre en ce qui concerne l'époque, l'identité de l'artiste ou de l'école. »

Cependant, il existe d'autres sources qui peuvent contribuer à la reconnaissance de l'œuvre.

Comme les catalogues raisonnés, c'est un référencement des œuvres et des artistes qui a pour vocation de reconnaître leurs authenticités. Nous pouvons les retrouver dans certaines bibliothèques, musées et applications payantes.

Ensuite, les factures de maison de ventes aux enchères sont retenues, elles doivent attester l'origine. Également, les points de vue des conservateurs de musée peuvent être important, comme pour le cas d'une œuvre de Rodin, il faudra qu'il soit reconnu par cet expert.

Il est aussi possible de demander l'avis des ayants droits d'artistes, car ils sont souvent les titulaires des différents droits moraux et patrimoniaux, ils ont donc le pouvoir de reconnaître l'œuvre de leur ancêtre.

Et pour finir, il se peut qu'un comité d'artiste est créé, cette réunion de passionnées par des œuvres ou des artistes ont la possibilité de délivrer un certificat d'authenticité.

Mais cette démarche peut être fastidieuse et compliquée lorsque l'authentification semble douteuse.

C'est pourquoi la notion de traçabilité est importante. Elle permet de pister l'origine. Si son certificat est irréprochable, les démarches sont simples. Cela se complique si le détenteur du bien n'a pas beaucoup d'informations à remettre. Un expert examine alors le bien afin de donner un avis final. Un délai de réponse est ainsi établi afin d'approfondir les recherches.

Dans le cas où l'œuvre est reconnue comme authentique, elle est certifiée et référencée dans un catalogue raisonné. Malheureusement, après expertise, si l'œuvre n'est pas authentique, il n'y a pas de délivrance de certificat et elle peut être référencée comme fausse.

Afin de protéger l'acheteur de ce litige, le droit du consommateur a été mise en place. En effet, des complications peuvent être notifiées. Notamment pour les authentications qui peuvent être remise en cause ultérieurement par de nouveaux éléments d'appréciations comme des raisons techniques ou des faits historiques. Comme nous l'explique une experte, « Cette situation peut être illustrées par le cas d'un particulier qui acquiert un fauteuil estampillé « Jacob ». Or, il s'avère qu'après études d'expertises plus poussées, il est établi que le meuble a été fabriqué par un copiste doué qui disposait des fers de l'estampille ». Dans ce cas, le recours peut être évoqué lorsque l'œuvre a été vendue dans une maison de vente aux enchères, qui est faite de gré à gré assortie d'une facture et d'un certificat d'avis d'expert.

Alors un règlement à l'amiable sera convenu mais si la situation ne le permet pas des actions civiles seront engagées auprès de la juridiction compétente. Ainsi le propriétaire de l'œuvre qui est remise en cause demandera l'annulation de la vente et agira sur deux fondements : l'erreur de qualité substantielle ou le dol.

La responsabilité du professionnel peut donc être remise en cause. En effet, il doit répondre à des exigences de droit commun, le client peut alors demander une compensation de son préjudice.

Les différentes lois qui régissent le marché financier et le marché de l'art ont été appréhendées et mise en évidence. Aussi, un autre placement alternatif a été créé afin de permettre à plusieurs personnes ou sociétés privées de soulever collectivement des fonds afin d'acquérir une collection. Ce produit se nomme le fond commun de placement artistique assujetti initialement au marché de l'art et, qui au fil des années a évolué avec des règles propres au marché financier.

Chapitre 3. Les fonds communs de placement artistique

Ces fonds ont été créés par André Level en 1904. Il fonde une association appelée « La Peau de l'Ours » avec comme objectif de constituer une collection avec quelques amis et membres de sa famille. Comme ils n'avaient ni le temps ni l'argent pour fonder une collection personnelle ils entreprirent d'en former juridiquement par l'intermédiaire d'une propriété indivise.

Quelques années après, le groupe Paribas a créé un fond semblable avec bien sûr plus de budget et de personnes. Le premier fond était constitué d'une trentaine de tableaux et de dessins du XVIIe au XIXe siècle, il s'intitulé « Tradition française ». Le second était composé de 60 dessins italiens exécutés entre le XVIe siècle et le XVIIIe siècle et se nommait « Cabinet italien ». C'est donc avec l'aide de trois experts spécialisés que la banque a pu d'une part connaître la valeur des œuvres d'art et par conséquent cadrer les prix. A l'époque, la valeur de chaque part du fonds avait été fixée à 250 000 francs, ce qui représente 38 100 euros.

Encore aujourd'hui BNP Paribas propose leurs services de conseil en art afin de diversifier le patrimoine de leurs clientèles et de fait, de défiscaliser leurs placements.

Ce sont des fonds appelés le plus souvent « Private equity » où l'on peut retrouver une partie « art ». C'est une classe d'actifs investissant dans des sociétés non cotées à différents stades de leur développement, en vue d'une cession ultérieure avec un objectif de plus-value significative. Ces clients bénéficient d'une gestion privée de leur patrimoine artistique.

La plupart sont des fonds provenant de l'art contemporain et moderne car ils ont plus de chance de se valoriser qu'une œuvre classique d'un grand maître dont le prix est très important. Les rendements moyens obtenus sur du Long Terme, entre 10 et 15 ans sont entre 9 et 12% par an.

Ce qui est très intéressant quand on compare un rendement en fonds euros.

Pour finir, nous constatons que cette mutualisation comporte de nombreux atouts.

Effectivement, l'aide des experts est précieuse, ils dénichent ainsi les meilleures opportunités d'investissements pour créer des fonds attractifs grâce à un sourcing de grande qualité dont des professionnels reconnus nommés les « initiés » du marché de l'art. Ils vont avoir accès à de nombreuses informations, comme le fait de connaître les collectionneurs qui ont une mauvaise situation de trésorerie et par conséquent vont devoir se séparer de leurs œuvres d'art rapidement et donc à bas prix.

Une autre force de ce collectif est de conclure rapidement une revente, ce qui n'est pas le cas pour un investisseur lambda.

Enfin, ce placement demande souvent un ticket d'entrée de plus de 100 000 euros.

Il est donc essentiel pour le conseiller de répondre à son devoir de pédagogue et de fournir une solution adaptée à la situation de son client. Il est donc préférable de conseiller

ce placement à des personnes disposant d'au moins d'un patrimoine de 1 à 2 millions d'euros.

L'art est un bon élément de diversification quand on sait qu'il existe une certaine décorrélation avec les autres actifs financiers puisqu'il n'est pas soumis aux aléas boursiers quotidiens. Ce qui le protège d'une éventuelle crise financière.

Nous commençons alors à comprendre la pertinence de ce placement où ces critères sont spécifiques à ce segment d'activité.

Titre III. La spécificité d'un investissement en art.

Chapitre 1. La gestion avec les différents dispositifs

L'investissement en art est propre à chacun, certaines personnes ont la volonté d'avoir la propriété sur l'œuvre, lorsque d'autres se réjouissent de louer des œuvres d'art, notamment dans un cadre professionnel.

Le but étant de valoriser l'image de l'entreprise, de la rendre plus conviviale, cela augmenterait même la qualité de travail. L'art peut servir de décoration, d'animation lors d'un événement. L'avantage est de pouvoir renouveler régulièrement ces objets dans une logique dynamique.

De fait, l'entreprise devient un véritable mécénat culturel, ce qui dépasse la simple décoration et permet de faire connaître et de démontrer que c'est accessible à tous. Ce sont généralement des œuvres contemporaines appartenant à des galeries d'art ou des groupes d'artistes. Cela peut aller d'un tableau, d'une sculpture, d'une photographie.

Toutefois, il est possible de louer des biens d'une grande signature mais cette approche est délicate. Il faudrait réussir à l'assurer à sa juste valeur et malheureusement il existe encore de nombreux risques comme le vol ou encore la dégradation.

La durée de location est variable, elle peut être à l'année ou de quelques mois voir, quelques jours.

De plus, au niveau de la fiscalité, la société peut déduire les loyers de son résultat imposable, ce qui en fait un outil financier très intéressant.

Ensuite, les particuliers peuvent, eux aussi apprécier ce concept. Plutôt que d'acheter un tableau qui, dans quelques années ne leur plaît plus et le revendre à un prix faible, certains choisissent de louer régulièrement des pièces qui égayera leur salon et qui servira de vitrine à ces artistes peu connus. D'ailleurs, certaines plateformes donnent la possibilité d'acheter l'œuvre, ce qui permet en la louant de la tester avant d'acheter. En effet, il n'est pas toujours facile de visualiser l'harmonie des couleurs ou la grandeur d'un tableau dans une pièce déjà meublée depuis longtemps. La voir pendant deux mois nous permettra de réaliser si oui ou non il a sa place sur ce mur.

Plutôt que de choisir une œuvre dans un stock anonyme, l'amateur d'art peut rencontrer son créateur, discuter avec l'artiste et savoir ce qui a inspiré la toile pour laquelle il vient d'avoir un coup de cœur. Pour ces créateurs aussi c'est un bon compromis car une fois la période de prêt terminée, il reste possible d'acheter l'œuvre. Il peut en effet devenir difficile de s'en défaire quand elle a trouvé sa place chez soi. Sinon, le peintre la récupère puis la loue à nouveau ou la vend.

De même, l'art peut aussi être un dispositif précieux d'effet de levier, il est possible d'utiliser ce dernier lors d'un prêt. Par conséquent, lors d'un emprunt, une garantie peu connue peut être proposée à la banque.

Cette pratique se nomme le nantissement, elle permet de mettre en garantie un objet d'art.

Il existe différents types de prêts. Dans un premier temps, le prêt avec recours, il est garanti par une œuvre d'art mais aussi par le patrimoine du client.

