



Art Lending

*l'alternative de financement
des gestionnaires de fortune.*

● Et si la solution de liquidité de votre client était déjà dans sa collection ?

Les patrimoines privés n'ont jamais été aussi diversifiés, ni autant contraints en liquidités. Immobilier, Private Equity ou actifs non cotés contribuent à une situation désormais classique : asset-rich / cash-poor. Ce phénomène survient dans un contexte financier qui conjugue resserrement du crédit bancaire (plafonnement HCSF, faible taux d'acceptation, délais et clauses contraignantes) et taux élevés.

Ce contexte conduit les professionnels du Wealth Management à se tourner vers des produits alternatifs de financement complémentaires du circuit bancaire traditionnel.

L'art Lending est l'un de ces outils.

Ce mécanisme de financement adossé à des œuvres d'art et à des objets de collection permet de mobiliser ces actifs tangibles afin de générer des liquidités, sans les céder définitivement.

Longtemps cantonné à une clientèle confidentielle de banques privées ou à des acteurs spécialisés anglo-saxons, l'Art Lending s'institutionnalise progressivement mais demeure encore peu accessible et insuffisamment documenté pour une large part des professionnels du patrimoine.

Pourtant, les œuvres d'art, le vin, les montres ou encore les objets de collection fréquemment détenus par de grandes fortunes ou collectionneurs avertis, constituent des réserves de valeur établies, dotées d'une liquidité avérée sur le marché des enchères.

Si cette solution de liquidité ponctuelle offre rapidité, confidentialité et flexibilité, elle requiert en contrepartie une double expertise - marché de l'art et structuration financière - ainsi qu'un accompagnement juridique et opérationnel fins.

Introduction	02
Et si la solution de liquidité de votre client était déjà dans sa collection ?	02
Principes et caractéristiques d'un financement asset-backed	05-09
Contexte	
Évolution du marché et montée en puissance de l'Art Lending	05-07
Offrir du temps aux collectionneurs	
Répondre aux besoins de liquidité sans céder les actifs	08
Un levier stratégique dans l'ingénierie patrimoniale	
Diversification, création de valeur et optimisation du conseil	9
Processus de financement et critères d'éligibilité des collatéraux	10-13
Évaluation des œuvres et paramètres financiers clés	
Provenance, LTV, structuration et conditions de financement	10-11
Quels actifs sont éligibles ?	
Typologies d'œuvres et objets de collection finançables	12-13
Intégrer l'Art Lending dans une approche patrimoniale globale	14-15
Un outil tactique au service des stratégies clients	
Usages, motivations et cas d'application	14-15
Dynamiques de marché et points de vigilance	16-19
Risques, structuration et nécessité d'un accompagnement expert	16-17
Les acteurs du marché de l'Art Lending	
Banques privées, maisons de vente et opérateurs indépendants	18
Bail Art Lending : une expertise dédiée	
Approche, fonctionnement et proposition de valeur	19
Cas pratiques	20
Exemples d'opérations en courtage, gestion de patrimoine et family office	20
Sources et références	21
Contact	22

« Ce livre blanc a pour objectif de décrypter les mécanismes, les enjeux et les cas d'usage de l'Art Lending et ses solutions alternatives, afin de permettre aux professionnels du patrimoine d'en évaluer pleinement la pertinence dans leurs stratégies de conseil. »

Côme de Dianous,
Responsable Bail Art Lending

● Art Lending : principes et caractéristiques d'un financement asset-backed

Art Lending.

Type de financement alternatif adossé à des actifs tangibles (œuvres d'art ou objets de collection) souvent utilisé pour répondre à un besoin de liquidités temporaire, sans pour autant céder ses objets.

Ce financement *asset-backed* a pour principales spécificités :

- Une qualité du collatéral qui prime sur la qualité de la signature client.
- Une structuration qui repose sur une logique de Loan-to-Value (LTV).
- Un remboursement majoritairement *in fine*.
- *Fine Art & Collectibles* éligibles : vin, horlogerie, joaillerie, œuvres d'art, objets de luxe et de collection.

