

Art et Patrimoine réunis.

Accédez  
aujourd'hui  
au monde  
de l'Art !



Amedeo Modigliani

**Patrim'Art**  
Membre de Patrimum Groupe



**Patrimum** Groupe  
Conseil indépendant en stratégies patrimoniales



Jeff Koons



Edward Hopper

*Investir  
dans une  
œuvre d'Art :  
mode  
d'emploi*

**Patrim'Art** société de *Patrimum Groupe*

SARL au Capital de 14 000 €

SIRET Toulouse 528 532 757 00010

Code APE 4619B N° TVA Intracommunautaire FR05528532757



Amedeo Modigliani



Jeff Koons



Edward Hopper

## Investir dans une œuvre d'Art, mode d'emploi !

Dans notre univers Patrimonial et Fiscal actuel, qu'y-a-t'il de plus pertinent que d'investir dans le monde de l'Art ?

Acheter en pleine conscience, sans « se prendre la tête », avec plaisir, c'est la raison d'être de ce plaidoyer pour l'acquisition d'œuvres d'Art.

Le but de cette présentation, est de résumer de manière simple et didactique, la méthode P.M.C. :

1. Pourquoi investir ?
2. Méthodologie d'investissement.
3. Comment investir ?

## 1 Pourquoi investir dans une œuvre d'Art ?

- « *En Art, comme en Amour, l'instinct suffit !* » cf. Anatole France.

Les 3 raisons majeures du Pourquoi investir dans une œuvre d'Art :

- 1) *Le Plaisir :*
- 2) *Le Plaisir :*
- 3) *Le Plaisir.*

En Immobilier, les professionnels indiquent le plus souvent que les 3 règles d'un bon investissement sont :

- a) L'emplacement,
- b) L'emplacement,
- c) L'emplacement.

Cela devrait être la même chose en matière artistique. Aujourd'hui, nous avons perdu le chemin de nos anciens en matière d'investissement direct en œuvre d'Art.

Les différents canaux d'investissement font peur ! Chacun ne se sent pas au niveau, l'Art est devenu inaccessible, intellectuel, compliqué.

Qui ne s'est pas senti humilié, méprisé lors d'une démarche d'acquisition ?

Pour autant, il est nécessaire de commencer par la base : LE PLAISIR.

Au-delà des courants, au-delà des techniques, au-delà des démarches, qu'y-a-t-il de plus important à ce stade que de se faire PLAISIR ?

L'Art doit redevenir ce qu'il a toujours été, une forme de **Mariage**. Il faut envisager une vie commune, une rencontre permanente, entre l'œuvre et soi.

- « *Le premier mérite d'un tableau est d'être une fête pour l'œil* » cf. Eugène Delacroix.

C'est le lien entre vos goûts et votre raison. : Acheter une œuvre d'Art, c'est envisager de vivre avec, de la voir, de l'avoir, de la toucher, de la respirer, de la côtoyer, de l'imaginer, de la regarder..

Vous n'avez jamais vu une personne afficher sur son mur de salon ses relevés de comptes, en revanche, son ou ses œuvre d'Art, bien sûr, c'est même évident.

Vivre avec, c'est aussi, se lever matin, et d'avoir envie de la rencontrer, de la retrouver.

# Patrim

Conseil en Investissement  
artistique et patrimonial



## Art et Patrimoine réunis.

Accédez  
aujourd'hui  
au monde  
de l'Art !

Patrim'Art  
Membre de Patrimum Groupe



Patrimum Groupe  
Conseil indépendant en stratégies patrimoniales



Amedeo Modigliani



Jeff Koons



Edward Hopper

Posséder une œuvre d'Art, c'est un prolongement de soi, c'est une façon de s'exprimer, c'est une manière de se réaliser, ou comme l'a écrit **Victor Hugo** :  
**« L'Art, c'est le reflet que renvoie l'âme humaine éblouie de la splendeur du beau ».**

Que vous soyez primo-accédant ou collectionneur, cela ne change rien, votre achat ne peut être, ne sera qu'un investissement ressenti.