Dans un second temps, il existe le prêt sans recours, où la banque accepte de n'obtenir que la pièce en garantie. Ces emprunteurs atypiques sont le plus souvent, des collectionneurs, ils possèdent d'importantes pièces d'art qui sont coûteuses mais ils ont peu de liquidités.

Ou alors, nous retrouvons aussi des individus qui sont endettés, qui subissent un décès ou encore un divorce.

De plus en plus de professionnels dans le monde de l'art s'intéresse à ce type de prêt, comme les artistes, ou les galéristes afin de financer leur fonds de roulement ou encore leur participation à une foire internationale.

Il est important de savoir qu'il n'y a pas toutes les banques qui acceptent cette offre attrayante.

En France, nous connaissons Neuflyze OBC qui propose ce service, c'est une banque privée en gestion de patrimoine. Ces dernières années, des acteurs importants dans ce marché s'engagent en tant que prêteurs et agissent de plus en plus comme des institutions financières. Ce sont les maisons de ventes Sotheby's et Christie's. Des conditions sont retenues, les emprunteurs sont soit déjà clients ou partenaires.

Lors de la constitution du contrat, il est nécessaire que ce soit un acte sous seing privé entre les parties concernées. Ainsi, le contrat est signé entre le client qui emprunte et transmet en garantie une œuvre ou objet d'art et à la banque qui lui verse les fonds. Afin de se protéger, la banque demande une condition particulière, l'obligation que la valeur de l'œuvre se rapproche de celle du prêt.

Ensuite, il existe énormément de catégories d'œuvres, il peut s'agir de tableaux, de bijoux, de sculptures et biens d'autres objets..

Il faudra alors qu'un expert effectue une évaluation afin de faire une estimation de son prix. Cependant, il est parfois complexe quand sa valeur subit des fluctuations, le prêteur pourra alors donner ses conditions, par exemple, accepter que des pièces de grand maîtres et un panel d'artistes solides. Et ne pas accepter des œuvres qui sont parfois des effets de mode. Le but est de pérenniser ce mode de financement et faire de ce dispositif un levier pour les collectionneurs d'art et de convertir ses actifs en liquidités et en revenus.

Ainsi, un investisseur dans le marché de l'art se distingue d'un investisseur dans le marché financier puisque ce passionné d'œuvres nantit son patrimoine artistique afin d'en acquérir de nouvelles tout en mettant en péril sa collection alors que le boursicoteur fructifie son capital disponible dans divers placements sans hypothéquer ses biens.

Ces deux profils poursuivent des intérêts communs comme la recherche de plus-value et la défiscalisation, tandis que le collectionneur poursuit le rêve concret de posséder une œuvre reconnue et appréciée par le monde de l'art.

Chapitre 2. Les différents objectifs des investisseurs

Précédemment, nous avons compris que le conseiller rencontrera différents types d'investisseurs qui se démarquent tous, ils ont notamment des attentes différentes. Afin d'y répondre au mieux, nous allons les analyser.

Tout d'abord, les personnes qui contactent un conseiller en gestion de patrimoine artistique ont un seul but commun : trouver le bien qui est adapté à leur situation et pouvoir se reposer sur l'expertise et l'expérience de ce professionnel.

Tout commence au premier rendez-vous, lors d'un bilan patrimonial, qui va servir à connaître les informations sur un plan civil, fiscal et ainsi analyser les disponibilités financières pour mettre en œuvre leur projet. Ainsi, les prospects les informent de leurs objectifs précis et donnent leur fourchette budgétaire. Le conseiller trouve les solutions adaptées à leurs attentes et effectue un accompagnement sur mesure. Il répond aux demandes des clients et sélectionne en amont les œuvres disponibles sur le marché afin de réaliser la marge envisagée par le client tout en respectant une démarche de transparence imposée par la législation.

Ensuite, investir dans l'art, c'est poursuivre différents objectifs.

Nous les avons entendus lors d'un entretien avec une conseillère experte en art, Madame Colleville qui travaille chez Arnaud Dubois, cabinet de gestion de patrimoine artistique.

Le but le plus fréquent est pour une raison financière. En effet, les clients souhaitent rechercher de la rentabilité.

Comme nous l'avons analysé précédemment c'est un actif risqué qui peut être un véritable atout.

Le choix du client sera guidé par le conseiller en gestion de patrimoine artistique qui lui est expert et connaît le potentiel de chaque œuvre d'art. Au fil des années, elle peut donc prendre beaucoup de valeur, même sur du court terme, surtout quand les charges annexes sont supervisées. Effectivement, pour les clients qui n'ont pas d'espace pour stocker leurs pièces, le conseiller, en charge de trouver un entrepôt les aide à les revendre au bon moment et d'effectuer une plus-value. De même, le choix des œuvres d'artistes internationaux reconnus dont le prix est sous-valorisé mais dont la cote est globalement à la hausse est un levier essentiel pour réaliser une plus-value latente.

Dans la même démarche financière, ils ont une envie de diversifier leur patrimoine. Ce sont souvent des personnes qui ont déjà investis dans des actifs financiers, en Bourse ou en immobilier. Ils souhaitent s'intéresser à l'art, qui est un autre bien patrimonial avec une certaine valeur financière. Ses investisseurs recherchent un gain sur le Long Terme, plus de huit ans, évitant ainsi les risques immédiats d'une sous valorisation de l'œuvre.

D'autres personnes ont le désir de se protéger de l'inflation. Ils considèrent l'art comme une valeur refuge. En effet, nous pouvons comparer cet actif comme l'or, qui est rarement impacté par les crises. On l'a qualifié même de « marché à contrecycle », car même pendant la crise du Covid, les cotes d'artistes non éphémères n'ont cessé de s'accroître.

Une tout autre raison des investissements en art est le plaisir esthétique. Le client annonce ses critères esthétiques afin que l'expert, par son réseau, interroge ses partenaires comme les galeries d'art, les maisons de ventes aux enchères. Pour les clients indécis, il est prévu de leur mettre à disposition un catalogue d'œuvres présélectionnées afin de combler leur désir.

Certaines personnes recherchent la quête de reconnaissance sociale. Ces acheteurs sont souvent attirés par des phénomènes de mode. De fait, le conseiller a le devoir de leur expliquer que ce projet peut être risqué, non rentable.

Enfin, des œuvres d'artistes rattachées à des mouvements politiques, sociétales comme le « Black art Matters » œuvrant contre la ségrégation sont convoitées soudainement par des investisseurs philanthropiques qui valident et soutiennent financièrement le message de ces organisations.

Le métier de conseil est de savoir adapter son discours, ses recherches et ses préconisations par rapport aux raisons de la venue de ces potentiels acheteurs.

Ce segment d'activité où nous avons la possibilité d'obtenir une pièce rare, coûteuse et fragile comporte de nombreux frais afin de mettre en place une réelle sécurité.

Chapitre 3. Les différents frais spécifiques

Des frais supplétifs viennent s'ajouter lors de l'achat de l'œuvre et jusqu'à sa vente. Ces objets d'une valeur importante doivent être protégés de tous les risques, car ce dispositif original n'a pas les mêmes critères qu'un placement boursier, en effet il est tangible.

Le premier point est l'assurance, elle n'est jamais obligatoire mais fortement recommandée lorsque l'œuvre est déposée chez les clients collectionneurs, qui décident d'exposer leurs pièces dans leurs résidences. Une partie des biens peut être intégrée dans l'assurance habitation entre 5% et 10% de la valeur immobilière mais cela dépend des contrats et ne couvre pas l'ensemble des risques. Les personnes qui ne souhaitent pas récupérer leurs placements les confient aux experts pour effectuer une gestion ou pour une

cession. Dans ces cas, ce sont ces professionnels qui prennent en charge l'assurance des œuvres.

Cette protection est complexe car elle est très spécifique, c'est pour cela qu'il existe des sociétés d'assurances spécialisées pour les œuvres d'art. Elles connaissent réellement les enjeux de ce marché. Selon les domaines d'activités, des options sont à prévoir. Elles peuvent travailler avec un collectionneur, en lui assurant ses objets de toutes natures tels que les bijoux, objets précieux, sculptures et aussi protéger des plus grandes plateformes comme des musées ou encore superviser tous les types de transports par air, terre ou bien mer et dans le monde entier. Prenons l'exemple d'une célèbre entreprise nommée « Art Assurances » qui assure notamment le musée Yves Saint Laurent à Paris, la Fondation Cartier ainsi que la Maison Bineau.

Le coût dépend de la valeur de l'objet à assurer. Cela peut démarrer à une centaine d'euros par mois à quelques milliers d'euros. Les conseillers artistiques accompagnent leurs clients qui souhaitent faire les démarches afin de leur trouver les meilleures options du marché de l'assurance.

Ensuite, il existe des frais divers comme la livraison, le stockage de l'œuvre ou encore sa gestion. Cela va dépendre une fois de plus de son évaluation et de sa rareté. En effet, si c'est une œuvre d'un grand maître, de nombreux dispositifs vont être mis en place afin de sécuriser au mieux le déroulement du déplacement ou du stockage, comme la protection avec des matériaux spéciaux, une main d'œuvre comme des agents de sécurité, des transporteurs, des experts pour effectuer l'ouverture du coffre. Par conséquent, des risques augmentent comme le vol, les dégradations. En temps normal, les prix sont aux alentours de 1000 à 3000 euros par mouvement.

Il existe aussi des frais rattachés aux ventes aux enchères.

