

Mise à jour: 05/12/2010 23:20

Argent

Des rendements de 700 % sur le marché de l'art

AGENCE QMI

Des rendements de 700 % sur le marché de l'art

MONTRÉAL - L'acquisition d'oeuvres d'art peut s'avérer un excellent véhicule pour diversifier son portefeuille d'investissement. Les tableaux et les sculptures génèrent parfois des rendements supérieurs à ceux des marchés boursiers ou de l'immobilier en plus de procurer des avantages fiscaux.

Certains collectionneurs ont doublé leur investissement au cours de la dernière décennie pendant que d'autres enregistraient des rendements de 700 % selon des galeristes. Au même moment, les investisseurs boursier et immobilier ont dû se contenter de performances beaucoup moins lucratives.

L'indice TSX de la Bourse de Toronto a crû de 53 % entre décembre 2000 et décembre 2010 alors que le prix des maisons a grimpé de 94 % au pays de décembre 2000 à décembre 2010 selon l'indice Teranet de la Banque Nationale.



Jean-François Brousseau, artiste peintre de Québec et propriétaire de la Galerie A, première galerie d'art international à Québec ©Agence QMI

« Ceux qui sont initiés et bien conseillés peuvent faire d'excellents placements, mais il faut acheter les bons artistes. Le peintre doit être novateur, il doit apporter quelque chose de nouveau comme Riopelle, Lemieux et les autres l'ont fait », affirme Gilles Brown, propriétaire de la Galerie Clarence Gagnon.

En 2008, un client du galeriste a empoché un profit important en vendant pour plus de 800 000 \$ une toile de Marc-Aurèle Fortin. Le tableau avait été acquis 100 000 \$ une dizaine d'années plus tôt.

De tels rendements ne courent pas les rues selon Robert Poulin, collectionneur aguerri et spécialiste en art contemporain. « Ça peut arriver, mais on doit généralement être patient. Les tableaux de grands maîtres qui ont pris de la valeur sont des œuvres des années 1940, 1950 ou 1960 », exprime-t-il.

Des clients de la Galerie Beauchamp à Québec ont également encaissé de bons rendements au cours des dernières années. Vincent Beauchamp a obtenu cette année 6000 \$ pour une toile de Lise Marsan payée 3500 \$ en 2001.

« Plusieurs artistes peuvent prendre de 5 % à 10 % de valeur par année, mais pour faire beaucoup d'argent il est préférable de miser sur de jeunes artistes. Comme en immobilier c'est lors de l'achat qu'on fait son profit », analyse Vincent Beauchamp.

Le galeriste croit que le potentiel de croissance des artistes de la relève est supérieur à celui des grands maîtres. « Au-delà d'un certain prix, l'appréciation se fait beaucoup moins rapidement. Un René Richard qui valait 2000 \$ dans les années 1980 s'échange aujourd'hui à 40 000 \$, mais ce n'est pas vrai qu'il va en valoir 45 000 \$ l'an prochain », prévient M. Beauchamp.

De son côté, Robert Poulin n'est pas un disciple du profit instantané. « Il faut d'abord acheter pour se faire plaisir. Un tableau c'est une jouissance dans une maison », clame le collectionneur qui se concentre sur les artistes contemporains même s'il apprécie le travail des grands peintres reconnus.

Les collectionneurs ne sont toutefois pas à l'abri des pertes financières. « Les cotes des peintres Gilles Gingras et Claude Thériège se sont effondrées à leur mort. Gingras avait produit trop de tableaux alors que Thériège a fait l'erreur de commercialiser son œuvre en produits dérivés », rappelle Gilles Brown, précisant que les valeurs qui chutent ne remontent jamais.

Les experts consultés par Argent ont accepté de prodiguer quelques conseils aux néophytes. À leurs yeux, un collectionneur doit d'abord évaluer le talent de l'artiste. Les plus renommés sont généralement présents dans les musées. Il est aussi pertinent de valider la richesse d'une production. Un artiste doit avoir innové et avoir marqué l'histoire pour prendre de la valeur.

Un investissement pour toutes les bourses?

Le fait que des tableaux de grands maîtres comme Riopelle ou Borduas se transigent à plusieurs centaines de milliers de dollars et parfois même à plus d'un million ne signifie pas que les œuvres d'art sont le privilège exclusif des gens nantis.

