

Clubs deals
dans l'art
contemporain

matris

Investir dans l'art contemporain

Matis structure et propose des clubs deals dédiés aux investissements dans l'art contemporain.

Nous identifions les tendances fortes du marché de l'art afin d'investir dans les oeuvres des artistes les plus importants du XXème siècle.

Nous sélectionnons des opportunités que nous valorisons, appréhendons et partageons avec nos investisseurs.



Sous-jacents

Œuvres d'artistes majeurs du XXème siècle

Instruments

Obligations convertibles

Objectifs de performance*

12% - 20%

*cet objectif ne présente pas une garantie et se base sur le track record de l'équipe d'investissement

Capitaliser sur les tendances fortes du marché de l'art

Des études de marché réalisées sur les mouvements de l'histoire de l'art et sur les grands artistes qui les fondent permettent à Matis de définir les grandes tendances du marché de l'art actuel et à venir.

Saisir les opportunités qui transforment ce marché

Le besoin de financement et de déploiement de trésorerie dans un marché inflationniste est nécessaire à laquelle doivent faire face les professionnels. Matis à l'ambition de devenir le principal partenaire des professionnels du marché de l'art en sélectionnant et distribuant des œuvres auprès des plus importants galeristes et marchand d'art du XXème siècle.

Construire un portefeuille d'investissement perforant

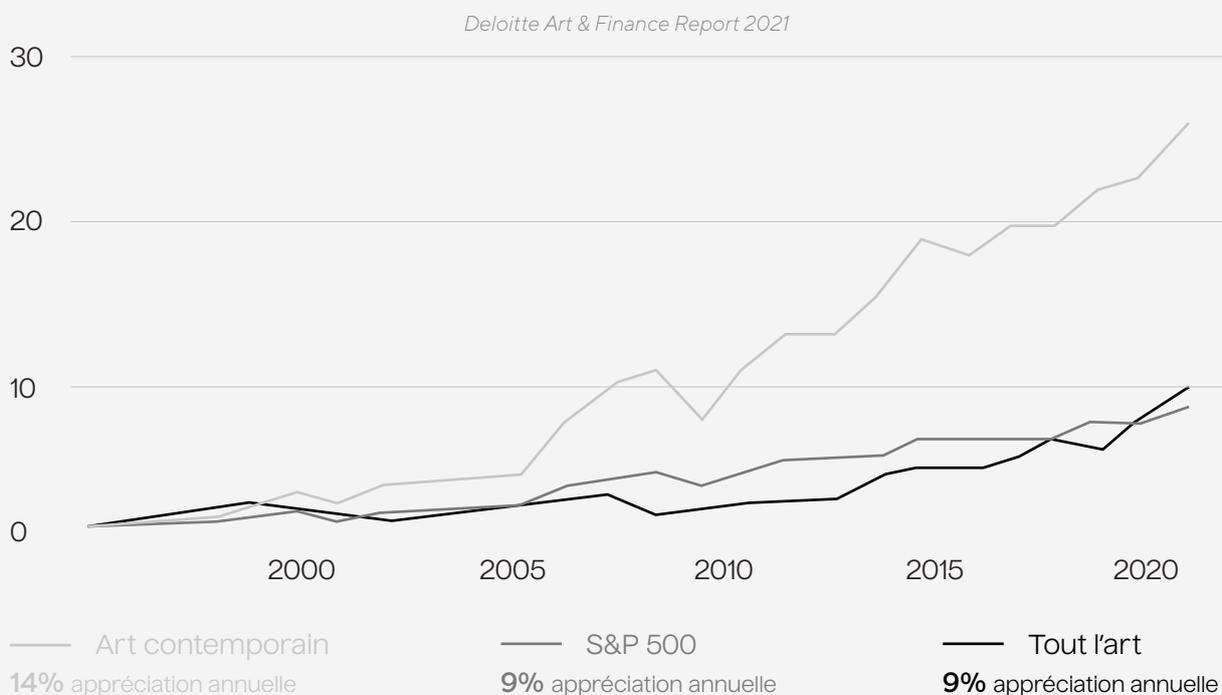
Accéder à des œuvres iconiques de l'histoire de l'art, et construire un portefeuille d'investissement diversifié et performant avec Matis

