ART

en bref

Christie's

L'ART AFRICAIN ET OCÉANIEN À L'HONNEUR CHEZ CHRISTIE'S

Composée de 67 œuvres, la collection estimée entre 2,7 et 4 millions d'euros sera mise aux enchères le 11 décembre. Une majestueuse statue songye, un masque kanak de Nouvelle-Calédonie comptent parmi les pièces maîtresses.

VENTE AUX ENCHÈRES DE MONTRES PANERAI

Une centaine de pièces des années 1930 à nos jours de la marque iconique d'horlogerie italienne seront mises en vente le 8 décembre à Paris chez Artcurial. Elles sont estimées entre 20.000 et 80.000 euros.

Artcurial

Miami : dans l'œil du cyclone du marché de l'art contemporain

Art Basel Miami Beach se tient jusqu'à dimanche : du lourd et du cher avec un petit accent latino-américain.

Une œuvre de Barbara Kruger de 1986, présentée sur le stand de Dominique Lévy, a été vendue dans les premières heures de la foire pour 350.000 dollars. *Photo Dominique Lévy Gallery*

La plus importante foire américaine d'art actuel, Art Basel Miami Beach, a un nom compliqué. Il signifie que la mythique foire de Bâle organise (depuis treize ans) une manifestation en Floride. C'est maintenant un événement clef dans le calendrier pourtant déjà très chargé du marché de l'art. Pendant bien longtemps, elle suivait un modèle trop commercial et clinquant, qui nuisait à son sérieux. Aujourd'hui, avec ses 267 galeries de 31 pays, c'est un mastodonte sérieux de l'offre dans l'art contemporain même si, le soir, la fête bat son plein dans ce lieu de villégiature.

Selon le directeur de la foire, Marc Spiegler, la première cible de la manifestation, ce sont les Américains du Nord, suivis par les Latino-Américains. On trouve donc sur les stands des clins d'œil à ces nouvelles fortunes d'Uruguay, d'Argentine ou de Colombie ; ainsi, sur celui de la galerie américaine de Dominique Lévy, une œuvre de l'artiste conceptuelle Barbara Kruger (née en 1945) est en espagnol. Son « Cuando ellos hacen negocios hacen historia » (« Quand ils font des affaires ils font l'histoire ») a été acquis immédiatement pour 350.000 dollars. La Californienne est connue pour ses messages politiques, ordinairement en anglais, associés à des images en gros plan et en noir et blanc, sur le mode publicitaire.

Ignacio Liprandi, un galeriste de Buenos Aires, installé depuis quatre ans – il était avant consultant chez Merryll Lynch –, expose le travail d'une artiste de son pays, Adriana Bustos, qui raconte en dessins des histoires sur notre société, à vendre pour 25.000 dollars. Miami est pour lui un lieu de transaction majeur même s'il observe que, désormais, c'est la foire de Bogota (en octobre), qui permet le plus haut niveau de transactions pour l'art latino-américain. *« Aujourd'hui, les Brésiliens ou les Colombiens achètent sans distinction de pays l'art d'Amérique latine »*, remarque-t-il encore.

Mais, surtout, les organisateurs d'Art Basel Miami Beach savent tirer les leçons des ventes aux enchères récentes : le marché est bon, mais exigeant. Il attend des œuvres historiques ou des jeunes artistes très exposés et médiatiques soutenus par un cercle de galeries influentes. L'idée suivie sur de nombreux stands consiste donc à exposer avec un soin tout particulier. Le ton est donné dès l'entrée de la foire : la galerie Nahmad de Londres établit ainsi un dialogue entre des tableaux de Dubuffet et un impressionnant mobile de Calder de 6 mètres de large. La sculpture est à vendre pour 35 millions de dollars. Juste en face, la galerie suisse Gmurzynska a confié au réalisateur de cinéma Baz Luhrmann (« Gatsby le Magnifique », « Moulin Rouge ») le commissariat d'une exposition contenant des œuvres exceptionnelles, dont un Miro de 1925 d'une valeur avoisinant les 10 millions de dollars et un Malevitch de 1917 qui pourrait dépasser les 40 millions de dollars.