Lors des transactions réalisées avec des professionnels de manière publique dans des salles de ventes ou au crédit municipal, le conseiller peut se porter volontaire afin d'acquérir une œuvre pour le compte du client. Alors, des frais annexes peuvent être conséquents comme les frais de l'adjudication qui sont fixés dans les CGV de ventes. Ils peuvent atteindre 30% TTC du prix de la vente. Par exemple, si le client a acheté un tableau à 1000 euros, au moment du paiement il pourra alors véritablement payer 1250 euros. En effet, 250 euros d'adjudication ont été rajouter, ce qui représente 25% du prix de départ. Ce pourcentage est calculé de façon dégressif, plus le montant du bien est important moins le pourcentage le sera.

De plus, pour le vendeur il existe le droit de suite. Ce sont des frais supplémentaires qu'il devra payer si la vente est supérieure ou égale à 750 euros et si l'objet a atteint le prix de réserve, c'est à dire le prix en dessous duquel l'œuvre ne peut être cédée. En effet, il doit payer des frais de rachat allant jusque 4% de l'enchère finale avec un plafond de 12 500 euros . Cette rémunération sera versée à l'artiste ou à ses ayants droits.

Une commission de 2 à 3 % est aussi attribuée au conseiller en gestion de patrimoine artistique. Elle est basée sur le prix du bien acquis par le client. Cette forme de rémunération peut être plus importante car négociée de gré à gré pour une expertise ou une authentification ou encore des conseils demandés par l'investisseur.

De nombreux points communs apparaissent lors de la comparaison de l'organisation du marché financier et du marché de l'art. Chaque marchés disposent de règles précises et disposent de législations strictes. Des professionnels reconnus et certifiés exercent dans ces domaines pour optimiser la situation patrimoniale au regard de la situation civile, juridique, financière et fiscale du client. Ainsi, l'expert propose un choix d'investissement rationnel selon le type d'investisseur et pour répondre à leurs besoins et atteindre leur objectif fixé en termes de rentabilité.

Deuxième partie : Est-il opportun d'investir dans l'art ?

Titre I. Oui, il est intéressant d'investir en art.

Effectivement, les lois encouragent les investisseurs à s'intéresser au monde de l'art. Une loi votée en 1962 intitulée loi Malraux octroie aux propriétaires d'un bien ancien à caractère historique situé dans des zones définies, une déduction d'impôt équivalent au coût de la réhabilitation.

C'est de plus, un placement séduisant puisque des avantages légaux ont été prévus par le législateur afin d'optimiser la fiscalité liée à la transmission du patrimoine artistique de son vivant ou au moment d'un héritage, lors de la succession. Quelque soit le choix juridique de la transmission établie, l'expert optimise chaque situation afin de rentabiliser la cession.

Chapitre 1. La transmission

En France, en cas de vente publique des droits de mutation doivent être liquidés à l'état dans les deux ans qui suivent le décès ou la donation, le calcul de cette taxe est basé sur la valeur retenue au prix net de la vente, après déduction des frais engagés.

De plus, des règles de territorialité françaises prévoient que les donations par des collectionneurs dont le domicile est situé en France y sont imposables, que l'œuvre d'art y soit située ou non. La même règle s'applique aux successions : lorsque le domicile du collectionneur défunt était en France, toute sa collection y est soumise aux droits de succession, que les œuvres soient situées en France ou non.

Dans le cas où le défunt (ou donateur) était (est) domicilié à l'étranger et que l'héritier (ou le donataire) est domicilié en France et l'a été pendant au moins six ans au cours des dix dernières années, alors toutes les œuvres qu'il reçoit sont imposables en France, qu'elles y soient situées ou non.

Enfin, si ni le collectionneur ni le bénéficiaire ne sont domiciliés en France, seules les œuvres qui y sont situées y sont fiscalisées.

Mais chaque état applique ses propres règles de territorialité. Des divergences peuvent donc mener à des situations de doubles impositions, lorsque plusieurs états exercent concurremment leur pouvoir souverain d'imposer la transmission d'une œuvre. L'étude des conventions fiscales conclues par la France avec d'autres Etats, lorsqu'elles visent les droits de succession ou de donation, est alors primordiale, car ces conventions ont notamment pour objet, d'éviter les doubles impositions. Dès lors qu'un Etat se reconnaît compétent pour imposer la donation ou la succession, il est en mesure de lui appliquer ses propres taux d'imposition.

Ensuite, il existe plusieurs façons de transmettre ces biens. Le premier est de le faire de son vivant, par différentes donations.

En effet, il est possible de transmettre son patrimoine artistique à un particulier ou à une institution publique ou privée. Il existe plusieurs formes de donation.

Des solutions peuvent être prévues afin d'optimiser au mieux sa transmission.

La donation-partage peut être effectuée lorsqu'il existe plusieurs héritiers. Lors d'une donation simple ou don manuel la valeur au jour du décès des biens donnés devra être rapportée à la succession afin de déterminer les quotes-parts de chacun des héritiers. A contrario, la donation-partage permet de figer la valeur des actifs transmis au jour de la donation et ainsi se soustraire aux règles civiles, quelle que soit l'évolution de la valorisation des biens donnés. Cette donation a pour avantage d'éviter des conflits ultérieurs entre les héritiers, notamment en cas de transmission d'œuvres d'artistes différents.

De son côté, la donation avec réserve d'usufruit permet au collectionneur de conserver la jouissance ainsi que les revenus jusqu'à son décès. Ce démembrement de propriété a pour intérêt de réduire de façon importante les frais de succession latents tout en permettant au collectionneur de profiter des œuvres sa vie durant. Lors de la donation avec réserve d'usufruit, seule la nue-propriété est assujettie aux droits de donation. Au décès de l'usufruitier, le nu-propriétaire recouvrera la pleine propriété sans paiement de fiscalité supplémentaire.

Enfin, une donation-partage transgénérationnelle peut être envisagée afin d'organiser un saut générationnel et transmettre ainsi l'œuvre directement aux petits-enfants. Un abattement particulier de 31 865 euros par grands-parents et par petit-enfant sera possible.

Afin d'éviter d'être requalifiée, la donation correspondant à la transmission d'un actif doit être effectuée devant un notaire. Aucun paiement ne sera dû si la valeur de l'œuvre transmise n'excède pas l'abattement de droit commun disponible en matière de donation.

Ce dernier est de 100 000 euros par parent à un enfant, 31 865 euros par grands-parents à un petit enfant, 5 310 euros par arrière-grands-parents à un arrière-petit enfant, 80 724 euros au profit du conjoint ou d'un partenaire de PACS, ou encore, 15 932 euros entre frère et sœur.

En cas de non-révélation de la donation, l'administration fiscale se réserve le droit de taxer le bien donné sur sa valeur actualisée.

Dans la situation où le collectionneur n'aurait pas préparé sa succession, son règlement peut s'avérer complexe, mêlant droit commun des successions et droit de la propriété intellectuelle. Lors d'une telle succession, il convient de faire évaluer les œuvres

d'art afin d'estimer leur valeur et d'envisager le règlement de droit de succession par dation qui est un atout fiscal.

L'évaluation des objets d'art reçus dans le cadre d'une succession est prévue par le Code des impôts qui fixe un cadre légal. C'est pourquoi il est nécessaire de procéder à l'estimation de la valeur des œuvres d'art. Cette valeur est déterminée par le prix de vente aux enchères tenue dans les deux ans à compter du décès.

En revanche, si aucune vente n'a lieu dans les deux ans, la valeur à retenir sera celle indiquée lors de l'inventaire établi par le commissaire-priseur judiciaire, l'huissier ou le notaire.

À défaut de vente ou d'inventaire légal, la valeur retenue sera celle énoncée dans la déclaration détaillée et estimative des parties.

Toutes ces solutions sont à prévoir et peuvent être un réel atout, elles constituent un outil complexe, à maîtriser grâce à l'aide des professionnels qui connaissent tout le mécanisme fiscal à suivre dans le cadre de ces procédures pour aboutir à une optimisation fiscale de l'opération. Ce choix détermine in fine les plus-values latentes sur le long terme.

Chapitre 2. Une fiscalité avantageuse

Pour qualifier une œuvre d'art, nous nous appuyons sur la notion d'un travail artistique, l'objet doit être rare et précieux dont la venue est attestée. C'est ce qui distingue d'un bien mobilier usuel ou d'une simple création artistique.

L'article 98-A du code des impôts restreint ce terme aux objets tangibles, possédant une dimension esthétique et ayant été réalisés par un artiste.

Une œuvre d'art peut être représentée par différents biens comme, une gravure ou une sculpture, un tableau ou un dessin, une photographie, une tapisserie, du mobilier, un manuscrit, une antiquité, un objet en métal précieux ou une pièce d'orfèvrerie.

Ensuite, il n'est pas intégré à l'IFI, l'Impôt sur la Fortune immobilière. Au moment de la revente selon la situation du client, il peut y avoir des taxes à prévoir comme la TVA sur la vente ou bien une exonération comme c'est le cas pour les œuvres d'art inférieures à 5000 euros.

De plus, si une vente est effectuée au profit de certains établissements tel que les musées labellisés « musée de France », les collectivités territoriales, services d'archives ainsi que les bibliothèques publiques elle est exonérée aussi de TVA.

Ensuite, quand une personne a son domicile fiscal hors France et qu'elle cède ou exporte une œuvre elle sera exonérée également de TVA.

En outre, un des atouts le plus intéressant, est le fait d'être exempté de taxes sur les plus-values si le vendeur a détenu plus de 22 ans l'œuvre d'art.

C'est en effet, au moment de la revente que s'appliquent les impôts. Ainsi, le particulier dispose d'un choix pour payer cette taxe. Il peut se soumettre au principe d'une taxe forfaitaire de 6,5% du prix de cession sans avoir à connaître la plus-value réelle, prévue par l'article 150 VI du CGI c'est la démarche la plus simple. Ou alors il peut opter pour une taxe avec une imposition de la plus-value et non le prix de la vente au terme d'une année de détention de 36,2% avec un abattement de 5% par an de possession au de la de deux ans.