Jean-Michel Basquiat aura toujours de la valeur

Actifs défensifs décorélés des marchés financiers, les œuvres Blue-chip s'apprécient et s'échangent indépendamment des contextes inflationniste et monétaires sur un marché international

Une classe d'actifs performante

L'art contemporain surperforme les actions US



Un marché profond et dynamique

USD 1700 mds

Valeur des objets de collection détenus par des particuliers en 2021*

USD 67,8 mds

Volume des transactions en 2022*

81%

Des oeuvres détenues par les marchands sont vendues en moins de deux ans*

Thèse d'investissement

Investir sur des oeuvres
avec un risque astimétrique

1. Cibler des oeuvres iconiques

Nous ciblons des œuvres valorisées à la fois par les institutions muséales internationales, les principales galeries mondiales et par un marché de collectionneurs internationaux. L'objectif est d'avoir un degré de certitude très forts sur la tenue de la valeur des oeuvres acquises. Les artistes tels que Warhol, Basquiat, Rothko se tiennent dans le temps. Leurs œuvres disponibles s'amenuisent et leur demande augmente créant un effet de rareté.

2. Battre le marché à l'acquisition

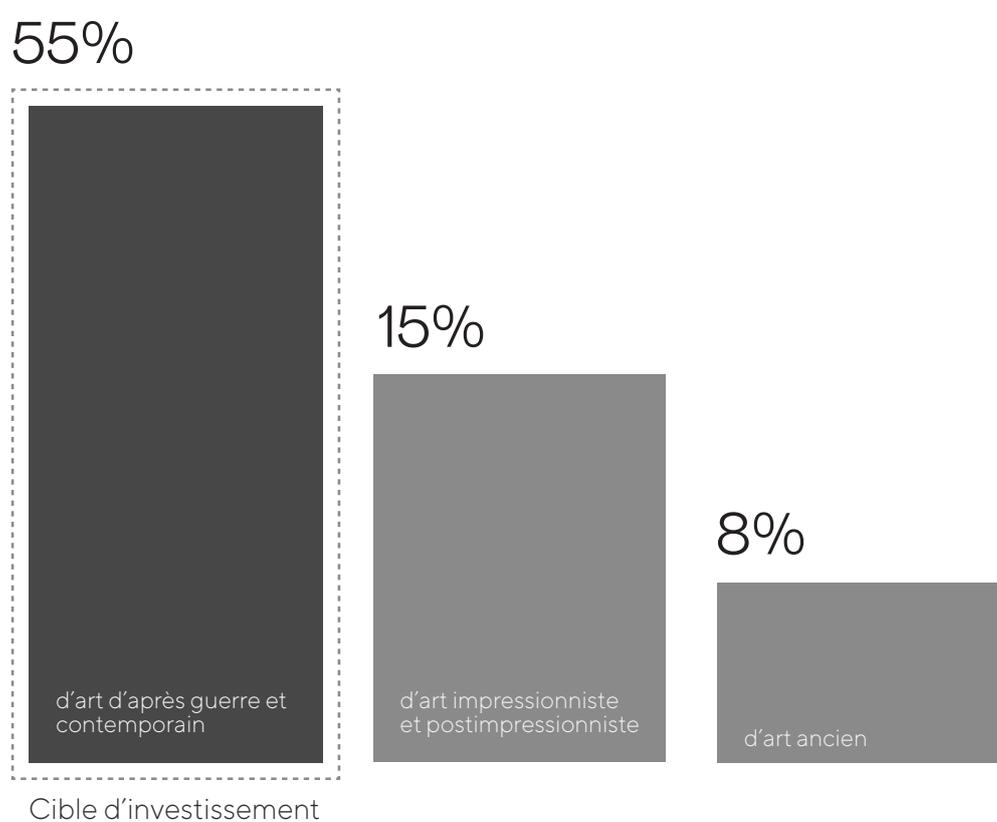
À travers une profonde connaissance du marché de l'art contemporain et de ses œuvres, notre équipe sait évaluer rapidement le prix maximum auquel il est bon d'acheter une oeuvre et peut ainsi traiter un dealflow très large. Notre méthodologie s'appuie sur les prix publics, les informations non publiques liés à nos relations avec les principales galeries ainsi que les «bruits de marché» et analyses de tendances. Cette expertise nous permet d'acheter suffisamment bas pour revendre à travers les professionnels du marché de l'art (galeries) connaissant le mieux les collectionneurs intéressés.

