

DU LEASING DANS L'ART

CE MODE DE FINANCEMENT
PRÉSENTE DE NOMBREUX AVANTAGES POUR LES ENTREPRISES
ET LES PROFESSIONNELS SOUHAITANT INVESTIR DANS L'ART.

REVUE DE DÉTAIL.

PAR SILKE ROCHELOIS

Et si le futur tenait plus dans l'accès à une œuvre d'art que dans sa propriété ? Si prendre en location une œuvre était un moyen, pour une entreprise ou un professionnel, d'en devenir ensuite plus facilement propriétaire et, de surcroît, d'accéder à plus de liquidité ? Le leasing d'art, consenti à une entreprise ou un professionnel, lui offre en effet la possibilité non seulement d'améliorer son environnement de travail, mais également de bénéficier d'indéniables avantages financiers et fiscaux.

Le leasing est une forme de location de nature financière, avec une option d'achat de l'œuvre d'art donnée en location au terme du contrat. L'opération est tripartite et implique généralement une galerie ou un marchand d'art, un intermédiaire (la société de leasing) et une entreprise ou un professionnel. Dans le cadre d'une seule et même transaction, l'intermédiaire doit tout d'abord acquérir l'œuvre de la galerie ou du marchand pour ensuite la louer – en tant que bailleur – à l'entreprise ou au professionnel qui a qualité de preneur. Pendant la durée du leasing, l'œuvre est exposée dans les locaux du preneur, qui paie un loyer mensuel au bailleur ; à l'échéance du contrat, le preneur pourra opter pour l'acquisition de l'œuvre louée et ce, pour un prix résiduel déterminé à l'avance.

LES MULTIPLES AVANTAGES DU LEASING

Ce mode de financement présente des avantages certains, notamment lorsqu'on le compare à l'acquisition directe d'une œuvre. Il s'adresse à des entreprises ou des professionnels (exception faite des particuliers) qui souhaitent acquérir de l'art et accéder à plus de liquidité. L'objectif étant de mettre en place un dispositif qui favorise cette acquisition par le biais d'avantages divers.

D'un point de vue « qualité et image », ce montage permet d'accéder à des œuvres auxquelles les entreprises ou professionnels ne pourraient autrement pas prétendre. En effet, ces derniers accèdent ainsi à des artistes de renom pour une fraction du prix d'achat, le coût étant lissé sur le temps par le biais des loyers ; l'achat direct de l'œuvre aurait représenté une dépense souvent trop importante. Accéder à de l'art de qualité permet à l'entreprise de se démarquer des autres et d'améliorer son image. De plus, cette œuvre procure un environnement plus agréable au bureau et favorise la création artistique.

D'un point de vue financier, le leasing permet à une entreprise ou un professionnel de garder son capital intact. Le capital ainsi conservé peut alors être utilisé à d'autres fins.

Dans le cadre de l'achat d'une œuvre, la dépense en capital serait évidemment bien plus significative. De même, ce type de financement est sans effet sur le bilan de l'entreprise, le leasing permettant de garder la dette et son avoir correspondant hors de celui-ci, tandis que l'œuvre acquise figurerait, quant à elle, bien au bilan. En outre, dans le cadre du leasing, le preneur n'est pas concerné par les fluctuations de la valeur de l'œuvre dans le temps, car le prix de rachat à l'échéance du contrat est déterminé à l'avance. Il en serait autrement lors d'un achat direct. D'un point de vue fiscal, les loyers dans le cadre d'un contrat de leasing sont qualifiés de charges déductibles. Ce qui permet une déduction intégrale des loyers du résultat imposable, alors que dans le cadre d'un achat, l'œuvre acquise ne serait en revanche pas un actif amortissable.

Il existe un nombre grandissant de sociétés de leasing dans l'art. Leur modèle et le segment du marché dans lequel elles interviennent varient d'une société à une autre.