Toutes les tendances

Marc Spiegler a imaginé, dans l'esprit de ces valeurs sûres, une section, avec 13 participants, composée de one-man-show d'artistes à la carrière établie. Dans ce cadre, la galerie française Vallois montre une dizaine d'œuvres de Niki de Saint Phalle (1930-2002) des années 1960-1963. L'artiste est actuellement l'objet d'une rétrospective au Grand Palais. Les pièces, rares, sont à vendre entre 400.000 et 850.000 dollars.

Dès les premières heures du vernissage était achetée pour 500.000 dollars une spectaculaire installation d'une des vedettes du marché actuel, le jeune Suisse Urs Fischer (né en 1973). Il a conçu pour le stand de la Londonienne Sadie Coles une pluie de gouttes d'eau géantes en métal dans des déclinaisons de vert.

Sur son stand, le jour du vernissage, le galeriste aux succursales pléthoriques, Larry Gagosian, levait les bras au ciel, déplorant le trop grand nombre de visiteurs : *« On ne voit même plus l'art ! »* En vedette sur son stand : Jeff Koons. Non loin de là, dans un tout autre genre, la galerie française GDM proposait des éditions d'œuvres à vendre à partir de 800 euros.

Art Basel Miami Beach tente, semble-t-il avec succès, de suivre toutes les tendances de la consommation artistique.

— ***Judith Benhamou-Huet***

Sur les autres manifestations à Miami, le blog de Judith Benhamou-Huet sur blogs.lesechos.fr

DR

LE CONSEIL DU NOTAIRE
ELODIE LAUWERIER
Notaire assistant à l'office Fontaine, Roussel & Associés, notaires à Lille, membres du groupe Monassier

Donations graduelles et résiduelles : une véritable stratégie patrimoniale

En vous y prenant à temps, les donations graduelles et résiduelles vous permettront de faire face à des situations familiales particulières. Encore trop peu connues et utilisées, leur principe est simple : plutôt que de donner de manière définitive à un proche, vous pouvez lui imposer de transmettre à son décès ce qu'il a reçu à une autre personne que vous aurez choisie dès le départ. L'intérêt ? Une fiscalité allégée.

Profiter d'une fiscalité avantageuse

Dans ces donations « en deux temps », le second bénéficiaire est imposé non pas en fonction de son lien de parenté avec celui dont il reçoit le bien, mais en fonction de son lien de parenté avec celui qui a donné au départ. Concrètement, même si le bien a transité par le patrimoine d'un frère, d'un oncle ou encore d'un beau-parent, le second bénéficiaire profitera des conditions qui auraient été appliquées s'il avait hérité par exemple directement de ses propres parents. L'abattement sera plus important (entre parents-enfants, vous pouvez donner jusqu'à 100.000 euros sans imposition) et, au-delà, le taux d'imposition sera la plupart du temps bien moins élevé.

Conserver le patrimoine

En détail, la donation graduelle impose au premier bénéficiaire de transmettre, mais aussi de conserver le bien reçu. Il s'agit donc de préserver à long terme le patrimoine de départ.

La donation graduelle peut ainsi être utile pour s'assurer qu'une résidence secondaire reste dans la famille sur plusieurs générations. Imaginons deux retraités qui ont acheté une maison en Bretagne dans les années 1980. Ils ont deux enfants : monsieur A, lui-même père de trois enfants, et monsieur B, marié mais sans enfants. Notre couple de retraités peut donner la maison à ses deux fils et imposer à monsieur B, s'il meurt sans descendance directe, de transmettre ce qu'il aura reçu à ses neveux et nièces. L'épouse de monsieur B ne pourra pas prétendre à des droits sur cette maison.

Protéger un proche

Plus souple, la donation résiduelle impose uniquement au premier bénéficiaire l'obligation de transmettre, pas de conserver. Le bénéficiaire est donc libre de profiter de ce qui lui a été donné, jusqu'à pouvoir vendre le bien qu'il a reçu. Ne sera transmis au deuxième bénéficiaire que ce qui existera encore au décès du premier. Personne ne pourra s'y opposer, pas même celui qui a été désigné pour lui succéder.