Il s'agit, peut-être, du seul investissement que vous ferez dans votre vie, où le cœur a non seulement sa place, mais surtout où il en est LA raison d'être.

Cela peut venir aussi bien d'une démarche réfléchie, ou d'une pulsion subite. Il n'y a pas de hiérarchie, de graduation, à chacun son plaisir.

- **« Il y a dans la peinture quelque chose de plus, qui ne s'explique pas, qui est essentiel ».** cf. **Auguste Renoir** :

Il ne croyait pas si bien dire, parce qu'après le plaisir, il y a des raisons concrètes dans notre monde d'aujourd'hui.

Le conseil constitutionnel le 29 décembre 2013, a confirmé que pour qu'il y ait abus de Droit, il fallait une raison exclusivement fiscale, or l'investissement dans une œuvre d'Art a une raison principalement de plaisir, les aspects concrets que nous allons aborder ne viennent que bien après, et ne sont jamais que des conséquences.

- **Exonération d'ISF :**

Les œuvres d'Art, les objets de collection et d'antiquité sont totalement exonérés d'ISF. Pas de commentaires, c'est un fait.

- **Régime des plus-values mobilières avec preuve d'achat :**

Dans le cadre des œuvres d'Art, le particulier a le choix (donc en fonction de ses intérêts) entre :

1. Le régime général : après 2 ans de franchise, la plus-value est réduite de 10 %/an soit une exonération totale au terme de 12 ans,
2. Acceptation d'une taxe de 5 % du prix de cession.

- **Sans preuve d'achat :**

Une taxe de 5 % du prix de vente doit être acquittée auprès de l'Etat.

- **Droits de succession :**

Les œuvres d'Art peuvent être exonérés de Droits de succession dans certaines situations.

- **Gains fiscaux :**

- En cas de don aux organismes d'intérêt artistique, le particulier investisseur peut bénéficier d'une réduction d'Impôt sur le Revenu de 66 % du montant du don ;
- Il peut obtenir une réduction d'ISF de 75 % du montant du don.
- Certains de vos impôts peuvent être acquittés par la remise d'objets d'Art à l'Etat sous la forme de dation en paiement.

Pour l'ensemble de ces aspects techniques, nous vous demanderons de vous rapprocher de Patrim'Art (Tél +33 (0)5 34 40 04 20), et nous nous ferons un plaisir de vous épauler, de vous renseigner, de même pour la Fiscalité de l'Art pour les Entreprises. En espérant, comme l'a écrit **Salvador Dali** :

**« Le moins que l'on puisse demander à une sculpture, c'est qu'elle ne bouge pas »,** C'est ce que nous espérons des règles fiscales qui nous régissent.

Patrim'Art société de Patrimum Groupe

SARL au Capital de 14 000 €

SIRET Toulouse 528 532 757 00010

Code APE 4619B N° TVA Intracommunautaire FR05528532757



## 2 Méthodologie d'investissement dans une œuvre d'Art ?

- « *En Art, comme en Amour, l'instinct suffit !* » cf. *Anatole France*.

Il y a des envies, des pulsions qui ne s'expliquent pas, ou plutôt que nous avons des difficultés à comprendre, pour autant, elles peuvent être agréables, utiles, réalistes.

La démarche de posséder directement une Œuvre d'Art, c'est celle de s'exprimer, de se réaliser, d'être soi.

C'est avant tout, contrairement à ce que beaucoup veulent bien dire, une action éminemment personnelle.

C'est accessible à tout le monde, et chacun peut la faire à la hauteur de ses envies, de ses possibilités, en quelque sorte, c'est le Mariage pour tous.

L'Histoire de l'Art apporte bien des leçons et beaucoup d'humilité :

- N'oublions pas que les Impressionnistes ont démarré dans le salon des « refusés »,
- que l'image de l'artiste maudit et pauvre, inconnu de son vivant et reconnu après sa mort est pérenne.
- Que personne ne voulait des tableaux de Van Gogh de son vivant ...
- etc. etc.
- que les grands maîtres du salon officiel ont plus ou moins disparu ...

