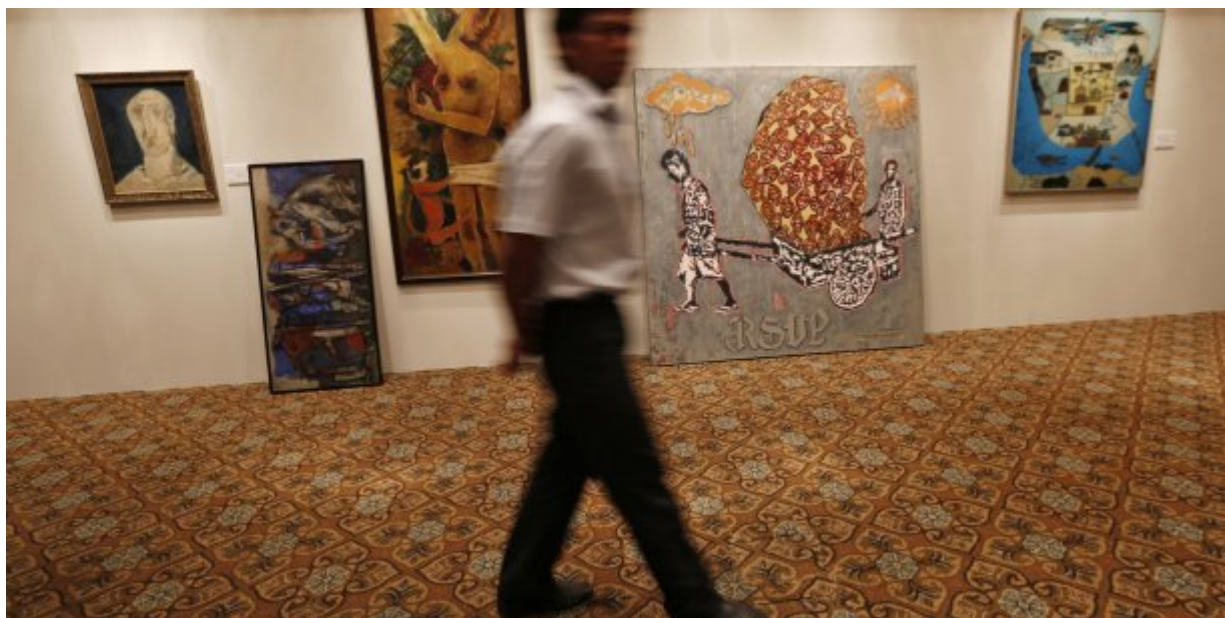


Entre capital et ingéniosité : le financement des galeries

Par **Art Media Agency** | 18/08/2014, 11:49 | 1785 mots



(Crédits : Reuters)

[Art Media Agency] Le système bancaire a longtemps laissé les professionnels du marché de l'art à la marge. Mais les galeries ont trouvé elles-mêmes les solutions pour assurer leur fonctionnement....

« *Dis-moi comment tu te finances, je te dirai qui tu es* ». Petits entrepreneurs individuels ou multinationales, certaines problématiques sont communes à tous les marchands. Quelles que soit leurs tailles, leurs projets ou leurs ambitions, ils doivent tous faire face au besoin de financement. Cependant leur posture et leur culture les amènera vers des solutions bien différentes. Les frais que les galeries doivent supporter sont aujourd'hui conséquents et leur fonctionnement est bien souvent gourmand en fond de roulement. Le système bancaire a longtemps laissé les professionnels du marché de l'art au ban des problématiques qu'une banque d'affaires a bien souvent l'habitude de traiter dans d'autres secteurs ... plus industriels.

Face à cette réticence, et bloqués par leurs capacités d'autofinancement, les professionnels du marché de l'art ont su trouver d'autres moyens afin de pouvoir assumer la production de leurs artistes, assurer leur participation aux foires, acquérir les

pièces qui enrichiront leurs stocks, ou encore constituer des expositions de qualité. Une galerie est avant tout une entreprise et comme toute entreprise, une galerie peut se financer par le haut de bilan, les capitaux propres, et le bas de bilan, la dette.

De nouveaux capitaux ...

L'investissement par le haut bilan pour une entreprise non cotée est souvent synonyme d'un accompagnement de long terme de la part d'un ou plusieurs investisseurs qui pourront être appelés dans certains cas à avoir un rôle opérationnel. C'est donc un moyen relativement rapide de croître dès lors qu'on a trouvé les partenaires adéquats. Ce système concerne la majorité des galeries les plus importantes. Si l'ouverture au capital fut culturellement plus répandue chez les anglo-saxons, elle n'a aujourd'hui aucune frontière. L'avantage pour le galeriste est de bénéficier d'un support conséquent, répondant aux besoins de financement exponentiels, et relativement long-termistes.

