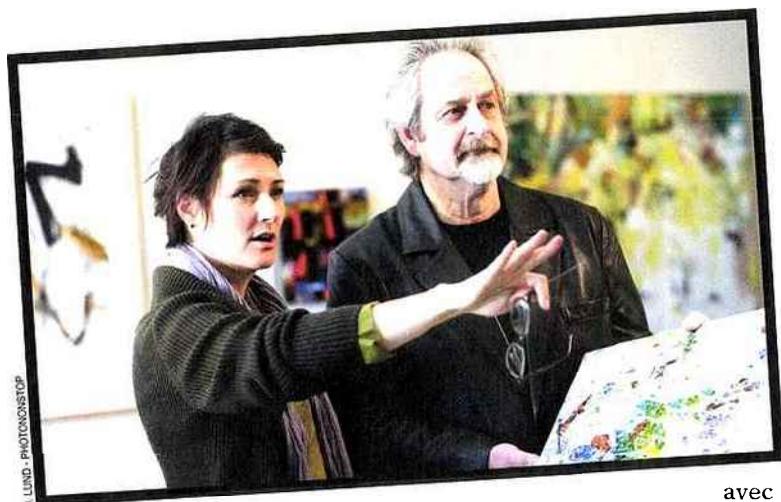




ART ENQUÊTE

Investissement dans l'art

Faut-il se faire conseiller par un spécialiste ?



Vous n'y connaissez rien en art, mais voulez y consacrer une partie de votre patrimoine ? Les conseillers en art offrent leurs bons offices. Zoom sur un nouveau métier.

Diversifier son patrimoine en y incluant de l'art est une aventure dans laquelle se lancent de plus en plus de particuliers. Et même l'univers de la gestion de patrimoine se penche désormais sur ces placements d'un autre genre. Mais les méandres du marché de l'art peuvent vite refroidir les ardeurs de l'amateur qui ignore tout de ce monde et de ses intermédiaires. Les conseillers en art vous proposent leur assistance pour acheter et vendre

et vous aident à former votre regard. Si, outre-Atlantique et outre-Manche la profession d'art advisor est répandue, ce type de services commence seulement à percer dans l'Hexagone.

Une activité récente, pas encore réglementée

Un conseiller en art cherche la ou les œuvres susceptibles de vous intéresser, en France et à l'étranger, et, surtout, vous épaula pour acheter une création représentative de l'artiste au meilleur prix. « Beaucoup de nos clients n'ont plus de complexes à prendre des conseils comme ils le font dans des domaines fiscaux ou juridiques », explique Alison Leslie, conseil en art chez BNP Paribas Wealth Management.

Comme toute nouvelle activité, le conseil en art n'est

pour l'instant ni encadré ni réglementé. Dans les cabinets de conseils en gestion du patrimoine, l'activité est le plus souvent déléguée à l'extérieur. C'est rarement une spécialité, comme à l'Institut du patrimoine, par exemple, où Arnaud Dubois, conseiller diplômé en gestion du patrimoine et en art, propose un conseil patrimonial en art avec toutes les garanties et les assurances exigées d'un classique conseil en gestion de patrimoine (CGP). Dans les banques privées, le conseil n'est pas toujours traité en interne. Cependant, chez BNP Paribas, un service spécifique existe depuis quarante ans. Des historiens de l'art rompus au marché assistent les clients de la banque privée.

Enfin, les cabinets indépendants se développent. Ils sont animés par des conseillers aux profils variés. La plupart n'offrent pas toujours de garanties professionnelles et financières, il faut le savoir. Ils sont les mandataires du client. Ces professionnels vont vous conseiller artistiquement et patrimoniallement. Pour cela, ils vont se pencher sur vos goûts, étudier votre patrimoine, apprécier la part que vous comptez accorder à l'art et préciser aussi vos perspectives de placement et leur nature, plaisir ou financier.

Quelles que soient ses convictions, le conseiller doit anticiper les fluctuations du marché, ce qui exige une très bonne connaissance de ses acteurs et de l'histoire de l'art, et répondre à vos attentes. Chez Quirinal, « on ne traite pas l'art contemporain, car on souhaite conseiller des placements avec une logique de long terme », tandis qu'à l'Institut du patrimoine, Arnaud Dubois explique : « mon travail est de conseiller le client en fonction de ses objectifs ; s'il est purement financier, je sélectionnerai des œuvres représentatives d'artistes reconnus, liquides et interchangeables... »

Chacun travaille à sa manière, mais les conseillers que nous avons rencontrés ne sont liés à aucun artiste et à aucun professionnel de la vente (galeries d'art, antiquaires, maisons de ventes...). Pour commencer, ils préconisent un budget d'achat d'environ 5 000 euros auxquels il faut ajouter des frais de l'ordre de 5 à 10 %. ■

MYRIAM SIMON

CARNET D'ADRESSES

BNP Paribas Banque privée
mabanqueprivée.bnpparibas

Institut du patrimoine
www.institut-patrimoine.com
☎ 01 56 88 54 60

LDAC
https://laurence-dreyfus.com
☎ 01 45 62 21 52

Quirinal
www.quirinal.fr
☎ 01 40 36 00 29