

« La méfiance règne sur le marché de l'art »

L'art et les objets de collection continuent de susciter l'intérêt dans le cadre d'une stratégie globale de gestion de fortune. La technologie, l'évolution de la réglementation et l'investissement à impact social constituent des tendances essentielles qui définissent le marché de l'art et de la finance pour les années à venir. La tendance à inclure des œuvres d'art et des objets de collection dans les portefeuilles de gestion de fortune et rapports de patrimoine ne faiblit pas, c'est du moins ce qu'indique la 6^e édition de l'Art & Finance Report 2019 publiée par Deloitte et ArtTactic. Parmi les collectionneurs, 81% attendent ce genre de service global de leurs gestionnaires de fortune, contre 66% en 2017.

On estime que le patrimoine des particuliers ultra-fortunés associé à l'art et aux objets de collection représentait 1.742 milliards de dollars en 2018. Selon le rapport de Deloitte, ce chiffre devrait continuer d'augmenter. Les résultats de l'enquête révèlent un large consensus entre les gestionnaires de fortune, les professionnels de l'art et les collectionneurs pour affirmer que l'art est une composante importante de l'offre de services de gestion de fortune. Cet avis fait l'unanimité depuis le lancement de l'enquête en 2011.

Toutefois, malgré l'augmentation du nombre de particuliers fortunés et l'intérêt accru pour l'art en tant qu'actif, le marché de l'art affiche une croissance anémique comparativement à celle de la richesse mondiale. «Les résultats indiquent que le manque de transparence continue de susciter l'inquiétude des collectionneurs, de sorte que la méfiance règne sur le marché. La nouvelle génération d'investisseurs, dont les préoccupations vont au-delà du rendement financier pour inclure l'impact social, pose en outre un nouveau défi», affirme Adriano Picinati di Torcello, Director et Global Art & Finance Coordinator chez Deloitte. «En 2019, nous avons identifié trois tendances qui répondent directement ou indirectement à ces préoccupations : la technologie, l'évolution des réglementations et les modèles d'investissement à impact social.»

La technologie, facteur de promotion pour le secteur de l'art et des services financiers

84% des collectionneurs interrogés (contre 45% en 2017) et 76% des professionnels de l'art (contre 54% en 2017) pensent que la technologie va améliorer le suivi des origines et la traçabilité des œuvres d'art. Les gestionnaires de fortune partagent également cet avis, à 79%. La technologie est perçue comme un vecteur de changement et de croissance pour le marché de l'art, qui facilite l'innovation par rapport aux modèles commerciaux traditionnels. Pour que ce domaine puisse continuer d'évoluer, le rapport indique que l'infrastructure ArtTech nécessite des afflux de capitaux massifs, lesquels permettront par ailleurs de créer la prochaine génération d'entreprises d'ArtTech.

Les avantages des start-ups d'ArtTech résident dans une transparence et une confiance accrues, que ce soit grâce à la technologie blockchain, à l'augmentation du volume de données, à l'amélioration des analyses de données ou à l'intelligence artificielle.

Un modèle prometteur pour mieux combiner les investissements technologiques avec des stratégies efficaces à long terme consiste à créer un réseau de business angels pour les start-ups d'ArtTech : «Ce réseau de business angels s'appuierait sur des professionnels de l'art et des collectionneurs qui connaissent le marché, son fonctionnement et ses particularités. Il pourrait jouer un rôle crucial pour diriger les capitaux vers les projets qui s'attaquent aux problèmes concrets du monde de l'art et pour répondre aux attentes à long terme des investisseurs en leur permettant de mieux comprendre le fonctionnement du marché de l'art», explique Picinati di Torcello.