Il existe aussi des autres taxes pour les achats qui ont été réalisés à l'étranger. Du fait, elle bénéficie d'une taxe de 5,5 % si l'achat est une importation et qu'elle a été effectué hors Union Européenne. Pour l'exportation il n'existe pas de taxe.

Certains frais, très coûteux sont à prévoir si l'objet est exceptionnel, des solutions sont donc à prévoir afin d'éviter des surcoûts, tel que des lieux rares se nommant « ports francs ». Il existe surtout deux majeurs dans le monde de l'art, le premier est situé à Genève et le second est au Luxembourg. C'est une zone portuaire où les œuvres d'art transitent avec un atout majeur, celui d'être soumis à aucuns droits de douane, de TVA d'imposition, de paiement de caution.

Dans cet endroit, les activités sont multiples, comme les prestations d'entreposage, contrôle, restauration, expertise, certifications, conservation. Ces marchandises ont une valeur inestimable, on parle de plusieurs milliards d'euros. Par conséquent, la sécurité, la sûreté et la discrétion sont la base dans ces locaux. Lorsque l'œuvre sort de l'entrepôt, il est soumis à l'impôt dans son pays de destination. Le but est de différer le paiement des impôts et taxes et d'améliorer la gestion de trésorerie des locataires.

En résumé, c'est un outil indispensable dans le monde de l'art aussi bien sur le plan commercial, financier et artistique puisque cet espace de stockage optimise fiscalement et sécurise physiquement les objets pour une échéance planifiée.

Ensuite, nous constatons un encouragement de l'état pour dynamiser le monde de l'art.

Notamment pour les entreprises soumises à l'IS et l'IR qui souhaitent renforcer leur image et motiver leurs salariés. Elles ont la possibilité de déduire leur coût d'acquisition des œuvres selon le CGI art238 bis AB. En effet, pour les achats réalisés avant le 31 décembre 2022, elles peuvent déduire de leur résultat imposable (BIC) le coût d'acquisition d'œuvres originales d'artistes vivants inscrites à l'actif immobilisé. Des conditions sont à prévoir, comme le fait d'être exposées dans un lieu public, accessible aux salariés pendant la période de déduction. Néanmoins, les professions libérales ne peuvent bénéficier de ces dispositions car ils n'ont pas la faculté de créer au passif de leur bilan un compte de réserve spéciale. Ainsi le montant de la déduction est constitué par le prix de revient de l'œuvre et il s'effectue par fractions égales sur les résultats de l'exercice d'acquisition et des quatre années suivantes. « Le montant de la déduction effectuée au titre de chaque exercice est limité à la différence entre la limite de 0,5% du chiffre d'affaires et le montant des versements qui ouvrent droit à réduction d'impôt au titre de l'article 238 bis du CGI c'est-à-dire les versements effectués au titre du mécénat d'entreprise. »

Les entreprises mécènes bénéficient de déductions fiscales quelque soit leur régime fiscal si elles réservent 60% du montant des dons aux œuvres et organismes d'intérêt général. Elles peuvent déduire 66% de la valeur du bien de l'impôt sur le revenu avec une limite de 20% des revenus imposables. Un des plus célèbres mécénats est celui de LVMH, qui s'engage énormément dans l'art et la culture. Bernard Arnault président et directeur général de LVMH développe notamment des initiatives dans l'art et soutient ainsi plus de 60 expositions en France mais aussi à l'étranger, comme Shangai, New York, Londres.. Il permet à des millions de visiteurs de connaître les moments phares de l'Histoire de l'art et de découvrir les artistes majeurs comme Picasso, Matisse ou encore Van Gogh. Récemment, il a attribué un don exceptionnel de 200 Millions d'euros pour le sauvetage de la cathédrale Notre Dame de Paris. Cette structure a un véritable engagement philanthropique.

En partant dans cette même logique d'altruisme, la dation a été créée pour permettre à des redevables de payer leurs impôts, droits de succession ou encore des legs. Une loi votée en 1968 régie par André Malraux, que l'on retrouve dans l'article 1716 bis du Code général des Impôts identifie les conditions pour transmettre à l'Etat leurs œuvres d'art. Elles doivent être qualifiées comme un bien culturel de haute valeur artistique ou historique, que son

montant est au moins égal à 10 000€ et au surplus être détenu pendant au moins cinq années. Cela peut être attrayant mais ce processus peut être long. Notamment quand le bien doit passer en commission pour déterminer s'il est intéressant, ce qui dure en général des mois avant de connaître la réponse.

Si cette dernière est positive, l'œuvre sera sûrement exposée dans un musée, comme c'est le cas des héritiers de Picasso où l'on peut apercevoir leurs biens dans le Musée Picasso à Paris. Cette procédure a permis à cette famille de liquider leurs droits de successions de cette manière. Elle permet alors au contribuable de bénéficier d'un double avantage : régler l'impôt avec une œuvre d'art et bénéficier d'un délai non négligeable pour satisfaire ses obligations fiscales.

Nous nous apercevons que ce type d'investissement comporte de nombreux points positifs, ce qui encourage les particuliers comme les entreprises à s'intéresser de près à cet actif. Tant au niveau de protection de la famille avec des dispositifs avantageux de transmission qu'en matière de fiscalité.

De plus, nous allons démontrer qu'investir dans ce produit peut être aussi intéressant au niveau des rendements.

Chapitre 3. Un placement rentable

Il faut savoir que le type de client qui s'intéresse à l'art sont des investisseurs avec un profil dynamique. Ils sont donc informés de la valeur de l'œuvre mais n'ont pas de garantie particulière.

Nous avons plusieurs possibilités, soit d'avoir un projet sur le Court Terme, de 1 à 3 ans ou soit sur le Moyen Terme, plus de 5 ans ou alors sur du Long Terme, plus de 10 ans.

Pour un investisseur qui a une volonté d'avoir une bonne rentabilité mais qui souhaite mettre moins de 100 000 euros, le court terme est préférable, en prenant toujours en compte que nous choisissons uniquement un panel d'artistes reconnus dans l'histoire de l'art contemporains sans effet de mode particulier.

Un cabinet spécialisé accompagne dans toutes les étapes nécessaires, de l'achat jusqu'à la vente. Le conseiller guide les investisseurs afin d'acheter le bien au bon prix et éviter les surcharges.

Le client recherche la réalisation d'une plus-value. Il ne recherche pas une luxueuse décoration pour ses lieux d'habitation.

Le cabinet l'aide alors à réduire les charges. Dès l'achat de l'œuvre, le client qui n'est pas collectionneur, remettra cet achat au conseiller afin de le stocker dans un endroit sûr. Ce qui évitera d'une part les risques de vol, destructions ainsi que les frais de transports qui peuvent être très onéreux. Il devra signer un mandat.

Toutefois, le conseiller recommandera souvent des frais annexes tels que l'encadrement ou la restauration, si cela permet de valoriser l'œuvre et la mettra dans des meilleures conditions pour optimiser sa commercialisation.

En ce qui concerne le financement d'une œuvre d'art la majorité des acquisitions se font sur une durée comprise entre 3 semaines et un mois. Ce délai permet de débloquer les fonds si ces derniers sont sur des contrats financiers.

Un point doit être effectué sur le cadre de cette diversification patrimoniale et voir les limites financières à respecter pour conserver un patrimoine équilibré. Au moment de la revente, le cabinet cherchera des acheteurs, et prospectera tous les partenaires comme les galeries, musées ainsi qu'à des maisons de ventes aux enchères. La commercialisation peut prendre 1 à 3 ans, toutefois ce n'est pas garanti.

L'art est ainsi décorrélé des marchés boursiers puisque l'estimation d'une oeuvre ne varie pas en fonction d'un cycle déterminé mais bien en fonction de la nature même de l'oeuvre et de l'artiste, créateur de cette oeuvre. Par conséquent, ce placement sur ce marché aura un impact mesuré lors de crises économiques sur les marchés financiers. C'est un élément alternatif et pertinent qui peut apporter une vraie plus-value à son propriétaire puisque la stabilité est une garantie appréciable.

Cependant, pour obtenir cette efficience, il faut tout de même accepter de nombreux risques qui découlent de ce placement tangible.

Titre II. Non, ce placement est risqué.

Le profil dynamique de l'investisseur indique la part de risque envisagée pour ce placement. Investir par passion, sans considérer la valorisation à long terme de l'œuvre, acheter des objets ou d'œuvres d'artiste en vogue puisque la mode les valorise caractérise ce

placement comme risqué car le choix de l'artiste est déterminant pour envisager un bénéfice. Il existe donc un réel risque financier.

Chapitre 1. Le risque financier

L'art comme la finance laisse apparaître sur ces marchés une certaine volatilité.

Alors pour maîtriser ce paramètre le conseiller en gestion de patrimoine effectue un bilan de la situation du client pour déterminer le profil d'investisseur. Il établit les objectifs précis. Selon ses derniers il évoque les solutions de placements adaptées à son degré de risques acceptés. Prenons l'exemple d'une préconisation financière, où l'objectif est de capitaliser afin d'obtenir un rendement, la solution pourrait être de souscrire une assurance vie, où les produits sont structurés et sont pilotés par des experts. Le choix de ses fonds se fera selon son profil. Ainsi, si son profil est prudent, il aura des fonds en euros, ce qui sécurisera son placement. Par contre, il sera moins attractif et donc moins rentable. S'il a un profil équilibré, les fonds en unités de compte seront plus nombreux et donc plus attractifs. Enfin, s'il est dynamique, il aura que des fonds en unités de compte, le placement sera plus attractif mais plus dangereux.

Le conseiller informe cet investisseur que son contrat est sur du long terme et qu'il est normal de voir des fluctuations en permanence, et d'y laisser le capital fructifier au moins 8 ans pour avoir une certaine plus-value.