Ce mode de financement étant particulièrement développé aux États-Unis, intéressons-nous à un modèle tel que celui mis en place par Artemus. Cette société a été initialement constituée dans le cadre d'un partenariat

Parmi les œuvres en leasing
dans le One World Trade
Center à New York,
Axis Mundi, 2014,
de Bryan Hunt.
PHOTO MICHAEL MUNDY



entre deux financiers new-yorkais, Asher Edelman et David Storper, et la société immobilière The Durst Organization. Asher Edelman précise qu'Artemus « détient 100 % du marché du leasing d'art haut de gamme. C'est-à-dire de l'art qui est liquide, facile à mettre en vente aux enchères, généralement d'une valeur supérieure à 100 000 \$ par œuvre et d'une valeur supérieure à 1 M\$ pour le portefeuille entier d'œuvres. À l'instant présent, 80 % de nos œuvres en leasing couvrent la période d'après-guerre jusqu'à la fin des années 1990. Nous avons des portefeuilles d'œuvres très diversifiés ». Les exemples cités par Asher Edelman sont nombreux, parmi lesquels Keith Haring, Frank Stella, Pablo Picasso, Marc Chagall... « Nous faisons un bénéfice sur les revenus du loyer, ainsi que sur la prime de rachat des œuvres. Jusqu'à maintenant, les opérations effectuées par Artemus ont été financées en fonds propres, la prochaine étape étant la mise en place d'un emprunt raisonnablement important afin de financer nos futures opérations », ajoute-t-il. Côté français, la société Bail Art, quant à elle, se positionne comme ayant vocation à accompagner l'acquisition d'œuvres pour les entreprises (PME) et les professions libérales, par le biais du leasing et de son partenariat avec

des galeries, d'art. « Au démarrage de la société, on pensait plus à une proposition sur les œuvres. Puis on a commencé à travailler avec des galeries pour constater que cela facilitait les ventes auprès de cette cible particulière que sont les entreprises et professionnels. La stratégie est donc de vraiment se mettre au service des galeries, puisque c'est là qu'il y a la détection de l'acquisition », indique Renaud Sudre, l'un des fondateurs de Bail Art avec Édouard Challemeil du Rozier. Si la société fait appel à une institution financière, le montant maximum d'un dossier de leasing auprès de Bail Art se situe aux environs de 100 000 €, avec un dossier type tournant autour de 20 000 €. « Nos clients sont des entrepreneurs qui sont à la tête de leur entreprise, pour la grande majorité des cas, et ensuite on compte des restaurateurs, des hôteliers, des clients dans la finance, des avocats », précise Renaud Sudre.

UNE AUTRE FORME DE LEASING : LE LEASEBACK

L'essentiel de la clientèle d'Artemus tourne pour sa part autour de galeries et de marchands d'art, d'investisseurs ou encore de collectionneurs. Ces derniers étant plus initiés, Artemus leur propose le leaseback. À la différence du leasing, celui-ci s'adresse à des entreprises ou professionnels déjà propriétaires d'œuvres. Ces entreprises veulent accéder à plus de liquidité afin de financer d'autres pro-

jets de développement, sans toutefois perdre la propriété de leur œuvre et tout en allégeant leur bilan. Son fonctionnement est quasi identique à celui du leasing : le propriétaire de l'œuvre la vend à l'intermédiaire (société de leasing) puis en devient le locataire (preneur) pendant la durée du leaseback, pour ensuite disposer de l'option de racheter l'œuvre du bailleur à un prix prédéterminé au terme du contrat. Le preneur est ainsi garanti de pouvoir racheter son bien à l'échéance du contrat, tout en ayant conservé la possession de son œuvre pendant la période du leaseback.

Malgré ses nombreux avantages, le leasing reste un concept nouveau et, de ce fait, est encore difficile à faire passer dans le milieu de l'art, la crainte principale d'un preneur étant liée à l'idée d'être simple locataire de l'œuvre et non pas son propriétaire. Cet obstacle semble pourtant avoir peu de raison d'être. En effet, la durée de mise en location n'est qu'une période transitoire, pour ensuite devenir ou redevenir propriétaire. Le but du leasing est bien, au final, de faciliter l'accès à la propriété. ■

...
**SILKE ROCHELOIS EST AVOCAT AUX BARREAUX
DE PARIS ET DE NEW YORK.**

*Les propos publiés dans cette page
n'engagent que leur auteur.*

À SAVOIR

The Durst Organization et Asher Edelman (Artemus) ont récemment mis en place une opération de leasing d'œuvres d'art au One World Trade Center. Présents à New York, ils prévoient également d'ouvrir un bureau à Zurich, avec un partenaire européen spécialisé dans le prêt garanti contre œuvre d'art.