Une solution pensée pour être une alternative à la dette bancaire traditionnelle, mais aussi à l'equity, car certaines solutions de lending existent en parallèle du crédit et préservent ainsi la capacité d'emprunt du client.



Contexte.

Longtemps réservé à une clientèle historique de quelques banques privées, le marché de l'Art Lending s'ouvre progressivement à tous les collectionneurs.

Avec un taux de croissance annuel de plus de 10 % par an sur la dernière décennie, l'Art Lending représente aujourd'hui un marché estimé à 37 Mds \$ d'encours dans le monde.

À tel point qu'aujourd'hui, 60 % des Family Offices déclarent offrir une solution d'art-secured lending à leur clientèle. Un chiffre qui monte à 65 % des Wealth Managers.*

L'essor de la solution trouve une résonance côté collectionneurs : 47 % de ceux qui n'utilisent pas encore l'Art Lending pour leurs œuvres se déclarent aujourd'hui prêts à utiliser ce service.*

La demande est donc là. L'enjeu est de savoir y répondre.

* Source : Deloitte, Art & Finance 2025, p. 340 / 373 / 378

Average loan portfolio outstanding against art (US\$ bn)

Source : Deloitte Private & ArtTactic Art & Finance Report 2025, Figure 128



L'essor de l'Art Lending en Europe.

Né dans les années 1950, l'Art Lending s'est tout d'abord développé aux États-Unis.

Cette évolution s'explique par un environnement juridique favorable aux financements alternatifs, une forte concentration de collectionneurs fortunés, ainsi qu'un marché de l'art profond et liquide permettant une gestion du risque plus prévisible pour les lenders.

Mais dernièrement le marché européen vit une croissance importante, au point que 75 % des lenders l'estiment comme la cible pour leur croissance future.*

Les nouveaux acteurs démocratisent la solution.

Si l'Art Lending en France a connu une lente percée, il bénéficie d'une accélération récente, due notamment aux nouveaux acteurs qui démocratisent l'outil et permet d'envisager un large potentiel d'alternatives de financement.

*Source : Deloitte, Art & Finance 2025, p. 363

Offrir du temps.

Pressés par le temps et poussés par des besoins de liquidité, les collectionneurs se retrouvent trop fréquemment forcés de céder leur collection dans la précipitation.

La situation est classique dans le cas d'une succession auprès des héritiers, ou encore face à une opportunité d'investissement qui nécessite un positionnement rapide et une capacité de financement importante.

L'art Lending offre du temps à ces collectionneurs et libère l'horizon de financement, encore plus grâce aux financeurs qui proposent un remboursement du capital *in fine*. Le financement adossé aux œuvres d'art et objets de collection permet de trouver refuge et confiance, sans avoir à vendre ses objets.

Il est toute fois important de remarquer que cette solution n'est pas réservée à une clientèle en difficulté ou en besoin de liquidités : elle s'adresse le plus souvent à un segment de clients qui souhaite valoriser des actifs dormants pour saisir des opportunités d'investissement ou de placement.



**Un outil de diversification
dans votre offre de service,
un levier stratégique
pour votre client.**

- La qualité du collatéral prime sur le profil emprunteur.
- La capacité d'emprunt du client est préservée.
- La solution valorise des actifs dormants et maximise le potentiel de la collection.
- L'Art Lending diversifie les sources de financement.
- Le tout sans avoir à céder sa collection.

À la valeur émotionnelle de l'objet s'ajoute désormais une valeur d'actif patrimonial, un levier complémentaire de financement.



Processus de financement et critères d'éligibilité des collatéraux



Le process.*

1. Requête de financement auprès du Lender.
2. Indicative term sheets éditée sur la base des informations fournies.
3. Due-diligences croisées financière et artistiques, ainsi qu'un KYC compliance du client. Expertise et montage financier.
4. En cas d'accord de financement, dépossession de l'œuvre (le plus souvent dans un storage sécurisé où l'œuvre est assurée) et versement de fonds.
5. Remboursement progressif ou *in fine* et restitution de l'œuvre au terme. En cas d'incapacité du client à rembourser, le lender cède l'œuvre aux enchères.