3. Favoriser la rotation des oeuvres

L'équipe d'investissement travaille dès l'acquisition de l'oeuvre avec les principales galeries internationales pour revendre à travers elles. Matis agit dans une logique de marchand d'art avec une rotation de son stock. Ceci permet d'améliorer le tri (taux de rendement interne) en favorisant des deals courts (1,8 ans en moyenne pour le track record de l'équipe d'investissement).

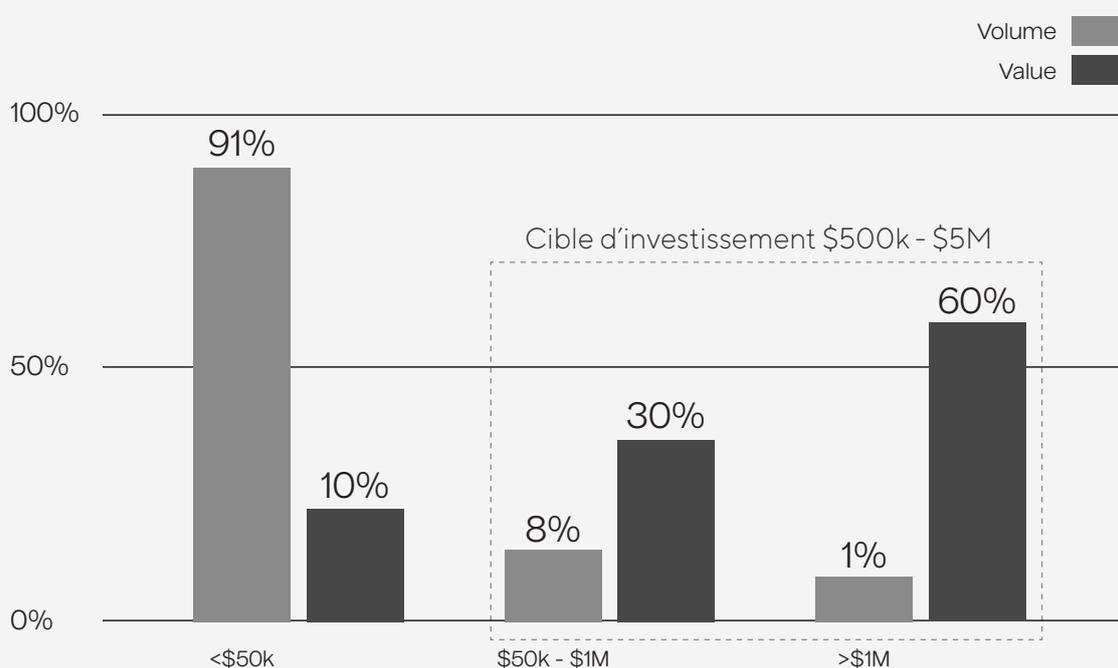


Marché cible : oeuvres postwar d'artistes emblématiques



Marché cible : oeuvres postwar d'artistes emblématiques

Une valeur de marché concentré sur les Blue-chip*



«Les œuvres au-delà de \$ 500k sont le moteur des transactions sur le marché de l'art.»

