

Comment conseiller le client actif sur le marché de l'art aujourd'hui : stratégies d'achat, valorisation, obligations fiscales

Les catégories d'œuvres les plus recherchées, l'impact des crises, les rôles des intermédiaires, la médiatisation, les différents types de valeur, les dynamiques spéculatives

> Module 1 : Marché de l'art, transactions et valorisation, rôle du conseiller

> Module 2 : Quelles obligations fiscales selon l'activité et les profils ?



Giancarlo Cervino

Né en 1967, Giancarlo Cervino est un professionnel au parcours remarquable, combinant une formation académique prestigieuse, une carrière internationale dans le conseil financier, ainsi qu'un engagement profond dans les domaines de la culture et de la création. Il est titulaire de quatre diplômes universitaires : un Master of Science en économie politique internationale, un Bachelor en biens culturels, un Master of Science en archéologie et un Master of Science en histoire et critique de l'art. Il a également suivi des cours de peinture à l'Académie des Beaux-Arts de Brera à Milan, approfondissant ainsi sa pratique artistique dans un cadre académique de haut niveau. Pendant plus de trente ans, il a exercé dans les domaines bancaire, fiscal et du conseil aux entreprises, apportant également son expertise en tant qu'Art Advisor auprès d'une clientèle fortunée à l'échelle internationale. Il a travaillé notamment au Luxembourg pour une société de conseil international du groupe Arthur Andersen, et a dirigé en Suisse le CINFIS, Centre d'études fiscales internationales. Son activité l'a conduit à évoluer dans plusieurs centres financiers et culturels majeurs : Luxembourg, Suisse, Autriche, Italie, Chine, Venezuela, Émirats arabes unis, Chypre et Hong Kong. Parallèlement à sa carrière dans la finance, Giancarlo Cervino est également journaliste, écrivain et peintre, unissant rigueur intellectuelle et sensibilité artistique. Il a publié plusieurs ouvrages et essais, tout en poursuivant une production artistique personnelle. Aujourd'hui, il est le fondateur du label Art for HNWI, un projet innovant dédié à la valorisation, à la conservation et à la gestion stratégique du patrimoine artistique pour les High Net Worth Individuals.

Module 1 (9.00-12.30) :

Marché de l'art, transactions et valorisation, rôle du conseiller

Le panorama mondial du marché de l'art : ce qui se vend, comment cela se vend, quels sont les rôles clés et comment ils ont évolué dans le temps

- Comprendre la géographie actuelle du marché de l'art : centres dominants, marchés émergents, zones à surveiller.
- Identifier les catégories d'œuvres les plus recherchées et les mécanismes qui déterminent leur attractivité.
- Analyser l'évolution des pratiques de vente : enchères, galeries, foires, plateformes digitales.
- Étudier les rôles traditionnels et nouveaux des intermédiaires : curateurs, advisors, art dealers, experts.
- Mettre en lumière l'impact des crises (sanitaire, politique, économique) sur les circuits de distribution.

Analyse de la «marque» à la lumière de la situation actuelle

- Examiner comment un artiste devient une «marque» et quelles sont les stratégies utilisées pour cela.
- Comprendre le rôle des galeries, maisons de vente et musées dans la consolidation d'une signature.
- Analyser les facteurs qui renforcent ou affaiblissent la réputation sur le marché.
- Étudier l'influence de la médiatisation et des réseaux sociaux sur la valeur artistique.
- Mesurer l'effet de la «marque» sur les prix et la volatilité des œuvres.

Aura et Business

- Mise sur le marché.
- Définir comment l'aura est préservée ou transformée à travers des pratiques commerciales.
- Comprendre l'influence de la rareté sur la construction de la valeur.
- Analyser les stratégies narratives autour des œuvres pour en augmenter la désirabilité.
- Réfléchir à la place de l'émotion dans les décisions d'acquisition.

Analyse spécialisée de l'œuvre d'art en tant que bien économique

- Étudier l'œuvre comme actif dans une logique de gestion patrimoniale.
- Distinguer les approches quantitatives et qualitatives dans l'analyse d'une œuvre.

Les concepts de valeur, de collectionnisme et d'investissement à visée spéculative, avec un focus précis et ponctuel sur les rapports, l'évaluation des œuvres et les transactions

- Distinguer les différents types de valeur : artistique, historique, émotionnelle, financière.
- Évaluer les motivations et les comportements du collectionneur face à ceux de l'investisseur.
- Analyser les dynamiques spéculatives sur certains segments du marché.
- Comprendre les processus d'évaluation : expertise, due diligence, transparence documentaire.
- Étudier la documentation essentielle pour sécuriser les transactions (provenance, état, droits).

Rôle du conseiller en art dans le système financier et outils utilisés pour l'exercice de sa mission

- Décrire le rôle de l'art advisor dans un contexte de conseil global (fiscal, successoral, financier).
- Présenter les outils utilisés : base de données, analyses comparables, certificats, rapports.
- Identifier les compétences transversales nécessaires pour exercer efficacement ce rôle.