Éléments sur lesquels les lenders se penchent concernant l'œuvre.*

- Historique de provenance documenté
- Authenticité attestée
- État de conservation
- Valeur sur le marché de la vente aux enchères

Éléments clés financiers.*

- Loan To Value : autour de 50 % de l'estimation de l'objet
- Montant minimum : à partir de 100k € de financement, pas de montant maximum
- Durée : de 6 mois à 5 ans
- Frais : variables selon le collatéral, la durée et le montant
- Remboursement : la plupart du temps *in fine*

**Ces éléments, communément partagés, peuvent varier en fonction des lenders.*

Quels sont les collatéraux éligibles ?

La plupart des lenders se concentrent sur les toiles majeures de l'art impressionniste, moderne et contemporain, qualifiées d'*art blue-chip*.

En effet, les œuvres dont la cote est établie et la liquidité avérée sur le second marché permettent de sécuriser un financement.

Toutefois, certains lenders ont l'expertise pour se pencher sur un large type d'œuvres et objets de collection, tant qu'une valeur de second marché est établie : art ancien, moderne, contemporain, vin et spiritueux, horlogerie et joaillerie, objets de luxe...

De nombreux collectionneurs sont ainsi éligibles sans le savoir.

Les lenders sont en mesure d'octroyer des financements, que l'objet soit possédé en nom propre ou via une société détentrice.

Ce à quoi les Lenders prêtent attention et exigeront pour étudier votre dossier : Provenance et authenticité documentées de l'œuvre, KYC client. Rassemblez ces pièces avant de faire une requête pour maximiser les chances d'acceptation.





Intégrer l'Art Lending dans une approche patrimoniale globale

Vous êtes Banquier Privé, Family Officer, CGP ou encore Courtier en crédit ?
Déployez l'Art Lending dans votre panel de services pour vos clients.

Complémentaire avec le conseil
Patrimonial, palette élargie de solutions.

Création de valeur
pour les clients.

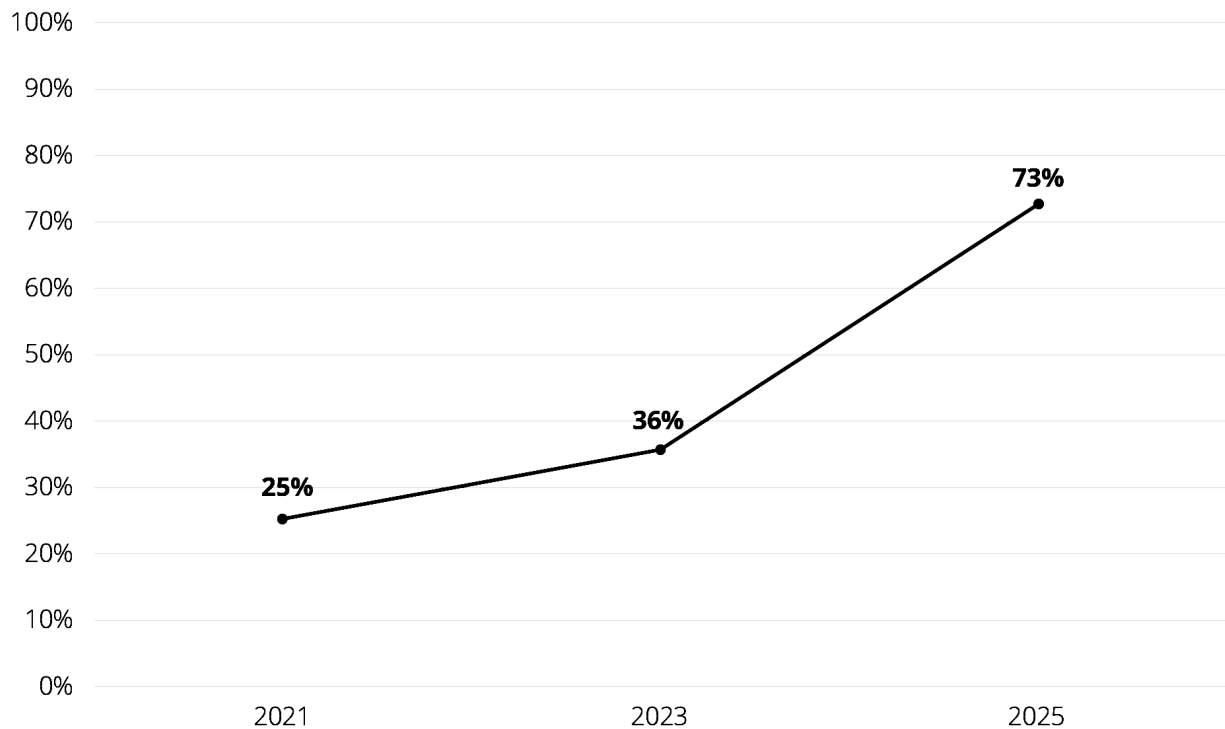
Brique supplémentaire dans
votre accompagnement 360°.