Arnaud Dubois
Chief Investment Officer

Stratégie d'acquisition

La plus-value se rencontre à l'acquisition



1. Saisir des opportunités en vente aux enchères

Le marché des ventes aux enchères n'est pas efficient. C'est de ce constat que Matis observe et suit l'ensemble des ventes aux enchères d'art contemporain, afin de se placer en position d'unique offreur sur certains lots.

2. Saisir des opportunités en ventes privées

Notre capacité de financement rapide, et notre réseau de marchands partenaires nous permet d'accéder à des opportunités d'acquisition d'oeuvres confidentielles, et très peu exposées.

3. Accompagner des galeries partenaires dans le financement de leurs oeuvres

Le marché des ventes aux enchères n'est pas efficient. C'est de ce constat que Matis observe et suit l'ensemble des ventes aux enchères d'art contemporain, afin de se placer en position d'unique offreur sur certains lots.

Stratégie de cession

Replacer une oeuvre à sa valeur de marché

1. Confier nos oeuvres aux plus grands galeristes à travers le monde

Vendre est l'un des métiers essentiels au fonctionnement du marché de l'art. Matis confie ses oeuvres en dépôt à des galeries spécialistes de l'artiste concerné, capables de replacer une oeuvre en face du bon collectionneur, à sa valeur de marché. Matis collabore avec les plus grandes galeries d'art contemporain, en Europe, aux Etats-Unis, en Asie et au MotJen-Orient.

2. S'appuyer sur des comparables de marché

Les oeuvres ciblées par Matis sont celles d'artistes dont la production est sérielle, et établie. Nous comparons les valeurs de marché d'oeuvres d'une même série, afin d'en définir un prix d'acquisition maximum et de sécuriser notre plus-value de cession.

3. Accompagner nos galeries partenaires dans le financement de leurs oeuvres

Les principales galeries mondiales ont peu accès à l'endettement, et portent aujourd'hui la majeure partie de leur oeuvre à leur bilan. Matis les accompagne en leur permettant d'élargir leur offre à moindre coûts, et de gagner en désirabilité auprès de leurs clients collectionneurs.



Une expertise au service de nos clients

Experts en art et en investissement



François Carbone
President



Cécile Colleville
Dir. Opérations



Arnaud Dubois
Dir. investissements

François Carbone, président de Matis accompagné plus de 10 000 investisseurs au cours des dix dernières années sur plus de 300 opérations d'investissement, avant de céder les parts de sa précédente entreprise.

Arnaud Dubois directeur des investissements et **Cécile Colleville** directrice des opérations art, conseillent depuis près de dix ans des clients privés dans la gestion de leur patrimoine artistique.

+700

Transactions conseillées par l'équipe d'investissement depuis 2013

57%

Multiple de cession moyen sur les oeuvres réalisé par Arnaud Dubois Associates

1,8 ans

Durée médiane de conservation des oeuvres avant leur cession

Track record

Données basées sur les 100 dernières oeuvres vendues par Arnaud Dubois et son équipe, au travers de leur précédente entreprise

Durée de détention

durée moyenne	2.4 years
durée médiane	1.8 years
durée moy. 1er quartile	0.6 years
durée moy.4e quartile	5 years