Ces capitaux privés sont donc essentiels afin de bâtir une ligne artistique ambitieuse, solide et viable. L'inconvénient immédiat est bien évidemment qu'il n'est plus le seul maître à bord.

Si l'on pousse cette logique capitaliste, i.e. appeler davantage d'actionnaires autour de la table, qui ne sont pas forcément présents pour l'amour de l'art mais plutôt du retour sur investissement, nous nous approchons d'une logique boursière, soit l'assurance d'un accès immédiat au financement pour l'entreprise et la liberté de se détacher à tout moment de son investissement pour l'actionnaire. Aujourd'hui, bien peu de galeries répondent aux critères d'introduction en bourse et bien peu veulent en accepter les contraintes réglementaires. Cependant, force est de constater qu'une des actions allemandes record est celle de Weng Fine Art. Le marchand s'est d'abord introduit sur la place de Francfort en janvier 2012 et dès la première année son capital a augmenté de plus de 307 %.

Une dette salvatrice...

Peu de banques intègrent les problématiques des professionnels du marché de l'art dans leurs offres aux entreprises. Pourtant les besoins en trésorerie, le financement de projets, l'acquisition de stocks, de nouveaux espaces... sont des thématiques partagées par bon nombre d'entreprises, tous secteurs confondus. Neuflyze OBC, fait figure de pionnière, car depuis vingt ans, un département dédié à l'accompagnement des galeries, antiquaires et maisons de ventes et même institutions publiques a été développé. Cet accompagnement pan-artistique est aujourd'hui encore unique en Europe. AMA a rencontré Stéphane Mathelin-Moreaux Directeur-Senior advisor au sein de la banque, qui nous a permis d'en comprendre le fonctionnement.

Cet accompagnement peut prendre des formes différentes selon le type de marchand, mais que le financement par le bas de bilan permet au galeriste de conserver l'intégralité de son capital, avantage qui prend d'autant plus d'ampleur dans des structures familiales. La banque ouvre des lignes de découvert au marchand, lui permettant de

saisir des opportunités d'achat, de faire face à des décalages de trésorerie, ou de l'aider dans l'accompagnement d'un projet. Ces facilités sont accordées en fonction de la notoriété du marchand, pour une durée déterminée ou non et dans des montants variables. La banque peut également accompagner le marchand dans des besoins en financements plus structurels ou stratégiques telle l'acquisition d'un nouvel espace, par exemple. Ces facilités sont souvent accompagnées de garanties et/ou nantissements. A la différence de beaucoup d'établissements, Neufilize OBC, banque experte dans le marché de l'art, voit dans les œuvres d'art de qualité de ses clients un excellent nantissement, qui peut se faire avec ou sans dépossession de l'œuvre.

La banque sait aussi jouer de sa casquette de banque privée d'une part pour apporter un accompagnement total au marchand et d'autre part pour proposer ces mêmes découverts à certains de ces importants collectionneurs, clients de la banque, afin que ces derniers puissent acquérir l'objet convoité. Ainsi la boucle est bouclée !

La galerie gestionnaire ... un financement mixte

Au-delà du financement complet de sa structure, la galerie peut pour chacun de ses projets trouver un financement unique. Le galeriste revêt alors son habit de stratège et sait jouer de la fiscalité, du besoin des institutions et surtout de l'envie de retour sur investissement de quelques importants collectionneurs. Samuel Lallouz, installé à Montréal depuis plus de trente ans, nous décrypte ce mécanisme qu'il connaît sur le bout des doigts, l'ayant pratiqué aussi bien sur le continent américain qu'europpéen. Aux États-Unis en particulier, une très grande partie des galeries de premier plan a recours à des collectionneurs/investisseurs, permettant au marchand de prendre les deux ou trois années nécessaires à l'organisation d'un projet pour un artiste pas encore connu du grand public. Ainsi, la galerie ne subit pas la pression de créanciers et trouve le financement à hauteur du besoin.