Une théorie est connue, pour mesurer le risque de volatilité de la rentabilité de l'actif, c'est le ratio de Sharpe, qui pour résumer identifie la rentabilité d'un placement. Si le ratio est compris entre 0 et 1 cela signifie que l'excédent de rendement par rapport au taux sans risque est plus faible que le risque pris, a contrario, si le ratio est supérieur à 1, cela signifie que le portefeuille survalorise un placement sans risque, il génère donc une plus forte rentabilité.

Le risque est aussi bien positif avec une volatilité à la hausse que négatif avec une volatilité à la baisse.

Par contre, sur le marché de l'art, le conseiller expert en art informe ses clients que le risque qui est mesuré par cette méthode est toujours très élevé et souvent supérieur à des actifs classiques sachant que dans ce marché spécifique, aucune garantie n'est proposée.

Ensuite, des dispositions sont à prévoir et à expliquer. Il faut prendre en considération les effets de mode et les éviter. Dans un contexte de mondialisation, l'évolution du goût change très vite.

En recherche de rentabilité le conseiller ne recommandera pas d'investir dans une œuvre qui suscite cet engouement. C'est pour cela que cette aide est plus que précieuse, l'investisseur aura besoin d'un regard éduqué et d'une maîtrise des références excellente.

Actuellement, les peintres afro-américains ont la cote sur le marché de l'art. Notamment Jean Michel Basquiat, Robert Colescott ou encore Norman Lewis qui occupent une nouvelle place. En effet, le public plébiscite ce nouveau courant et les records ne font que de s'enchaîner. Les prix atteignent plusieurs fois l'estimation initiale, ce qui est rare. Une multitude d'expert alertent cet effet car de jeunes artistes deviennent incontournables du jour au lendemain. Aujourd'hui la demande est forte, ce qui explique les prix, mais la question reste à savoir si d'ici quelques années il y aura autant de demande...

D'autres litiges sont à prévoir et il faut s'en méfier. Une œuvre d'art n'est pas comme un placement financier, elle est tangible, cela signifie que nous pouvons la toucher, et par conséquent il y a un risque de dégradations voir de destructions. Si le collectionneur expose l'objet dans sa maison en guise de décoration et qu'il y a un incendie ou une inondation, sa valeur peut chuter voire être nulle.

C'est pour ce genre de problématiques qu'une solution peut être mise en place : l'assurance.

Sinon il est conseillé d'indiquer la valeur estimée dans un inventaire des biens à faire figurer dans votre contrat habitation et ne pas oublier de garder la facture et l'acte d'authentification. En cas de sinistre, l'assureur pourra demander à un expert de contrôler la valeur actualisée de l'objet d'art, afin de déterminer le juste montant de l'indemnisation.

De plus, depuis toujours, les objets précieux attirent les regards et font rêver, ce qui poussent certaines personnes à commettre des folies, ce qui peut être un risque dans le marché de l'art.

L'une des pires craintes est de rencontrer l'œuvre d'un faussaire, comme Wolfgang Beltracchi, c'est l'un des plus célèbres usurpateurs du marché de l'art. Son talent lui permet d'imiter Picasso à la perfection. Il va donc vendre une collection de faux. Cela signifie que « c'est une imitation d'une œuvre d'art originale, qui n'est pas présentée comme une copie,

ou une œuvre originale dont on essaie d'attribuer la paternité à un artiste qui n'en est pas l'auteur, et qui est généralement plus célèbre. »

C'est pour cela qui est toujours important d'être accompagné d'un conseiller, expert qui pourra remarquer ce genre de supercherie.

Pour finir, le monde de l'art peut être le théâtre d'événements spectaculaires et mystérieux qui sont souvent très médiatisés. Les tableaux les plus convoités peuvent être pris pour cible par des personnes peu scrupuleuses. Ainsi de célèbres vols sont recensés dans le monde, comme la Joconde, en 1911 et retrouvée en 1914, elle se trouve actuellement au Louvre. Ou encore, l'effraction en 1977 du fameux tableau de Van Gogh, qui se nomme Fleurs de Pavot (1886) où cette fois-ci, la fin est moins joyeuse car encore aujourd'hui cette œuvre reste introuvable.

Malheureusement, nous constatons encore aujourd'hui que des énigmes sont encore non résolues.

Nous distinguons aussi une autre forme de risque financier puisqu'un délai imprescriptible existe pour valider la vente et transférer les fonds au vendeur. De fait, le besoin de trésorerie immédiate du vendeur ne peut être résolu par cet acte.

Chapitre 2. L'illiquidité

Sur le marché de la finance, le conseiller de patrimoine informe son client que ce placement bénéficie d'avantage lorsque la durée excède huit années. Dans ce laps de temps, le contractant a la possibilité de récupérer son capital s'il en a besoin. Il fera soit un rachat partiel s'il souhaite une fraction de la valeur du contrat, il est constitué d'une part de capital et d'une part d'intérêts. Il permet de ne pas mettre un terme au contrat et de ne pas perdre l'antériorité fiscale, c'est-à-dire l'avantage. Cependant s'il souhaite récupérer l'intégralité du contrat, il fera un rachat total, le contrat prendra fin et l'antériorité fiscale sera perdue.

Ce rachat sera donc fiscalisé, cette taxation dépend des versements effectués avant ou après le 27 septembre 2017. Ceux opérés avant cette date sont soumis à l'ancienne fiscalité : la taxation des intérêts à l'impôt sur le revenu, qui sont intégrés dans la détermination fiscale et la taxation des intérêts sur la base d'un prélèvement forfaitaire libératoire dit PFL. Puis avec la réforme Macron, la flat tax à vue le jour. Elle dépend aussi selon les années de détention, plus la détention est longue plus la fiscalité est attractive. Des cas exceptionnels

peuvent donner suite à une non-fiscalisation, comme les contrats pour lesquelles les versements ont été effectués avant le 25 septembre 1997 ou encore le fait d'avoir été victime d'un licenciement économique, retraite anticipée ou encore d'avoir subi une invalidité de 2e ou 3e catégorie.

Nous comprenons donc que son enveloppe n'est pas bloquée et que les démarches sont assez simples. Il fera une lettre recommandée à la compagnie d'assurance et attendre 2 mois en général pour qu'il retrouve son argent sur son compte en banque.

Par contre, à l'opposé, sur la marché de l'art, l'expert en art ne pourra pas être autant réactif par rapport à la demande de « désinvestissent » de son client . Nous observons une très faible liquidité pour un investisseur qui collectionne des œuvres. En effet, vendre une œuvre d'art prend du temps, que ce soit pour choisir le canal de vente, négocier les coûts de transaction et enfin trouver effectivement un acheteur. Il peut ainsi s'écouler plusieurs mois entre la décision de vendre et la cession effective. La plupart du temps, se débarrasser en catastrophe d'une œuvre d'art est une très mauvaise opération financière car elle est alors presque systématiquement mal vendue ou, pire, peut être « brûlée » - c'est-à-dire dévalorisée aux yeux du marché pour de nombreuses années - si elle passe en vente mais n'atteint pas son prix de réserve (en delà duquel l'œuvre n'est pas adjugée).

Ensuite, il n'est donc pas rare de ne pas pouvoir vendre une œuvre. Dans ce cas, l'investisseur doit prendre conscience que le prix de l'œuvre n'a pas baissé, mais plutôt qu'il n'y a pas de prix du tout.

Ajoutons que la très faible liquidité des œuvres d'art est aggravée par les coûts de transaction qui sont très élevés, à l'achat comme à la vente, et ce quel que soit le canal utilisé (marchand, maison de vente, courtier, etc.).

Il est donc indispensable à toute personne détenant une œuvre d'art et souhaitant la revendre en faisant une plus-value de se tenir informé en continu de l'état du marché pour prévoir au mieux le moment de la vente, et s'y prendre avec le plus d'avance possible. La bonne préparation de la « stratégie de sortie » est cruciale.

Investir dans l'art revient aussi à accepter de bloquer sur la durée, un capital qui ne procurera aucun rendement et dont la revente, avec l'espoir de concrétiser des plus-values, est incertaine.

Pour finir, nous relevons des scandales liés au marché de l'art abondamment médiatisés qui freinent de nombreuses personnes à s'intéresser et à croire en ce domaine.

Chapitre 3. Les scandales dans le monde de l'art

Certains scandales contribuent à diffuser une mauvaise image de l'investissement dans l'art, c'est le cas d'Aristophil. Cette entité détenait des fonds d'investissement avec un rendement de 8% par an en achetant des parts d'indivision de manuscrits pour un montant proche du milliard d'euros. Lancé par Gérard Lhéritier dans les années 1990, il récolte 17,6 millions d'euros, soit deux millions et demi de plus que l'estimation annoncée. Au fil des années, un stock souvent important est revendu aux investisseurs avec un prix d'entrée fixé à 1.500 euros.

Le problème est que la revente se faisait à un prix supérieur du bien acquis à un prix présenté comme intéressant. Il était soit sous forme de part en indivision soit en pleine propriété par l'intermédiaire de fonds.

Le contrat devait au moins être sur cinq ans et détenu par Aristophil, puis une promesse de vente été faite avec une option d'achat. De plus, de grand noms politique et d'art soutenait ce placement qui semblait alléchant. Cependant, ce succès n'a pas duré longtemps, une mise en garde a été annoncée afin de démontrer que la valorisation est complètement décorrélée de la réalité du marché.