Adriano PICINATI di TORCELLO, Director et Global Art & Finance Coordinator chez Deloitte

Une réglementation pour renforcer la confiance

L'enquête menée en 2019 révèle que 75% des collectionneurs ont déclaré que le manque de transparence constituait l'une des principales menaces pesant sur la réputation du marché. Ce pourcentage est en augmentation par rapport aux 62% de l'enquête 2017, et il marque le consensus le plus net sur ce point depuis l'introduction de cette question en 2016. Les professionnels de l'art et les gestionnaires de fortune sont respectivement 75% et 77% à partager cet avis.

Pour 85% des banques privées, le blanchiment d'argent représente l'une des principales menaces pour la réputation du marché. L'évolution de la réglementation par les États pourrait apporter une solution à ce problème, malgré l'absence

de consensus entre les acteurs du marché quant aux avantages de la réglementation officielle par rapport à l'autorégulation. L'adoption de la 5^e directive européenne anti-blanchiment, qui entrera en vigueur en janvier 2020, pourrait permettre de lutter contre ce problème et inspirer d'autres réglementations à venir. Le rapport indique que la collaboration entre les parties prenantes du monde de l'art et de la finance est essentielle pour élaborer des lignes directrices et des normes communes afin de rétablir la confiance sur le marché de l'art.

Les modèles d'investissement à impact social en plein essor

Pour 65% des collectionneurs interrogés, l'art et la philanthropie comptent parmi les principaux services que les gestionnaires de fortune peuvent proposer. Ces

derniers semblent avoir réagi à cette tendance, et plus de la moitié d'entre eux affirment être décidés à se concentrer sur cet aspect au cours des 12 mois à venir, contre 40% en 2017. «De plus en plus, les personnes qui investissent dans l'art tiennent à soutenir des produits ayant un impact positif sur la société et sur le monde dans son ensemble», affirme Picinati di Torcello. «Nous avons besoin de nouveaux modèles d'investissement social axés sur l'art non commercial et les institutions et projets culturels. Les partenariats public-privé pourraient constituer une solution novatrice d'investissement ou de financement. Ces partenariats permettront de transformer les collections publiques en actifs offrant un rendement tangible, afin que les institutions publiques disposent d'un financement suffisant pour atteindre leurs objectifs.»

La planification successorale, une préoccupation pour les collectionneurs

Malgré l'importance accordée à l'investissement social et sa croissance sur les deux dernières années, la planification successorale est le service le plus important pour 76% des collectionneurs (contre 69% en 2017). Arrivent ensuite les services d'évaluation d'œuvres d'art, avec 73%. Cela montre que, dans une optique de transfert de patrimoine entre les générations, la planification successorale et l'évaluation des œuvres d'art constituent deux des principales priorités des collectionneurs. La plupart des professionnels de l'art ont en effet conscience de cette demande, avec respectivement 78% et 87% de ces professionnels qui sont convaincus qu'il s'agit là des deux services les plus importants pour leurs clients.

Un intérêt mitigé pour les prêts garantis par des œuvres d'art

Le marché des prêts garantis par des œuvres d'art a progressé au cours des dix dernières années, et devrait représenter entre 21 et 24 milliards de dollars de prêts en cours garantis par des œuvres d'art en 2019. Les prêts garantis par l'art comptent parmi les services les plus populaires dans le secteur de l'art et de la gestion de fortune en 2019 : 60% des collectionneurs interrogés ont indiqué qu'il s'agirait de l'un des services liés à l'art les plus importants, contre 45% en 2017. Parallèlement, 16% seulement des banques européennes interrogées ont annoncé leur intention de se concentrer sur les prêts garantis par l'art au cours des 12 prochains mois. Ce chiffre est bien loin des 80% de banques privées américaines annonçant leur intention de s'y intéresser de près.