Alors, la démarche d'investir c'est avant tout autre chose, une sensation personnelle.

**Cf. Van Gogh : « Il faut commencer par éprouver ce qu'on veut exprimer ».**

De la même manière, **il faut, donc, commencer par éprouver ce qu'on veut acquérir.**

Bien sûr, la technique existe, bien sûr, le savoir existe, bien sûr, la culture existe, bien sûr comme l'a écrit **Friedrich Nietzsche** :

**« Une Œuvre d'Art n'est lisible que par approfondissements successifs ».**

Mais c'est à vous et à vous seul que cette démarche appartient.

Vous vous devez de la formaliser comme vous la ressentez, comme vous la vivez.

Le coup de cœur existe, je l'ai rencontré.

La passion existe, je la rencontre.

La raison existe, j'y réfléchis.

**« Une œuvre d'Art, c'est le moyen d'une âme ». cf. Maurice Barrès.**

Autant de phrases, autant de pensées, mais toutes plus valables les unes que les autres.

Investir dans une œuvre d'Art, mode d'emploi, c'est avant tout une ode à la passion. C'est retrouver, comme au Moyen-Âge, le chemin de l'investissement artistique.

Comment nous est présentée la Renaissance, si ce n'est que comme une Ode à

Accédez  
aujourd'hui  
au monde  
de l'Art !

Patrim'Art  
Membre de Patrimum Groupe

  
Groupe  
**Patrimum**  
Conseil indépendant en stratégies patrimoniales



Amedeo Modigliani



Jeff Koons



Edward Hopper

l'expression artistique libre des contraintes de son époque ?

Ce sont les **Bourgeois** (au sens noble du terme), qui pendant des siècles ont permis aux artistes de s'exprimer, de créer ce qui, aujourd'hui, sont les chefs d'œuvres de notre histoire, que nous retrouvons dans les musées, et donc qui sont à la fois accessibles pour tous, mais inaccessibles pour tous.

C'est à nous aujourd'hui de reproduire cette chaîne :

1. les œuvres d'Art accessibles sont les œuvres d'Art contemporaines pour la plupart,
2. « le prix s'oublie, la qualité reste ! » ...
3. Cette démarche doit être la nôtre, en proportion de ce que nous sommes, des moyens que nous avons.

**Cf. Auguste Rodin : « un Art qui a de la vie ne reproduit pas le passé, il le continue ».**

C'est donc à nous aujourd'hui de continuer à investir, pour permettre la Création artistique.

- **« La peinture, c'est très facile quand vous ne savez pas comment faire. Quand vous le savez, c'est très difficile ». cf. Edgar Degas**

C'est la même chose pour la démarche de l'investissement.

Au début, il vous faudra essentiellement vous fiez à vous-même, et puis petit à petit, si la démarche vous satisfait, vous irez plus loin, par construction, par réflexion, par étapes, mais il s'agit là d'une envie totalement personnelle.

**Cf. Joan Miro : « ce qui compte, ce n'est pas une œuvre, c'est la trajectoire de l'esprit durant la totalité de la vie ».**



Amedeo Modigliani



Jeff Koons



Edward Hopper

### 3 Comment investir dans une œuvre d'Art ?

Là aussi, il faut s'armer de bon sens.

Il commence par les lieux où il est possible d'acquérir des œuvres d'Art, et ici, la liste ne peut pas être exhaustive. :

#### **Les lieux :**

- **La galerie (le plus souvent, le premier marché) :**

C'est le plus facilement dans une Galerie que vous pourrez acquérir une œuvre de premier marché, c'est-à-dire mise en vente pour la première fois.

La galerie est, à la fois un lieu d'exposition et de vente, mais aussi et peut-être surtout un acteur primordial du marché de l'Art.

La plupart des galeries, ont une « écurie » d'artistes, dont elles commercialisent les œuvres au fur et à mesure de leur production, sorties de l'atelier des artistes.

**« N'importe quel imbécile peut peindre un tableau, mais il faut être malin pour le vendre ». cf. Samuel Butler.**

Au-delà de cette maxime excessive, il y a, en général, un déni de l'artiste de s'intéresser au Marché, à l'aspect mercantile de la production artistique, c'est le travail du Galériste.