Ainsi, dès 2003, l'AMF, Autorité des Marchés Financiers, a déclaré que cette activité n'était pas qualifiée de produits financiers, et donc non soumis à son agrément. Ce qui n'a pas fait reculé le groupe. Il a fallu presque 9 ans avant que l'AMF publie cette phrase : « l'activité de la société Aristophil n'entre pas dans le champ de compétence du régulateur financier, et qu'elle n'a ni agréé, ni visé, ni enregistré des produits de cette société. En revanche, l'AMF rappelle qu'elle alerte régulièrement les investisseurs des risques des placements dits atypiques, et notamment les lettres et manuscrits, qui ne sont pas soumis à la réglementation protectrice des instruments financiers ».

Ainsi s'enchaîne de nouvelles enquêtes tel que TRACFIN, qui est un service de renseignement placé sous l'autorité du ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance. Son but est de concourir au développement d'une économie saine en luttant contre

les circuits financiers clandestins, le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Puis, une demande d'information à la DGCCRF, Direction générale de la consommation et de la répression des fraudes.

Par la suite, en 2015, la justice a soupçonné un montage s'apparentant à un système dit « de Ponzi » consistant à rémunérer les investisseurs initiaux par les fonds procurés par les nouveaux entrants. Les différents locaux, domicile de Gerard Lhéritier ont été perquisitionnés par la brigade de répression de la délinquance économique et la brigade financière. Ensuite, les comptes ont été gelés et les collections scellées.

Cela se conclut avec la mise en place d'une procédure de redressement, il faudra attendre 3 ans pour que la maison Aguttes s'est vu confier par les tribunaux la mission d'inventorier les œuvres, de les restituer et de coordonner les ventes des collections en indivision. Au total plus de 20 000 personnes se sont fait arnaquer. Encore aujourd'hui, en 2022, des maisons de ventes aux enchères revendent les célèbres manuscrits.

Cet événement célèbre à créer un véritable tabou dans ce segment. Cependant, il a permis à l'état français de recadrer ce monde qui était autrefois « libre » et parfois « controversé ». Nous l'avons vérifié précédemment en citant les nouvelles mesures légales contenues dans la loi afin de préserver l'investisseur. Ces textes renforcent ainsi les devoirs des intermédiaires ainsi que les droits des consommateurs. Cette dynamique évolue chaque année et contribue à améliorer le bon fonctionnement du marché.

Ces règles nouvellement suivies, obligatoirement par l'interprofession du marché de l'art limitent aujourd'hui la fraude antérieurement construite par certains organismes.

De plus, l'évolution de la technologie incite cette profession à privilégier la diffusion d'informations et la validation des transactions par le biais de sites spécialisés et sécurisés. Ainsi, cette nouvelle organisation se traduit par une offre attractive constamment mise à jour offrant ainsi aux investisseurs l'opportunité d'acquérir ou de vendre des œuvres inédites. Ce nouveau canal numérique de diffusion offre des possibilités sans limite.

Ce marché apparaît en phase de transformation.

Titre III. Le marché de l'art en pleine mutation

La technologie et le monde numérique sont en constante évolution. Une accélération décisive en ce sens est également due à la situation pandémique que nous vivons encore aujourd'hui. Comme le secteur de la finance a trouvé une nouvelle dimension dans le défi, l'art a également élargi ses horizons en numérisant toutes sortes d'éléments : les ventes, les contenus, le moyen de paiement.

Chapitre 1. La mise en place de nouveaux canaux

Pour participer aux ventes aux enchères il existe plusieurs moyens. Le premier est l'enregistrement à la vente selon les disponibilités des acheteurs et leurs habitudes d'achat : lors de la vente ils peuvent enchérir par téléphone en demandant une ligne ou encore aller en « live » pour pouvoir enchérir en direct sur les sites, ils doivent juste envoyer un ordre d'achat. Le deuxième consiste à choisir la méthode traditionnelle et venir à la vente et enchérir en salle.

La crise sanitaire a fait progresser de façon phénoménale les ventes en ligne. Malgré la contraction globale des ventes, les ventes en ligne globales ont atteint un niveau record de 12,4 milliards de dollars, doublant en valeur par rapport à 2019. La part des ventes en ligne est également passée de 9% du chiffre d'affaires total en valeur en 2019 à 25% en 2020. De ce fait, c'est la première fois que la part du commerce électronique sur le marché de l'art a dépassé celle du commerce de détail général.

C'est donc devenu une véritable place de marché en ligne. Ces plateformes organisent la rencontre d'opérateurs de ventes et d'enchérisseurs. Aujourd'hui presque toutes les maisons de ventes aux enchères en France ont leur propre « live » et par la même occasion réalisent des ventes dématérialisées. Ce dispositif est complètement sécurisé et rassure les utilisateurs.

Ensuite, cela permet d'avoir de la visibilité, selon Auction, qui est l'une de ces plateformes qui offre la diffusion des catalogues de ventes des maisons aux enchères. Elle compte plus de 500000 visiteurs par mois. Ce trafic n'a rien à voir avec un site propre à la maison de vente ou encore les trois millions de lecteurs par an de « la Gazette Drouot ».

Un autre avantage est mis en avant grâce à cette digitalisation, comme la mise en place d'un service pour éviter les impayés, qui est la principale préoccupation des maisons.

Puis, il permet d'avoir une bonne conduite lors de l'identification des clients et répond parfaitement aux obligations de la lutte contre le blanchiment d'argent. En effet, elle demande la pièce d'identité, numéro de téléphone, empreinte bancaire...

Pour les acheteurs, les enchères en ligne est aussi une bonne opportunité. Les systèmes permettent de filtrer leurs recherches grâce à des mots clés et d'effectuer des paramétrages d'alerte afin de repérer la perle rare.

Depuis cette évolution numérique, le taux d'invendus a diminué, ce qui démontre son efficacité.

Mais aussi par l'influence croissante des outils d'information en ligne, comme nous l'avons vu précédemment et notamment des réseaux sociaux. En effet, ces médias sociaux sont devenus le canal majeur de communication. Ce sont mêmes les nouvelles stratégies de communication.

De ce fait, depuis quelques années, le digital s'accroît et bouleversent les plans de communications. Les conseillers, commissaires-priseurs et autres vendeurs doivent alors diversifier leurs méthodes.

Tout d'abord, depuis la réforme de cette année, le commissaire-priseur n'est plus un officier ministériel. Il a donc désormais le droit de communiquer. (Ce qui était déjà le cas pour nos amis anglo-saxons.). Par conséquent les stratégies de communication ont connu un tournant.

Pour commencer, des partenariats se sont développés entre maisons et presses afin de promouvoir des ventes et de donner de la visibilité et de la crédibilité.

Romain Monteaux, qui était directeur de la communication chez Tajan est désormais associé de la fondation Arp Paris Rue du Boulevard St Honoré.

Il explique que le but est d'afficher que les maisons de vente aux enchères sont répertoriées comme une marque historique mais pas poussiéreuse et ancrée dans son époque e pleine mutation juridique et technologique. Ce qui est l'objectif poursuivi de tous les acteurs de ce marché et d'établir une stratégie digitale globale, concevoir des sites internet, produire des vidéos et animés ses réseaux sociaux.

Ainsi Instagram, média de l'image, est le favori du secteur artistique, avec environ un tiers des collectionneurs qui achètent de l'art en l'utilisant. Un recrutement de spécialiste en marketing et communication se réalise actuellement au sein de ses maisons. Un compte Instagram est créé afin de communiquer tout au long de la journée avec leurs abonnés (qui peuvent être leurs clients ou des visiteurs qui peuvent être potentiellement intéressés). Ils les informe des ventes, des articles et raconte de belles histoires pour donner envie aux personnes de se présenter le jour de la vente. Grâce à ces vidéos courtes, Thomas Micalletto, enseignant, expert en communication digitale spécialisé dans le marché de l'art et fondateur de Troisième Rive, veut réussir à séduire plutôt que d'imposer. Notamment lors de la vente de Chantal Thomas en mai 2021, où il avait créé une « story » sur la robe que portée Isabelle Adjani en 1984 lors de sa récompense au César. Il est en plus devenu un véritable acteur culturel. Par son action, il réalise des programmes intuitifs, avec des conférences, des expositions hors ventes, des partenariats avec d'autres acteurs comme des marchands.

Parmi les comptes les plus connus, Christie's annonce 152k abonnés, quant à Drouot 75k abonnés. Cette installation sur ce réseau est aussi de paraître plus abordable, accessible et moins impressionnant. Ainsi, les potentiels clients penseront à ces institutions s'ils souhaitent acheter ou vendre des pièces.

Nous remarquons que les canaux de communication traditionnels se perdent de plus en plus face à la montée en puissance du digital. Pourtant, Monsieur Monteaux affirme qu'il est parfois plus préférable de continuer à faire une communication ciblée plutôt que généraliste et grand public. Les catalogues de vente papier sont réduits au maximum, selon Christie's car elle souhaite réduire plus de 60% et ainsi afficher une image d'une société responsable. « Même les seniors ont pris le virage numérique » selon l'expert, Thomas Micalletto.

Pour conclure, les acteurs de l'art ont su rebondir face à la crise sanitaire et embrasser le virage du numérique. En réinventant leurs plans de communication et méthodes de ventes. Et ainsi de répondre aux mieux aux attentes des clients.

Nous réalisons que chaque année selon les problématiques et les enjeux de la société, les acteurs réussissent à s'adapter selon toutes les situations et trouvent de nouveaux moyens de répondre aux envies des consommateurs.

Notamment dans la manière de payer, nous l'avons observé par la crise du covid, de plus en plus de personnes utilisent leurs cartes bancaires et de moins en moins effectuent des

achats en espèces. C'est aussi le cas dans le monde de l'art, où des nouveaux moyens de paiement ont vu le jour.

Chapitre 2. Vers de nouveaux moyens de paiement.

La révolution numérique a fait évoluer le monde de l'art, même dans le moyen de paiement.