Les institutions muséales et la fiscalité jouent un rôle central dans ce mécanisme. En effet, à partir des années 1970/1980, sous l'impulsion du marchand Leo Castelli, les collectionneurs ont commencé à prêter, et donner des œuvres aux musées. Les collectionneurs se sont alors mis à soutenir les galeristes dans la production du travail d'artistes émergents. Les œuvres de l'artiste en question, sont alors prêtées aux musées par les collectionneurs. Quelques années après, le prêt se transforme en don. A ce moment-là, le collectionneur obtient un crédit d'impôt équivalent à la valeur de l'œuvre infime, c'est-à-dire au moment du don, et non au moment de l'entrée dans l'institution. L'inflation continue - bien qu'irrégulière - des prix sur le marché de l'art lors des dernières décennies, a entretenu ce processus profitable à tous. Le galeriste, chef d'orchestre, a donc permis l'établissement de son artiste, tout en permettant aux musées aux collectionneurs de s'enrichir.

Une multitude de galeries de taille inférieures : des acteurs autonomes et inventifs

Toutes les galeries n'ont pas la possibilité de voir leur capital convoité par des investisseurs, d'avoir une notoriété suffisante pour gagner la confiance de grands collectionneurs ou d'être éligibles à l'accompagnement d'une banque. Pour cette immense majorité silencieuse, de marchands de premier ou second marché, la créativité et l'habilité sont les clés de la réussite.

Un bel exemple est celui de la jeune galeriste parisienne Valérie Delaunay qui a démarré son activité en janvier dernier en ouvrant un vaste espace de 200 m² situé dans le quartier de l'Opéra. Le secret ? Un partenariat intelligent avec le centre de design de Paris qui l'héberge gracieusement.

L'État-Providence est-il devenu État-stratège ?

En France, afin de soutenir l'activité des professionnels, deux dispositifs sont actuellement lancés. L'IFCIC, missionné par le Ministère de la Culture et celui de l'Economie et des Finances propose tout d'abord une garantie aux établissements de crédit qui octroient des prêts en faveur des galeries. Les galeries ouvertes depuis plus d'un an peuvent donc obtenir une garantie allant de 50 % à 70 % du crédit. L'autre système nouvellement créé porte sur des avances remboursables aux galeries d'art qui financent les investissements liés au développement de la galerie.

Le montant de l'avance peut atteindre 100.000 € au maximum. La durée du remboursement est comprise entre 12 et 48 mois et peut inclure une période de franchise de six mois au maximum. Elles ne sont assorties d'aucune garantie mais leur mise en place peut s'accompagner de conditions particulières.

De l'associatif sur le marché

Pour ce qui est des galeries participatives, elles fonctionnent sous forme d'associations à but non lucratif. Ce système s'est particulièrement développé en Scandinavie. La direction de la galerie est organisée sous la forme d'un comité, où les droits de votes sont délivrés en fonction du capital apporté. Le galeriste faisant systématiquement partie du comité élu. Nina Toppila, de la galerie Forum Box, située à Helsinki en est un exemple :

« La galerie a été montée selon un système participatif. Il s'agit d'une association, nous n'avons donc aucun intérêt financier, et les artistes sont partis prenante dans tous les choix organisationnels. En tant que directrice, je ne suis en quelques sortes que le chef d'orchestre. »

Un fonctionnement similaire a été adopté par la galerie française Cortex Athletico. « Nous fonctionnons sans capitaux, c'est-à-dire que nous avons monté une utopie économique, c'est la théorie quantitative de la monnaie, un projet plutôt hyper à gauche et qui est contre l'épargne. L'idée est de dire que la vitesse de circulation de l'argent est

supérieure à la donnée du capital » nous explique le directeur Thomas Bernard. La galerie fonctionnant en dehors du système bancaire est allée jusqu'à créer son propre système de financement :

« Par exemple, nous avons construit notre banque, mais c'est cloisonné. Nous avons besoin de produire des pièces de temps en temps, c'était donc plus simple de créer une structure en faisant intervenir des associés sur cette structure en rémunérant une usure. C'est exactement le projet qu'Emmanuel Perrotin avait mis en place, Rêve d'artiste. Nous avons monté notre projet un an avant. »

Chaque marchand, au regard de sa taille, de ses choix, se doit de trouver le système le mieux adapté à ses possibilités, à ses ambitions, mais également à ses convictions. Représenter les artistes les plus demandés nécessite aujourd'hui des sacrifices et, heureusement, plusieurs marchés cohabitent. Etre doté en capitaux n'est pas un gage de réussite, et nombreux sont les exemples de ceux ayant échoué après avoir voulu considérer l'art comme un actif parmi d'autres.