C'est aussi lui, qui le plus souvent, fixe le prix, en fonction de plusieurs paramètres, comme la demande du « public », le prix des reventes sur d'autres marchés, la production de l'artiste, son expérience de professionnel.

**« L'Art ne reproduit pas le visible, il rend visible » cf. Paul Klee.**

C'est bien ce qui est demandé à la galerie, c'est de rendre l'artiste et donc ses œuvres visibles, pour qu'elles puissent être accessibles, et puis .....pffff ..... fera la différence (« **L'insoutenable légèreté de l'Etre** » cf. **Milan Kundera**).

Le galériste est un marchand intermédiaire, donc il va naturellement prendre sa marge sur le vendeur (l'artiste) et sur l'acheteur (vous).

**Le conseil Patrim'Art :** du bon sens, le but du galériste, c'est vendre. N'oublions pas que nous parlons de « son gagne-pain », alors prendre le temps de la réflexion, c'est simple. Ici, nous quittons le monde de l'Art, pour rentrer de plein pied dans le monde du Commerce, alors tout vous est ouvert.

Comme dans tout acte d'achat, vous avez le choix, de « faire ou de ne pas faire », vous êtes, ici, livré à vous-même, donc prendre le temps de la réflexion, c'est du bon sens, comme pour un canapé, vous êtes dans un magasin !

**« En commerce, l'occasion est tout » cf. Honoré de Balzac.**

- **L'atelier de l'artiste (le premier marché) :**

Il est rare de pouvoir avoir accès directement à l'atelier d'un artiste, car le plus souvent celui-ci est sous contrat avec une ou plusieurs galeries, néanmoins il arrive qu'au hasard de vos rencontres vous puissiez bénéficier d'une relation directe avec un artiste, alors si



ses œuvres vous plaisent, et bien .... Faites !

Néanmoins en matière de conseils de prudence, renseignez-vous auprès d'un courtier, d'internet pour appréhender le Vrai prix des œuvres.

L'humilité est une qualité rare, et parfois, les prix directs peuvent être éloignés des prix réels de vente.

**« Tout bourgeois veut bâtir comme les grands seigneurs... »cf. Jean De la Fontaine.**

**Le conseil de Patrim'Art :** Prendre juste le temps de vérifier que le prix demandé par l'artiste a une réalité (internet aujourd'hui est une source fiable en matière de valeur).

Avoir le contact direct avec l'artiste dans son atelier, c'est aussi mieux le comprendre, mieux l'envisager, donc cela demande du temps pour assimiler la démarche, pour avaliser le prix.

**« Le temps est le domaine des rois et des Dieux » cf. le code Kingsmouth – Univers virtuel.**

• **Les ventes aux enchères :**

Les commissaires-priseurs assurent une grande part du second marché, le marché de la revente.

C'est aussi, un très bon moyen d'appréhender la valeur réelle d'une œuvre d'artiste à l'instant T.

Ils sont professionnels et assurent à la fois la liquidité mais aussi la tendance, la valeur de la production, cela peut-être une « magnifique surprise » comme le « cimetière de toutes les illusions ».

Attention, le prix de 'adjudication n'est pas le prix définitif, il faut y rajouter les frais de vente (parfois pouvant dépasser 20 %) et les taxes (TVA, droits et taxes pour les importations).

Une vente aux enchères, cela se prépare !

**Le conseil Patrim'Art :** Attention à l'atmosphère de la vente aux enchères, à l'emballement, à l'excitation que ces lieux peuvent générer.

Là aussi, il vaut mieux se renseigner un peu à l'avance, et surtout se fixer une limite à l'avance et s'y tenir, même si ... vous pouvez y perdre votre souhait d'achat. Ici, vous êtes livré à vous-même, ainsi qu'à vos concurrents enchérisseurs.

Néanmoins, la vente aux enchères est un bon moyen de mesure, si vous êtes tout seul à enchérir, c'est que peut-être vous avez beaucoup d'avance sur la perception du public des œuvres de l'artiste, ou que vous avez beaucoup d'illusions ...