Dans quel cas cela peut-il être intéressant ? Par exemple, pour protéger un enfant handicapé. Les biens que celui-ci recevra de ses parents pourront servir si besoin est à payer les frais médicaux ou à garantir l'hébergement dans un établissement spécialisé. S'il décède sans enfant, ce qui restera du patrimoine donné à ce moment-là reviendra aux seconds bénéficiaires (frères et sœurs, neveux et nièces) dans des conditions fiscales plus avantageuses : celles qui existent entre parents et enfants, et non entre frères et sœurs. Si les parents n'avaient pas opté pour cette donation, les frères et sœurs auraient également hérité, mais avec un coût fiscal plus élevé.

Cela étant, la réglementation concernant les abattements et les taux d'imposition étant particulièrement instable, pour faire le bon choix au bon moment, le plus sûr est de demander conseil à votre notaire. ■

L'AVIS DU GÉRANT
MARC GIRAULT
Gérant de HMG Globetrotter

« La croissance des émergents et la sécurité des pays développés »

DR

Propos recueillis par ***Hélène Dupuy***
hdupuy@lesechos.fr

❶ Quel est le concept du fonds ?
Nous cherchons à bénéficier de la croissance des pays émergents, tout en conservant le niveau de sécurité des pays développés. Ainsi, sur notre portefeuille d'une centaine de valeurs, 80 % sont des filiales de sociétés européennes cotées dans des pays émergents, comme les filiales de France Telecom au Sénégal et en Egypte. Nos titres restants (20 %) sont des sociétés cotées dans des pays européens mais dont l'activité est réalisée très majoritairement dans les pays émergents. Le portefeuille est investi dans plus de 30 pays dans le monde. Nos premiers marchés sont le Brésil (14,7 %) suivi de la Corée du Sud (5,7 %), de la Malaisie (5,6 %), du Chili (5,4 %),. Nous croyons au Brésil car les actions y sont parmi les moins chères au monde. Nous sous-pondérons ou sommes absents de certains pays, car trop chers, comme l'Inde (0,3 %), ou trop risqués comme la Chine ou la Russie. Même s'il s'agit, pour certains, de marchés boursiers à la mode.

❷ Quels sont vos thèmes de prédilection ?
Nous déterminons quelles sociétés sont éligibles au concept. Parallèlement, nous analysons quels secteurs sont en croissance dans quels pays émergents. Le raffinage de pétrole est très porteur en Turquie par exemple, et pas du tout en Corée du Sud. Croiser les deux bases de données nous permet d'arriver à la sélection finale des valeurs. Les secteurs d'activité qui bénéficient de l'élévation du niveau de vie des pays émergents sont surreprésentés dans notre portefeuille : industrie, consommation, construction. A l'inverse, nous sommes très peu investis dans la biotech, la pharmaceutique, encore peu présents dans les émergents.

❸ Quels risques comporte ce type d'investissement ?
Les fragilités potentielles de notre secteur tiennent à l'instabilité politique des pays émergents. Par exemple, nous sommes préoccupés en ce moment par la Hongrie, où l'économie devient de plus en plus dirigiste. Ces risques politiques peuvent aussi représenter une opportunité. Notre travail consiste à identifier si les évolutions politiques sont susceptibles de créer des troubles de long terme, auquel cas il faut vendre, ou seulement de court terme. Il sera alors peut-être intéressant d'y investir. ■

Fiche d'identité

- **Nom du fonds** HMG Globetrotter
- **Code Isin** FR0010241240
- **Catégorie AMF** Actions marchés émergents
- **Orientation du fonds** Ce FCP doit permettre aux investisseurs de conserver un profil de risque plus prudent qu'un investissement direct dans des sociétés de pays émergents.
- **Performance sur un an** – 3,47 %, au 1er décembre 2014
- **Performance depuis le début de l'année** – 2,65 % au 1er décembre 2014.

Source : établissement Morningstar

SUR LE WEB

- **Placements** Les épargnants qui ont investi dans des lettres et des manuscrits via la société Aristophil ont du souci à se faire.
- **Patrimoine** Les Français retrouvent un certain goût pour le risque, selon le baromètre UFF-Ifop.
- **Immobilier** Comment se porte le marché du haut de gamme parisien ?

● Toute l'information patrimoniale sur lesechos.fr/patrimoine.