Différenciation de l'offre
de conseil via un produit alternatif.

Préservation et renforcement
de la relation client pour vous.

Wealth managers: Over the last 12 months, have you seen an increase in interest from your client(s) for art-secured loans ? (% saying yes)

Source : Deloitte Private & ArtTactic Art & Finance Report 2025, Figure 146



Se refinancer, acheter plus d'œuvres, trouver des liquidités, planifier sa succession : autant de raisons qui poussent les collectionneurs à s'intéresser à l'Art Lending.

Ce qui en fait aujourd'hui un outil tactique dans l'ingénierie patrimoniale.

● Dynamiques de marché et positionnement des opérateurs en France

Pour les professionnels du patrimoine, la dynamique décrite représente un atout et une opportunité. Toutefois les spécificités de ce type de financement requièrent une expertise artistique et un accompagnement.

En effet, les méthodes de valorisation d'actifs vont bien au-delà d'une approche traditionnelle de *fair market value* et les risques à appréhender nécessitent une approche rigoureuse et un comité d'expertise adéquat.

Comme tout financement adossé à un collatéral non traditionnel, l'Art Lending comporte des points de vigilance spécifiques : volatilité de certains segments du marché de l'art, réputation des experts, dépendance à la liquidité du second marché, contraintes d'assurances spécifiques au marché, ou encore maîtrise de l'environnement réglementaire régi par la LCB-FT.

La réalité du marché de l'art rend nécessaire la présence d'un acteur de confiance aux côtés du Wealth Manager pour un pilotage de la solution dans la durée.

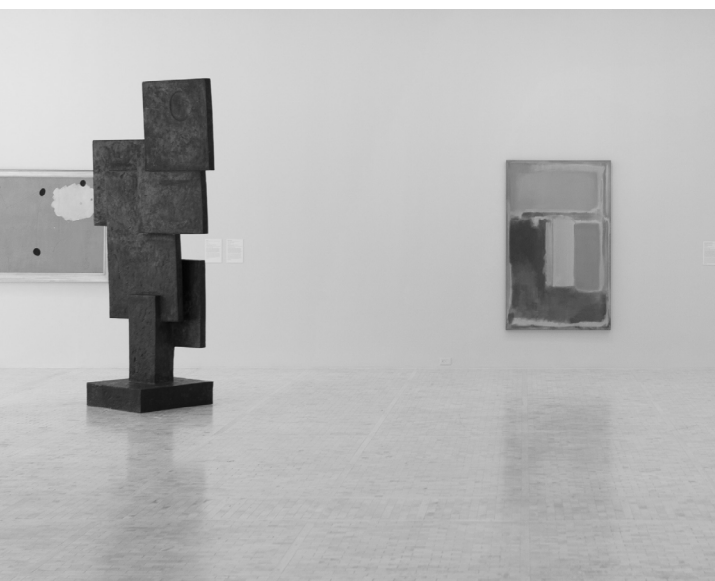
Ainsi, parmi les gérants de fortune offrant ce service, 85 % sollicitent un tiers partenaire pour les accompagner.* La qualité de l'opérateur devient primordiale pour un partenariat structurant et fructueux.