• **Les foires d'Art et les salons :**

La foire d'Art ou le Salon (la FIAC, par exemple), c'est sûrement le lieu d'exposition où vous pourrez vous sentir le plus libre, sans appréhension, sans pression.

Déambuler dans les allées, au gré de ses impressions (**Impressions, soleil levant**, n'est-ce pas) cela vaut la peine.

Vous pouvez connaître, la qualité de la manifestation, par sa communication, son histoire. Tous les moyens sont bons.

Là aussi, il s'agit d'un lieu créé pour favoriser le Commerce, les ventes.

# Patrim'Art

Conseil en Investissement  
artistique et patrimonial



## Art et Patrimoine réunis.

Accédez  
aujourd'hui  
au monde  
de l'Art !

Patrim'Art  
Membre de Patrimum Groupe



Patrimum  
Conseil indépendant en stratégies patrimoniales



Amedeo Modigliani



Jeff Koons



Edward Hopper

Que la foire soit locale, régionale, ou nationale, c'est souvent le prix pour les exposants qui varient à la hausse, mais pas toujours la qualité des œuvres présentées.

Les différents exposants ont payés pour être là, pour avoir un stand, donc ils doivent « rentrer » dans leurs frais, donc vendre. C'est ce qui va assurer la pérennité de la manifestation.

C'est pour vous, une occasion unique d'avoir dans une unité de lieu et de temps, plusieurs galeries, plusieurs artistes, une sélection de qualité, c'est avant toute chose, la reproduction d'un marché complet, avec de la concurrence.

Là aussi, et encore, la préparation en amont est un réflexe à acquérir, c'est encore le bon sens, et pour cela les plaquettes de présentation de la foire, et :ou le site internet permet de mieux cibler, de mieux cerner, de mieux comprendre, de mieux appréhender.

**Le conseil Patrim'Art :** le même que pour l'achat en galerie, vous êtes non plus dans un magasin, mais dans une galerie commerciale.

Avec un conseil supplémentaire : Profitez-en pour mettre les galeries, en concurrence !

Vous vous apercevrez très vite, que la négociation commerciale existe, vous allez la rencontrer !

**« Ne négocions jamais avec nos peurs, mais n'ayons jamais peur de négocier » cf. John Fitzgerald Kennedy.**

### • **Internet :**

Aujourd'hui, Internet n'est plus seulement une source de renseignements, d'inspiration, INTERNET est devenu un vrai, un grand marché.

C'est aussi , le moyen pour vous, d'acheter très loin, ce que nous ne pouvions pas faire sans nous déplacer auparavant.

Alors, c'est le moyen de vous intéresser, de prendre le temps, de comprendre, de vous faire une idée précise sur votre investissement.

En revanche, il est difficile (encore aujourd'hui, mais demain) de vous faire une idée précise sur l'œuvre en 3 dimensions, mais cela va venir très vite, la projection d'un objet en 3 dimensions sera bientôt là.

Toutes les galeries, les foires ont des sites internet, et vous pouvez acheter, négocier.

Il existe aujourd'hui des sites dédiés : Artprice, artifacts, artnet, artsper, etc ... la liste est loin d'être exhaustive.

Ils sont nombreux et souvent pertinents.

### **Les informations :**

Nous ne sommes pas comme dans le monde professionnel traditionnel, la qualité d'un artiste n'est pas le fait de ses diplômes, de son Cv, de son expérience.

La valeur d'un artiste, c'est l'intemporel, c'est la rencontre entre une expression et l'être humain, alors il y a une grande part de chance, une part majoritaire de hasard, sauf que ...

Si cela vous plaît ... Cela a des chances de plaire à d'autres.

Si cela vous parle ... Cela a des chances de parler à d'autres.

Si cela vous ..... cela a des chances de ..... à d'autres.

Et comme nous sommes dans l'impalpable, il faut se faire confiance !

