

Demain j'investis dans l'art . Extrait



Le département œuvres d'art du groupe UFG

Points forts: Intermédiaire à l'achat et à la vente (rôle de commissionnaire); conseils en investissement; ticket d'entrée bas.

Points faibles: Présence uniquement en France; les conseils à l'achat se limitent essentiellement aux artistes des XIX^e et XX^e siècles

Prix: 8% à la vente

Le groupe UFG (Union Française de Gestion), filiale du Crédit Mutuel du Nord, est né en 1975 et est devenu en juin 2001 leader de son secteur principal d'activité, la SCPI (société civile de placement immobilier). Il propose aussi différents types d'assurances et des produits financiers classiques ou atypiques (groupements fonciers viticoles), via un vaste réseau de guichets et par l'intermédiaire de tiers (notaires, gestionnaires de fortunes indépendants) à travers toute la France.

Parmi les diversifications menées au fil des ans, cet établissement fut ainsi un des premiers à ouvrir, en 1976, sous l'impulsion d'un spécialiste immobilier passionné d'art, un département de conseils en investissement sur le marché de l'art. La structure reste de taille modeste puisqu'elle emploie trois personnes.

· Contrairement à UBS, l'UFG propose des conseils en investissement, tout en soulignant que la diversification patrimoniale doit être limitée à hauteur de 8% de la fortune totale, car les œuvres ne procurent pas de revenu.

Un ticket d'entrée accessible

En plus de 25 ans d'existence, ce groupe est intervenu, au nom de 600 clients, dans 1543 transactions portant sur les quelque 450 artistes conseillés. S'intéressant essentiellement aux artistes du XIX^e au XX^e siècles ainsi qu'aux artistes flamands et italiens des XVII^e et XVIII^e siècles, son département art assure un suivi sur mesure des clients. Mais ce qui le rend

peut-être le plus digne d'intérêt, c'est que ses conseils sont accessibles à tout investisseur pour peu qu'il soit prêt à investir un minimum de 16'000 euros, voire même dès 7500 euros, dans le marché de l'art. Une somme relativement faible comparée aux mises minimales de départ exigées par les autres sociétés actives dans ce secteur.

Intermédiaire

« Nous opérons à la demande de nos clients et ne possédons pas de stock, explique Delphine Couturier, responsable du service. Par conséquent, lorsqu'un particulier souhaite faire une acquisition, nous nous efforçons toujours de rechercher une ou plusieurs œuvres au sein des réseaux que nous avons tissés depuis près de 30 ans : celui des collections privées. Nous intervenons en qualité de conseil et facturons, à ce titre et uniquement en cas de vente, des honoraires de 8% hors taxe sur le prix de l'œuvre. »

Intervention

« Certains de nos clients sont des collectionneurs avertis recherchant auprès de l'UFG des œuvres de qualité, peu vues sur le marché, s'accompagnant d'un conseil fiscal, poursuit notre interlocutrice. Cependant, la plupart de notre clientèle ne connaît pas le marché de l'art et souhaite acquérir une œuvre pour donner une expression plus personnelle à son patrimoine. Au-delà des avantages fiscaux dont ils bénéficient (exonération de l'ISF par exemple), nos clients apprécient l'opportunité de se faire plaisir.

Nous faisons deux types de proposition au futur acquéreur : d'abord d'ordre esthétique où le particulier s'implique dans un choix correspondant à son goût, qui s'inscrit sur le long terme ; par la suite nous lui indiquons le prix de vente, validé par un cabinet d'expertise indépendant et reconnu des compagnies d'assurance. Nous avons également un rôle d'information du marché de l'art, car nous expliquons son fonctionnement au client, lui rappelant qu'il est dangereux d'établir un parallèle avec la Bourse. »