*Source : Deloitte, Art & Finance 2025, p. 340



« Aujourd'hui la question n'est donc pas de savoir s'il faut adopter cette solution, mais avec quel partenaire de confiance. Il est nécessaire de s'entourer d'experts du marché de l'art capables de naviguer dans un environnement spécialisé et pointu. »

Côme de Dianous,
Responsable Bail Art Lending



Les opérateurs du lending ou solutions alternatives en Europe sont de trois types :

- Les Banques privées qui offrent ce service à leur clientèle HNWI en interne.
- Les Maisons de vente aux enchères.
- Les opérateurs indépendants, type *boutique lender*, qui s'entourent d'un pool d'experts et permettent de démocratiser cette offre.

Bail Art, expert historique du financement d'œuvres d'art, est l'un de ces acteurs indépendants, capables d'agir sur l'ensemble du marché mondial.



Bail Art Lending.

Leader historique du financement d'œuvres d'art depuis 2009, la société propose un service sur mesure, reconnu sur le marché.* Fort d'une double-expertise financière et artistique, la société a su s'entourer d'experts indépendants permettant une valorisation rapide et confidentielle des objets, pour un déblocage des fonds opérés sous un mois après réception de la demande documentée.

*Source : Deloitte, Art & Finance 2025, Table of Art-Secured Lending providers

Expertise indépendante et confidentielle

Tous types d'objets (art, vin, montres, objets de luxe et de collection...)

Rapidité (déblocage des fonds sous un mois après réception de la demande documentée)

Durées longues possibles (de 12 à 60 mois)

Capital *In fine* et frais annualisés : trésorerie préservée

Financement porté par une structure commerciale

Mécanisme de cession avec faculté de rachat

À partir de 100 000€ de financement, sans plafond



Case Studies

Conseiller en gestion de patrimoine.

Un CGP sollicite l'obtention d'un financement garanti par une toile de Matisse conservée dans le Port Franc de Genève pour son client qui souhaite prendre le temps de trouver un acquéreur et céder la toile au meilleur prix. En attendant, un financement lui permet de dégager des liquidités. La vente de la toile permettra de rembourser le capital. Montant de l'opération : 6,5 M€. Durée du financement : 1 an reconduit tacitement.

Courtier.

Un courtier en crédit sollicite l'obtention d'un financement garanti par une cave à vins de haute valeur en Angleterre. Le client est un HNWI anglais basé au Portugal et souhaite saisir rapidement une opportunité immobilière dans ce pays. Son courtier identifie cette cave dans un patrimoine très immobilisé. Montant de l'opération : 750 K€. Durée du financement : 3 ans.

Family Officer.

Un Family Officer sollicite l'obtention d'un financement garanti par une collection de montres en France. Le client, président d'un groupe français souhaite valoriser sa collection personnelle pour aider au développement de sa société à l'étranger. Montant de l'opération : 1,2 M€. Durée du financement : 4 ans.

- **Le Journal des Arts**
« Le prêt sur œuvre d'art :
mode d'emploi »
Hiver 2026
- **Deloitte Private**
« Rapport Deloitte Art &
Finances, 9e édition »
2025
- **La Tribune**
« Un prêt garanti par une
œuvre d'art »
20/09/2024
- **BSmart**
« Art Lending, réponse à un
marché incertain ? »
05/09/2024
- **The Art Newspaper**
« The rise of art-backed loans
is spectacular »
08/03/2023
- **UBS Art Market Report**
« Art market report 2026, by
Arts Economics »
2026

BailArt

lending

Contact

✉ cdedeanous@bail-art.com

📍 37, rue des Mathurins 75008 Paris, France

☎ +33 (0)1 46 17 47 19

France • Belgique • Italie • Luxembourg • Monaco



bail-art.com

[in](#) /bail-art

[@](#) /bail_art

[v](#) /bail_art