**Patrim'Art** société de *Patrimum Groupe*

SARL au Capital de 14 000 €

SIRET Toulouse 528 532 757 00010

Code APE 4619B N° TVA Intracommunautaire FR05528532757





Amedeo Modigliani



Jeff Koons



Edward Hopper

Mais comme la confiance n'exclue pas le contrôle ... **le conseil Patrim'Art :**

1. c'est de vous créer un dossier sur l'artiste :

- ◆ Son âge :
    - par exemple, un artiste âgé a sa carrière derrière lui, donc sa valeur aussi.
    - Un artiste jeune a le plus souvent sa carrière et sa valeur à faire.
    - Etc ...
  - ◆ Son courant :
    - Quelle est son expression artistique ?
    - Où se situe-t-il dans cette mouvance ?
    - Etc ...
  - ◆ Sa reconnaissance et/ou sa notoriété:
    - Quelles ont pu être ses récompenses ?
    - Fait-il partie des œuvres acquises par tel ou tel grands collectionneurs ?
    - Quelles ont été ses expositions ?
    - Etc ...
  - ◆ Ses publications :
    - Qui a écrit sur lui ?
    - Combien de livres, d'articles ?
    - Etc ...
  - ◆ Ses ventes :
    - Combien a-t-il vendu ?
    - A quel prix ?
    - Où ,
    - Etc ...
  - ◆ L'authenticité :
    - Il s'agit d'un des éléments les plus importants, un des plus incontournables, « l'unique est rare, tout ce qui est rare est cher, l'unique est cher ».
    - Quelle est sa réputation sur ce sujet ?
    - Dès que vous n'êtes plus sur un artiste contemporain, vous devez privilégier l'expertise.
    - Œuvre originale :
      - Dans la mesure du possible, les multiples sont à éviter,
      - Un tableau original sera toujours plus cher qu'une estampe du même artiste
      - Les sculptures en bois, en métal ou en terre sont le plus souvent originales, mais il faut savoir que les sculptures en bronze sont fondues en plusieurs exemplaires, suivant le moule, le fondeur, l'atelier, etc ... et la valeur change ...
    - C'est la même chose et les mêmes remarques. Il est très rare d'avoir une photographie unique, ici, nous sommes dans le domaine des éditions limitées, et là encore, avec du bon sens, plus l'édition est limitée, plus la valeur peut-être importante.
2. De vous créer si cela est possible un dossier sur l'œuvre,  
 3. C'est d'adopter la même démarche que vous avez lorsque vous achetez, avec un conseil supplémentaire :

**« Pourquoi, les plus grands collectionneurs dans le monde, s'entourent de conseillers indépendants ? ».**

**Pour la valeur ajoutée qu'ils leur apportent : peu importe l'œuvre achetée, la commission est la même donc le conseil va faire sa sélection en son âme et conscience, non pas parce qu'il a l'artiste dans son « écurie », non pas parce qu'il a l'œuvre à la vente depuis très longtemps, mais simplement parce qu'il y croit, parce que cela rentre dans la logique de son client et que c'est grâce à cette adéquation, qu'il va le conserver comme client, qu'il va le fidéliser**

**Art et Patrimoine réunis.**

**Accédez  
aujourd'hui  
au monde  
de l'Art !**

**Patrim'Art**  
Membre de Patrimum Groupe

  
**Patrimum** Groupe  
Conseil indépendant en stratégies patrimoniales



Amedeo Modigliani



Jeff Koons



Edward Hopper

**Art et Patrimoine réunis, la philosophie de Patrim'Art et des ses conseillers, est tournée vers vous, pour vous et avec vous.**

Maintenant, il vous reste le plus important :

**La décision !**

**« Je ne peins pas ce que je vois, je peins ce que je pense » cf. Pablo Picasso.**

Cela peut et doit résumer votre démarche, votre action. Personne ne sera à votre place, c'est vous qui allez vivre avec l'œuvre, alors c'est votre décision.

**A vous de jouer !**

**Patrim'Art** société de *Patrimum Groupe*

SARL au Capital de 14 000 €

SIRET Toulouse 528 532 757 00010

Code APE 4619B N° TVA Intracommunautaire FR05528532757