«Cette différence s'expliquerait notamment par l'absence de cadre juridique en Europe. La notion d'art en tant que catégorie d'actifs est moins bien comprise en Europe qu'aux États-Unis. En outre, il n'existe aucun système uniforme d'enregistrement des mises en gage mobilières comparable au système prévu par le Uniform Commercial Code (UCC) américain. Chaque pays européen possède son propre système, mais bon nombre de ces systèmes ne conviennent pas au marché des prêts garantis par des œuvres d'art tel qu'il existe au 21^e siècle», explique Picinati di Torcello. Selon le rapport de Deloitte, les États-Unis dominent par conséquent le marché mondial des prêts garantis par des œuvres d'art avec une part de marché estimée à 90%.

Le rapport est disponible pour téléchargement sur le site de Deloitte Luxembourg à l'adresse : www.deloitte.com/lu/art-finance-report.



WM Capital Family Office choisit MIMCO Capital pour développer son offre «Real Estate»

WM Capital, une société de gestion suisse spécialisée en gestion de fortune pour des familles à l'échelle internationale, et MIMCO Capital, expert reconnu dans les investissements immobiliers en Europe, annoncent aujourd'hui un partenariat qui s'inscrit dans la stratégie des deux groupes de développer une offre sur mesure pour les investisseurs européens et internationaux.

Cette collaboration stratégique permettra à MIMCO Capital et WM Capital de proposer conjointement leurs services complémentaires en Europe, au Royaume-Uni et en Suisse, permettant de proposer une offre de premier plan à destination d'investisseurs institutionnels, investisseurs professionnels ou avertis.

Maria Roumy, fondatrice et Senior Partner de WM Capital, affirme : «Nous sommes très séduits de l'offre de MIMCO Capital avec leur expertise sur les marchés allemand et luxembourgeois et nous pensons que cette offre est en totale adéquation avec les attentes de nos clients. Avec 180 millions d'opérations et d'actifs immobiliers gérés par le biais de différentes



structures, MIMCO Capital continue d'obtenir des rendements supérieurs en créant des projets d'investissement visant à améliorer la valeur et le développement d'immeubles de qualité.»

Avec cet accord, WM Capital confirme sa stratégie de développement sur de nouveaux marchés à l'international en mettant à profit son expérience dans la gestion de portefeuille et de Family Offices.

En ayant récemment investi dans deux fonds d'investissements immobiliers de MIMCO Capital, WM Capital continue à protéger et faire fructifier le

capital de ses clients via des placements alternatifs dans l'immobilier et illustre sa capacité à générer un revenu sûr et régulier à partir de leurs actifs financiers investis.

Par ailleurs, il est important de noter que cet adossement à MIMCO Capital permettra à WM Capital d'accéder à une offre confidentielle peu accessible sur le marché, lui conférant une exclusivité sur ses investissements. «Cette collaboration étroite avec WM Capital nous donne l'occasion de consolider nos positions sur le marché de l'immobilier et de développer notre offre de services à des investisseurs internatio-

naux de haut niveau. Nous ambitionnons de déployer nos solutions en Suisse dès le deuxième trimestre 2020», déclare Christophe Nadal, CEO et cofondateur de MIMCO Capital.

«La Suisse élargit nos perspectives et représente pour nous un potentiel prometteur de nouvelles opportunités d'affaires», ajoute Christophe Coutreau, Business Development Director chez MIMCO Capital. En concluant ce partenariat, MIMCO Capital élargit ainsi son réseau avec un acteur de premier rang qui a la volonté de l'accompagner dans son expansion à Genève.

Bernd von Manteuffel souligne : «Nous sommes heureux de la signature de ce partenariat. Grâce à sa longue expérience et à son savoir-faire, WM Capital est pour nous un partenaire de qualité qui pourra nous assurer un accompagnement de confiance. Fort d'un réseau important, ce Family Office rayonne déjà sur Monaco, Genève et Dubaï et nous permettra de franchir une nouvelle étape dans notre développement international.»

Ensemble et en vertu de ce partenariat, MIMCO Capital et WM Capital partagent les mêmes valeurs et encouragent les investisseurs professionnels et avertis à accroître leur patrimoine financier de manière pérenne et davantage sécurisée.