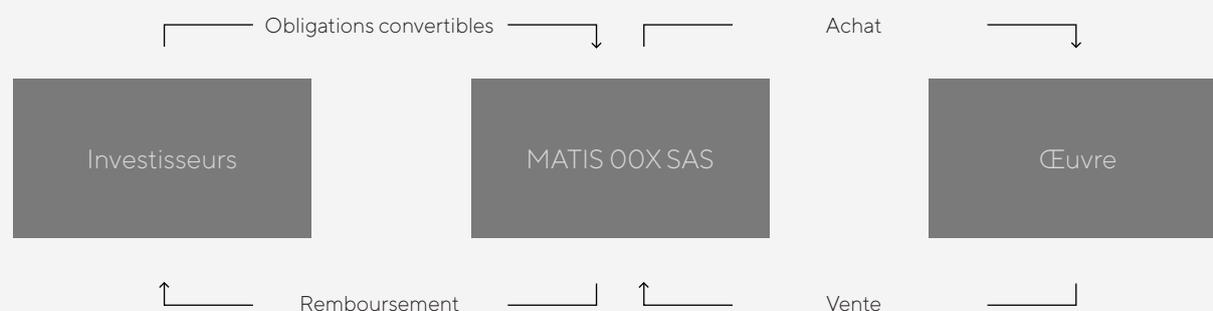
Rendement annuel (TRI)

TRI moyen	36.3%
TRI médian	15.8%
1er quartile	131%
2e quartile	21%
3e quartile	10%
4e quartile	2%

Schéma d'investissement

Forme juridique	SAS
Instrument	Obligations convertibles en action (OCA)
Horizon d'investissement cible	24 mois (anticipé possible selon opportunité de revente - max. 5 ans]
Frais de structuration	6%
Frais de Conseil/assurance/logistique etc. pendant la durée de détention de l'oeuvre	4%
Carried interest (% de la plus-value au bénéfice de MATIS HOLDING]	20%

Structuration de nos opérations



Les frais entre le prix d'adjudication en maison de vente et le montant proposé à la souscription sur tous les clubs deals comprennent:

- les frais de transport
- les frais de rapport de condition et d'expertise
- les frais d'importation définitive
- les frais de restauration et encadrement quand nécessaire
- les droits de suites lorsqu'applicables
- les frais d'assurance
- les frais de couverture du risque de change pour les achats dans d'autres devises que l'euro
- les frais de structuration et de conseil sur la valorisation de l'oeuvre

Informations complémentaires

Fiscalité de l'investissement: valeurs mobilières

Votre investissement sera soumis au régime d'imposition des valeurs mobilières, et les revenus seront imposés à 30% pour une personne physique résidente fiscalement en France, ou à l'impôt sur les sociétés pour une personne morale.

Assurance de l'oeuvre

La pièce est assurée par Matis à sa valeur de dépôt, depuis son acquisition et jusqu'à sa cession, transport et stockage inclus.

Transparence de frais

Des frais de structuration de 6% et des honoraires de gestion de 4% seront appliqués par Matis à l'investissement. Un partage de la plus-value (Carried-interest) sera appliquée à la cession, à hauteur de 80% au profit de l'investisseur et 20% au bénéfice de Matis Holding. Aucun autre frais supplémentaire ne sera appliqué à votre investissement.

Gouvernance du véhicule intermédiaire

La SAS Matis 000X qui porte l'oeuvre est présidée par une avocate, porteuse de projet et représentante des intérêts des obligataires. Chaque décision de gestion sur l'actif sera soumise au vote de la majorité des obligataires.

Conversion des obligations

Un mécanisme de conversion des obligations en actions pourra être décidé cinq ans après leur émission, au taux de un pour un.

Avertissements

L'investissement dans des sociétés non cotées présente un risque d'illiquidité et de perte de tout ou partie du capital investi. Ces investissements doivent correspondre à une stratégie de diversification de votre patrimoine. Investissez uniquement dans des offres que vous comprenez et une somme dont vous n'avez pas besoin.

Les informations de ce document ne sont pas exhaustives. Ce document à caractère promotionnel ne constitue pas une offre au public de titres financiers conformément à l'article L-411-2 du code monétaire et financier.

Pour plus d'information,
écrivez-nous invest@matis.club

Jérémie Lepissier
Head of advisor
jeremie@matis.club
+33 6 85 21 67 75

matis