Traditionnellement, dans une vente aux enchères, l'acheteur est redevable, en sus du prix d'acquisition « prix marteau », ainsi que d'une commission selon les tranches de prix.

Le financement peut se réaliser au comptant, en espèces, jusqu'à 1 000 euros, frais compris, par carte bancaire, par chèque ou virement. Un chèque de caution est souvent demandé en cas de paiement par virement. Au-delà de 1 000 euros, l'intégralité du bordereau devra être réglée en carte bancaire, chèque ou virement.

Cependant, une nouveauté a vu le jour, il est aujourd'hui possible en France d'effectuer une transaction en ligne via un jeton non fongible. Ainsi, il n'y a pas d'euros ou de dollars mais plutôt des monnaies virtuelles même quand l'œuvre d'art est physique.

Nous retrouvons le Bitcoin, qui n'est pas émis ni administré par une autorité bancaire. Son protocole est la blockchain, ce qui permet d'effectuer des transactions de pair à pair de façon transparente et sécurisée. Une définition a été publiée par l'Assemblée Nationale « c'est un registre, une grande base de données qui a la particularité d'être partagée simultanément avec tous ses utilisateurs, tous également détenteurs de ce registre, et qui ont tous la capacité d'y inscrire des données, selon des règles spécifiques fixées par un protocole informatique très bien sécurisé grâce à la cryptographie. » De plus, Jean-Paul Delahaye, informaticien spécialisé en cryptomonnaies complète cette définition en ajoutant « c'est un très grand cahier que tout le monde peut lire librement et gratuitement sur lequel tout le monde peut écrire, mais qui est impossible à effacer et indestructible ». En d'autres termes, cette technologie intensifie la sécurité et permet de garder une trace qui ne peut être détruite.

Plus récemment l'Ether sur les réseaux Ethererum, est rentré en jeu, avec le même principe. Mais la quantité d'unité de l'Ether n'est pas plafonnée contrairement au Bitcoin.

Une des premières ventes acceptant ce dispositif est la vente de Banny effectuée le 8 mai 2021 dans la maison de ventes aux enchères Sotby's qui s'est associée avec une plateforme d'échange de cryptomonnaies appelée Coinbase. Ces ventes se déroulent en

dollars mais les clients et l'artiste pourront effectuer leurs transactions en cryptomonnaies. Ils bénéficient de l'aide de la plateforme pour gérer les fluctuations des prix.

De plus, nous observons que les plus gros acheteurs potentiels dans les ventes aux enchères sont les étrangers, tel que les Chinois, les américains ou encore les anglais. Les monnaies sont donc différentes. Cette manière de transaction d'argent est plus fluide et facilite d'autant plus l'échange. Ce fonctionnement participe à améliorer l'expérience d'achat des clients et élargit les potentiels acheteurs.

En ce qui concerne la France, elle est encore très frileuse de ses récentes manières de s'organiser. Aucune règle n'a été régée afin de protéger les acteurs de ce marché, que ce soit les intermédiaires ou les collectionneurs.

Globalement, cette intégration comme moyen de paiement révèle la démocratisation des cryptomonnaies et de la blockchain dans le monde de l'art. En découle de nouveaux types d'art.

Chapitre 3. L'art digital

Cette nouvelle tendance défraie la chronique depuis quelques mois notamment à Londres ou à New York. Au premier semestre 2020, les ventes atteignaient 13,7 millions de dollars et 2,5 milliards en 2021.

Nous le définirons ainsi, « Le NFT est le sigle de non fongible token, c'est un jeton non fongible inséré sur la blockchain. Tout ce qui est inscrit est définitif. Là-dessus un jeton non fongible est un actif qui ne peut pas s'échanger contre quelque chose d'équivalent, c'est ce qui en fait sa valeur unique, c'est un élément intéressant pour la création »

Ils sont dans la plupart des cas des supports d'image, d'illustration créer par des artistes.

En ce qui concerne les crypto-artistes, ils sont majoritairement issus d'Asie et des Etats Unis.

D'autres, sont des vrais artistes traditionnels et reproduisent leurs œuvres en NFT. Comme c'est le cas de Salvatore ZITO, peintre venant de Turin que nous avons pu rencontrer. D'une part, il crée des séries de tableaux où sont représentés des glaces dont nous retrouvons la forme classique du Pingouin. Nous prenons l'exemple d'une œuvre récente qui est représentée comme étant une ruche avec autour des abeilles. Et d'autres part, il crée

une collaboration avec des experts en digitalisation et artistes, pour recréer cette œuvre en 3D où nous pouvons apercevoir ces fameuses abeilles volées autour de la ruche. Nous comprenons alors que c'est un moyen de faire vivre le tableau. C'est donc une valeur ajoutée que l'artiste a décidé d'expérimenter à travers le travail de programmeur qui modulera sur ses exigences.

Pour le moment, cette innovation n'est pas qualifiée fiscalement comme une œuvre d'art car l'art numérique n'est pas encore reconnu en France.

En effet, nous l'avons vu précédemment, l'artiste d'une œuvre fongible a des droits bien spécifiques qui le protège, notamment le droit de propriété. Ainsi, les maisons de ventes aux enchères sont régies par le Code du commerce. Pour l'instant, il ne réglemente pas les ventes de biens incorporels, il est donc interdit d'effectuer une vente publique.

Le plus souvent, ces ventes se font en ligne sur des plateformes sécurisées comme Opensea ou Pianity, elles prévoient des procédures spécifiques et garantissent que les œuvres ne portent pas atteintes à un artiste. Même la célèbre Maison Christie's s'empare de cet engouement.

Cependant, il existe encore un certain nombre de limites. Au vu de l'encadrement juridique qui est pour l'instant inexistant. Les Français sont frileux et se méfient de cette technologie. Nous ne savons pas encore l'appréhender, car ce n'est ni une œuvre ni un support de l'œuvre. C'est donc un élément de droit nouveau.

Pourtant une dizaine de maisons sérieusement dédiés au NFT voient le jour en France, notamment Fauve Paris. Afin de respecter la loi qui interdit les ventes publiques, ils ont trouvé le moyen d'organiser des ventes privées. Leur objectif étant de vendre du NFT au milieu de tableaux d'artistes. Ils veulent institutionnaliser ce dispositif et démontrer que cet art numérique s'intègre dans l'histoire de l'art et ne soit plus un mouvement spéculatif.

Il y a quelques jours le Centre Pompidou à Metz est devenu le premier musée à exposer un NFT de l'artiste turc Refik Anadol.

De nouvelles réglementations sont attendues pour approuvés et définir légalement ces nouveaux types d'investissement afin de réguler et de sécuriser les opérations.

Nous remarquons que malgré les tragédies mondiales comme la crise du covid ou encore le récent conflit militaire, les acteurs du marché de l'art ont su rebondir par des nouveaux dispositifs technologiques et numériques en un temps record. Par conséquent,

nous avons pu apprécier une croissance exponentielle de plus de 60 % de ventes mondiales.
Ce qui est spectaculaire quand on analyse les autres segments des autres marchés mondiaux.

Conclusion

Lors d'un investissement sur le marché de l'art, il est primordial de s'attacher des conseils d'un expert en patrimoine artistique. Ce professionnel apporte par ses compétences juridiques, fiscales et financières pour établir un projet raisonné. De plus, par sa connaissance des conditions du marché, il estime à sa juste valeur l'opportunité d'investir dans une œuvre d'art tout en répondant au profil et objectifs du client. En outre, son rôle pédagogique évite tout risque favorisé par l'expansion de la passion pour ces biens.

L'originalité du marché de l'art contribue également à diversifier son patrimoine global en sachant qu'il n'a pas de lien avec le marché financier. Il est donc décorrélé de toutes crises économiques et peut être considéré comme une véritable valeur refuge. Le législateur a même prévu des incitations fiscales afin de sauvegarder à moindre coût un patrimoine remarquable considéré comme tel par les pouvoirs publics. D'ailleurs, le gouvernement par l'intermédiaire du ministère de la culture encourage de nombreuses initiatives et octroie des fonds pour encourager le mouvement de l'art contemporains et dynamiser ce marché.

L'état offre également des avantages fiscaux très intéressants lors de la phase de transmission du patrimoine artistique. En effet, des dispositifs tel que des donations, la dation, des mécénats optimisent la situation fiscale du contribuable lorsque l'investissement dans l'art a été réalisé. De ce fait, une rentabilité est accessible par ce levier et valide donc l'opportunité de réaliser un placement sur le marché de l'art.

En revanche, il est inconcevable d'estimer de réaliser un profit dans une durée très courte car de nombreux paramètres comme la cotation d'un artiste qui est elle-même dépendante de sa moralité, de la valeur de ses œuvres, de l'effet de mode interviennent dans la valeur de l'estimation de la revente. La volatilité est donc présente comme sur le marché financier. L'investissement sur le court terme est donc une inefficace, ce placement demande une indisponibilité de liquidité sur le moyen ou le long terme et ne permet pas à l'acquéreur de reprendre une partie de ses fonds sans subir de perte. De plus, de nombreux scandales ont bouleversé l'image de ce choix d'investissement par l'intervention d'organismes peu scrupuleux et reconnus un tant soit peu par les initiés. Ce qui a freiné brutalement l'envie d'investir dans ce domaine. Mais l'intervention du législateur renforce désormais toutes les transactions réalisées par l'interprofession en protège rigoureusement le client.

Effectivement, les opérations et les échanges s'effectuent majoritairement par des moyens digitalisés avec des systèmes de contrôles sur des sites sécurisés émanent de plateformes labellisées et répertoriées par des acteurs reconnus.