Les fonds d'investissement entre galeries et ventes aux enchères

- Présenter les typologies de fonds d'investissement en art existants.
- Identifier les enjeux liés à la gestion collective d'actifs artistiques.
- Décrire les interactions entre fonds, galeries, et maisons de ventes.
- Étudier les mécanismes de valorisation et de sortie d'investissement.
- Aborder les aspects réglementaires et les zones de risque.

Études de cas

- Analyse détaillée de transactions récentes ou emblématiques.
- Mise en lumière de problématiques concrètes : fausse attribution, litige, conflit d'intérêt.
- Étude d'un cas d'acquisition complexe impliquant plusieurs juridictions.
- Exemple de valorisation dans le cadre d'un inventaire successoral.
- Cas de gestion stratégique d'une collection familiale.

Module 2 (14.00-17.30) :

Quelles obligations fiscales selon l'activité (privée, professionnelle) et les profils (collectionneur, marchand d'art) ?

La circulation des œuvres d'art : activité occasionnelle ou professionnelle

- Définir les critères permettant de distinguer une activité privée d'une activité commerciale.
- Comprendre les implications fiscales de la requalification d'une activité.
- Examiner les seuils et les comportements observés par les administrations fiscales.
- Étudier des cas pratiques de jurisprudence.
- Identifier les précautions à prendre pour éviter une requalification.

Le « collectionneur » et le « marchand d'art » du point de vue fiscal

- Présenter les différences de traitement fiscal entre les deux profils.
- Analyser les obligations déclaratives et les régimes d'imposition applicables.
- Étudier la question de la détention à long terme et de l'intention spéculative.
- Aborder les enjeux liés à la transmission du patrimoine artistique.
- Cas pratiques d'artistes ou collectionneurs ayant fait l'objet de redressements.

L'incidence fiscale dans un contexte caractérisé par des éléments professionnels liés aux opérateurs du secteur

- Comprendre l'impact fiscal des honoraires, commissions et rétrocessions.
- Étudier la fiscalité applicable aux agents, galeristes, courtiers.
- Identifier les points de friction entre fiscalité nationale et internationale.
- Appréhender la fiscalité des structures d'intermédiation : société de conseil, fondation, trust.
- Cas spécifiques : œuvres reçues en donation, mécénat, cession entre entités liées.

Caractéristiques de l'activité d'administration et de gestion des œuvres d'art

- Présenter les aspects juridiques et fiscaux de la gestion d'un patrimoine artistique.
- Étudier les enjeux liés à l'assurance, à la conservation et au transport.
- Identifier les responsabilités des acteurs : art advisor, family office, notaire, fiduciaire.
- Appréhender les obligations de traçabilité et de documentation.
- Étudier la gestion des œuvres dans un contexte de transmission ou de divorce.

Qualification juridique et fiscale des acteurs intervenant dans l'achat et la vente d'œuvres : cadre normatif et impact sur le marché

- Distinguer les statuts juridiques des différents opérateurs (professionnels, amateurs, institutions).
- Présenter les obligations légales en matière de transparence et de lutte contre le blanchiment.
- Étudier les conséquences d'une mauvaise qualification sur la fiscalité applicable.
- Cas pratiques : requalifications, sanctions, blocages douaniers.
- Analyse comparative entre juridictions : USA, UK, France et Suisse.

Impôts directs et TVA dans la circulation des œuvres d'art

- Présenter les régimes de TVA applicables selon le statut et la localisation des parties.
- Étudier les régimes particuliers : importation, exportation, ventes intracommunautaires.
- Comprendre les conséquences fiscales d'une vente dans un port franc ou une zone franche.
- Examiner les cas d'exonération ou de taux réduits (artistes, ventes de gré à gré).
- Cas pratiques : calculs, erreurs fréquentes, contrôles fiscaux.

GENÈVE, MARDI 7 OCTOBRE 2025, 9.00-17.30, HÔTEL PRÉSIDENT / ONLINE

INFORMATION & INSCRIPTION

Tel: +41 22 849 01 11
info@academyfinance.ch
Academy & Finance SA
Rue Neuve-du-Molard 3, CP 3039,
CH-1211 Genève 3
www.academyfinance.ch

PRIX

1 module : 580 CHF; 2 modules : 1080 CHF.
L'inscription aux 2 modules inclut le déjeuner.
Inscriptions supplémentaires de la même
société : -50%

AF 1430

Je m'inscris au séminaire "Comment conseiller le client actif sur le marché de l'art aujourd'hui" le 7 octobre 2025 et je choisis : le Module 1 ☐ le Module 2 ☐

☐ Je participerai dans la salle ☐ Je participerai online sur Zoom

Nom et prénom

Fonction

Société.....

Adresse

Code postal et ville

TelEmail.....

Date Signature