La clientèle des galeries d'art se compose également de collectionneurs issus de la classe moyenne. « Nous avons été parmi les premiers à offrir le financement à la semaine. C'est un outil qui permet de démocratiser l'achat d'œuvres d'art », affirme Vincent Beauchamp, soulignant que de jeunes talents comme Sébastien Larochelle se vendent à quelques milliers de dollars, des prix très raisonnables. « Le collectionneur moyen ne peut plus en 2010 se payer un Riopelle de 36''x 48'', mais il peut se payer une belle gravure du même artiste pour 2000 \$ ou un peu plus. Quand les œuvres majeures atteignent de très hauts sommets même les plus petits tableaux suivent la courbe ascendante », ajoute Gilles Brown, soulignant que de jeunes médecins, des policiers et même des camionneurs collectionnent des tableaux.

Ottawa et Québec généreux envers les collectionneurs Les gouvernements fédéral et provincial sont assez généreux envers les entreprises et professionnels collectionneurs d'œuvres d'art. Les règles fiscales en vigueur à Ottawa et à Québec permettent à certains investisseurs d'amortir pratiquement 100 % de la valeur d'un tableau ou d'une sculpture.

Par exemple, les professionnels qui reçoivent des clients, comme les médecins, les avocats ou les travailleurs autonomes, ont le privilège d'amortir les sommes engagées pour acheter des œuvres d'artistes canadiens.

« On peut amortir les œuvres d'art parce qu'elles sont des biens amortissables au même titre qu'un ordinateur, un bureau ou tout bien qui sert à une entreprise », explique la fiscaliste Josée Jeffrey, précisant que les œuvres doivent être exposées à la vue des clients pour obtenir l'abri fiscal.

Chaque année, les entreprises ou professionnels collectionneurs peuvent précisément amortir 20 % de la valeur d'une œuvre au fédéral et 33,33 % au provincial. La première année, les taux d'amortissement doivent cependant être divisés par deux à 10 % et 16,7 %.

Si un collectionneur se départit d'une œuvre, il sera imposé sur son gain en capital et devra rembourser aux gouvernements la somme amortie au fil des ans. Un abri fiscal est aussi prévu pour ceux qui souhaitent se départir d'une toile ou d'une sculpture. « Un collectionneur peut faire don de son tableau à un musée ou un organisme et déduire 100 % de sa valeur au fédéral et 125 % au provincial », propose Mme Jeffrey. L'œuvre doit toutefois au préalable avoir été attestée par les autorités compétentes pour obtenir un tel niveau d'exonération fiscale, sinon la déduction est moindre.

La Peau de l'ours pour acheter en groupe

Au milieu des années 1990, le collectionneur Robert Poulin a choisi de s'associer à quelques amis pour acquérir des œuvres d'art. Il a formé le groupe la Peau de l'ours avec les membres de son équipe de hockey.

« L'idée était de collectionner pour soutenir la création, appuyer des artistes. Je ne le voyais pas comme un investissement, mais je savais que nous ne perdrons pas d'argent », a exprimé Robert Poulin, soulignant qu'une Peau de l'ours a existé à Paris de 1904 à 1914. « Ils avaient acheté Picasso et Matisse.

Des artistes qui ne valaient rien à ce moment-là », raconte M. Poulin.

Depuis le début de leur association, les membres de la Peau de l'ours investissent chacun 2000 \$ par an pour acquérir des toiles. Quinze ans plus tard, ils possèdent une soixantaine de tableaux dont la valeur dépasserait le demi-million.

La vingtaine de membres se partagent une soixantaine de peintures dont des toiles de Marcel Saint-Pierre, Marc Garneau, François Lacasse, Léopold Plotek, Jérôme Fortin, Max Wyse, Sylvain Bigras et Louise Prescott.

« On se les échange d'une maison à l'autre pour que tout le monde en profite. Le but c'est d'acheter les bons artistes et d'être patient », explique M. Poulin, ajoutant que plusieurs toiles ont pris de la valeur au fil des ans.

Plusieurs pièces de la collection de la Peau de l'ours seront exposées du 9 décembre au 16 janvier à la Maison de la culture Frontenac à Montréal. Vous pouvez visiter le site de la Peau de l'ours à www.lapeaudelours.com.

Copyright © 1995-2008 Canoë inc. Tous droits réservés