Ainsi, il est désormais indispensable pour ces spécialistes de se fier aux nouvelles demandes de la société et d'accepter d'évoluer avec son temps. De ce fait, une tout autre organisation de vente est mise en place et s'est accélérée depuis la crise sanitaire du covid. Cette adaptation rapide a permis de populariser ce choix d'investissement et à engendrer l'explosion des transactions nationales comme internationales. L'arrivée des cryptomonnaies simplifient ces flux inter continentaux car le moyen de paiement s'effectue en bitcoin et l'etherum en s'associant à la plateforme d'échange de cryptomonnaies coinbase, dernièrement introduite au Nasdaq ce qui prouve l'intérêt croissant des investisseurs pour ces monnaies virtuelles et particulièrement pour valider les transactions d'achat d'œuvre d'art.

Une fois de plus, ce marché est bouleversé par l'art digital avec l'apparition des NFT dans le domaine de l'art contemporain. Cette nouvelle forme d'art répond d'une part à la certitude de l'authentications grâce à l'enregistrement sur une blockchain, infalsifiable. Et d'autres part pose de nouveaux défis aux acteurs comme celui de définir en droit cette nouvelle technologie intégrée à l'art contemporain.

Il est tout à fait imaginable aujourd'hui de proposer à chaque citoyen en fonction de son intérêt et de ses possibilités d'investissement, de percevoir ce marché comme un dispositif de diversification de placement. De plus, l'organisation de l'interprofession calquée sur celle du marché bancaire avec des experts rigoureux et préventifs apportent la confiance recherchée par les futurs investisseurs. Car ces passionnés d'art se projettent dans le rêve pour s'évader de la réalité de l'actualité quotidienne relatée par les conflits mondiaux.

Table des matières

Introduction	1
Première partie : La relation de l'art et de l'investissement.....	3
Titre I. Qu'est-ce que le marché de l'art ?.....	3
Chapitre 1. Comprendre ce marché.....	3
Chapitre 2. L'estimation.....	5
Chapitre 3. Les différents types d'Investisseurs.....	8
Titre II. Peut-on comparer le marché financier au marché de l'art ?	10
Chapitre 1. Les caractéristiques d'un marché financier et du marché de l'art	10
Chapitre 2. Les différentes règles du marché de l'art	12
Chapitre 3. Les fonds communs de placement artistique.....	16
Titre III. La spécificité d'un investissement en art.....	18
Chapitre 1. La gestion avec les différents dispositifs.....	18
Chapitre 2. Les différents objectifs des investisseurs	20
Chapitre 3. Les différents frais spécifiques	22
Deuxième partie : Est-il opportun d'investir dans l'art ?	24
Titre I. Oui, il est intéressant d'investir en art.....	24
Chapitre 1. La transmission.....	25
Chapitre 2. Une fiscalité avantageuse	27
Chapitre 3. Un placement rentable.....	30
Titre II. Non, ce placement est risqué.	31
Chapitre 1. Le risque financier.....	32
Chapitre 2. L'illiquidité.....	34
Chapitre 3. Les scandales dans le monde de l'art	36
Titre III. Le marché de l'art en pleine mutation.....	38
Chapitre 1. La mise en place de nouveaux canaux	38
Chapitre 2. Vers de nouveaux moyens de paiement.	41
Chapitre 3. L'art digital.....	42
Conclusion.....	45
Bibliographie.....	48
Sites internet.....	48
Annexes.....	49
Résumé.....	51
Mots-clés.....	51

Bibliographie

Bouglé F., Investir dans l'art, 2^e ed., Paris, 2015 :

Chambaud V., Art et fiscalité , 14^e ed., Paris, 2022

Duret-Robert F., Droit du marché de l'art, 7^e édition., Paris 2020

Duret-Robert F., Marché de l'art et droit., Paris, 2021

Karp J et Peretz R., Naissance du mouvement Crypto-Art, Paris, 2021

Millet C., L'art contemporain., Paris, 2021

Moulin R., L'artiste, l'institution et le marché., Paris, 2009

Moulin R., Le marché de l'art : mondialisation et nouvelles technologies., Paris, 2009

Clerc D, « Les principes théoriques du marché », Cairn.D.2008

« Luxe, Philanthropie et économie verte » Forbes, 2021

Sites internet

www.artbasel.com

www.francetransactions.com

www.economie.gouv.fr

Annexes

Numéro 1 :

L'article 98 A de l'annexe III du CGI donne une définition des œuvres d'art, objet de collection et objets d'antiquité.

[BOI-TVA-SECT-90-10](#)

"Sont considérées comme œuvres d'art les réalisations ci-après :

1° Tableaux, collages et tableautins similaires, peintures et dessins, entièrement exécutés à la main par l'artiste, à l'exclusion des dessins d'architectes, d'ingénieurs et autres dessins industriels, commerciaux, topographiques ou similaires, des articles manufacturés décorés à la main, des toiles peintes pour décors de théâtres, fonds d'ateliers ou usages analogues ;

2° Gravures, estampes et lithographies originales tirées en nombre limité directement en noir ou en couleurs, d'une ou plusieurs planches entièrement exécutées à la main par l'artiste, quelle que soit la technique ou la matière employée, à l'exception de tout procédé mécanique ou photomécanique ;

3° A l'exclusion des articles de bijouterie, d'orfèvrerie et de joaillerie, productions originales de l'art statuaire ou de la sculpture en toutes matières dès lors que les productions sont exécutées entièrement par l'artiste ; fontes de sculpture à tirage limité à huit exemplaires et contrôlé par l'artiste ou ses ayants droit ;

4° Tapisseries et textiles muraux faits à la main, sur la base de cartons originaux fournis par les artistes, à condition qu'il n'existe pas plus de huit exemplaires de chacun d'eux ;

5° Exemplaires uniques de céramique, entièrement exécutés par l'artiste et signés par lui ;

6° Emaux sur cuivre, entièrement exécutés à la main, dans la limite de huit exemplaires numérotés et comportant la signature de l'artiste ou de l'atelier d'art, à l'exclusion des articles de bijouterie, d'orfèvrerie et de joaillerie ;

7° Photographies prises par l'artiste, tirées par lui ou sous son contrôle, signées et numérotées dans la limite de trente exemplaires, tous formats et supports confondus.

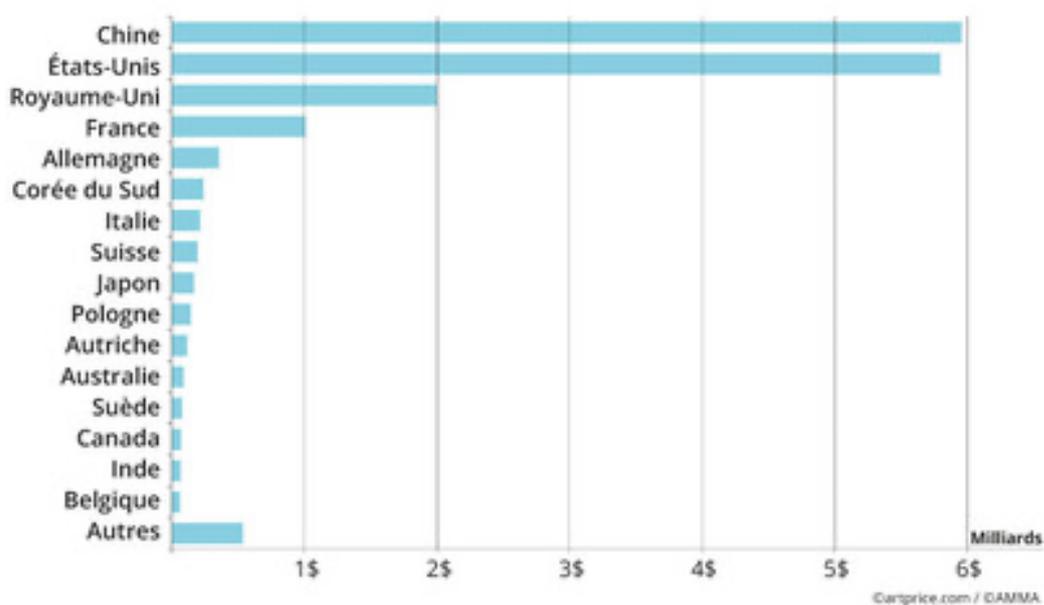
II. Sont considérés comme objets de collection les biens suivants, à l'exception des biens neufs :

1° Timbres-poste, timbres fiscaux, marques postales, enveloppes premier jour, entiers postaux et analogues, oblitérés ou bien non oblitérés mais n'ayant pas cours et n'étant pas destinés à avoir cours ;

2° Collections et spécimens pour collections de zoologie, de botanique, de minéralogie, d'anatomie, ou présentant un intérêt historique, archéologique, paléontologique, ethnographique ou numismatique.

IV. Les objets d'antiquité sont les biens meubles, autres que des œuvres d'art et des objets de collection, ayant plus de cent ans d'âge."

Numéro 2 : Répartition des ventes d'œuvres d'art dans le Monde en 2021 selon ArtPrice.



Résumé

Ce projet met en évidence la relation du marché de l'art et du marché financier afin d'étudier les différentes règles qui guident les différents acteurs.

Puis une analyse complète de l'organisation clarifie les profils et objectifs recherchés sur le marché de l'art. Le client, aidé et conseillé par l'ensemble de l'interprofession et notamment en rôle principal, le conseiller en gestion de patrimoine artistique, expert en art répond aux besoins de sa clientèle. Il exécute ainsi une étude personnalisée et raisonnée afin d'éviter tous les risques potentiels.

Pour cela, il utilise les outils numériques, bases de données et les monnaies virtuelles mises en place par des plateformes comme Coinbase dans le but de faciliter les échanges des flux financiers.

Ces intervenants ont bien compris que ce marché de l'art devait s'adapter comme le marché financier aux nouvelles attentes des investisseurs et du législateur.

Mots-clés