

MENSUEL - N° 589

Bilan

La référence suisse
de l'économie

SURTAXES AMÉRICAINES

Les horlogers suisses
récupèrent des millions

GRANDE INTERVIEW

Erik Moresco et Victory Group
pilotent la métamorphose du
Fairmont Grand Hotel à Genève

ENTREPRISES FAMILIALES NOUVELLE GÉNÉRATION NOUVEAU CAP



MARCHÉ DE L'ART

Quand votre Basquiat devient une ligne de crédit

Douze milliards de dollars. C'est le montant des financements déjà accordés par Sotheby's Financial Services (SFS), la branche financière de la vénérable maison de ventes, principalement contre des œuvres d'art et objets de collection. Le Rembrandt peut rester au mur. Sa valeur, elle, circule déjà.

Pendant deux siècles, le modèle était pourtant d'une simplicité remarquable: vendre un objet et toucher sa commission. Aujourd'hui, les Picasso changent toujours de mains, mais la maison prête aussi contre eux, ouvre des lignes de crédit à leurs propriétaires et refinance ses créances. Le marteau tombe toujours. Seulement, derrière lui, la mécanique est devenue financière.

Avec 4,4 milliards de dollars de ventes, en hausse de 58%, Sotheby's vient de signer le meilleur premier semestre de son histoire. Mais son ambition dépasse désormais largement les enchères. Ventes privées, joaillerie, montres, automobiles de collection et crédit: Sotheby's entend accompagner le collectionneur tout au long de l'année. Financièrement, s'entend.

FAITES ENTRER LES BANQUIERS

Il faut dire que le modèle traditionnel a montré ses limites. Sa dépendance aux ventes et à leurs caprices. En 2024, Sotheby's affichait une perte avant impôts de près de 250 millions de dollars, tandis que ses revenus de commissions chutaient de 18%. Les records font de beaux titres. Les revenus récurrents, de meilleurs modèles économiques. Dès le rachat de Sotheby's en 2019, Patrick Drahi donne le ton. Pourquoi monétiser uniquement la transaction lorsqu'on peut capter la valeur de toute la relation? Les recrutements racontent la suite. Charles Stewart, près de vingt ans chez Morgan Stanley, prend les commandes. Alexander Klabin, ancien gérant de fonds spéculatif, investit dans SFS. Scott Milleisen arrive après vingt-quatre ans chez JPMorgan. Pour transformer l'art en capital, faites entrer les banquiers. Subtil.

Sotheby's affirme pouvoir proposer régulièrement des prêts allant jusqu'à 250 millions. Son avantage est de taille: il expertise l'œuvre, l'évalue, anime son marché et sait parfaitement la revendre en cas de défaut. Prêteuse, experte et potentielle vendeuse du collatéral, la maison maîtrise toute la chaîne. De quoi chasser sur les terres des banques privées. Bank of America affirme que ses prêts

garantis par l'art ont progressé d'environ 10% par an au cours de la dernière décennie. Citi finance également les collections de ses clients ultrafortunés. Même Christie's Art Finance revendique une croissance «exponentielle», sans toutefois dévoiler la taille de son portefeuille. Certes, les banques peuvent offrir de meilleurs taux. Sotheby's, lui, une connaissance intime de l'actif. De Warhol à Wall Street, votre Basquiat devient ligne de crédit.

Sotheby's est même allé un cran plus loin. Il titrise désormais ces prêts. En janvier dernier, 89 prêts garantis par 2484 œuvres et objets de collection ont été regroupés dans une opération de 900 millions de dollars. Rembrandt, Warhol, Picasso, Basquiat et Kahlo figurent parmi les principales garanties. La métamorphose est parfaite: l'œuvre devient collatérale; le collectionneur emprunteur; le prêt créance; la créance titre financier. L'art, finalement, devient presque accessoire.

«Le monde de l'art peut continuer à prétendre ne pas parler finance. La finance, elle, parle couramment art.»

Pendant ce temps, une partie du secteur regarde avec perplexité les garanties de tiers, les enchères irrévocables, le *loan-to-value* et autres montages financiers. En mai à New York, 79% du chiffre d'affaires des ventes du soir de Christie's, Sotheby's et Phillips provenait pourtant de lots couverts par des garanties, selon les données fournies par Pi-eX. Le monde de l'art peut continuer à prétendre ne pas parler finance. La finance, elle, parle couramment art. La financiarisation de l'art n'est plus une hypothèse. C'est son infrastructure.

Reste à savoir jusqu'où Sotheby's poussera la logique. Acheter un Picasso, mobiliser sa valeur pour financer le suivant, puis en confier la revente à la maison qui l'a financé? À mesure que les rôles se superposent, les intérêts deviennent plus difficiles à distinguer. La maison de vente devient une banque privée, en somme. À cela près qu'elle tient aussi le marteau – et dispose d'un meilleur accrochage. ■

Astrid Rosetti

Firmenich

Consultante
en art

