



Lifestyle

## Monet is Money, un marchand signe un manuel de combat pour faire de l'art un capital actif

Publié par [Olivier Olgan](#) le 25 février 2026

**« Deux investissements ne firent que gagner, l'or et l'art » : Pascal Naulet assume frontalement ce que le milieu culturel feint souvent d'ignorer : « l'art devient bien plus qu'un plaisir esthétique, un chemin clair vers la richesse ».**

**L'Art et le Fric, Monet is Money, son petit manuel de « survie » dans une jungle mercantile que le marchand d'art décrit crûment revendique sa vocation de « bible pour tout investissement artistique ». Dense et pratique, pointe [Olivier Olgan](#) pour « joindre l'agréable à l'utile », son mode d'emploi aux conseils ultra concrets permet aux amateurs de transformer une curiosité active en actifs refuges.**

### Les conseils d'un expert : bâtir une collection comme un capital refuge

« Acheter de l'art doit commencer par une passion, une envie »

Loin tout de même d'un cynisme de trader, **Pascal Naulet** martèle une règle cardinale, se constituer un patrimoine artistique, sans jamais perdre de vue que la vraie sécurité, exige d'abord l'attachement intime à l'œuvre.

« Se faire une collection de passion et de raison avec la certitude que sur le moyen ou long terme, le bénéfice rapport sera exponentiel » exige pour le futur collectionneur d'intégrer des principes opérationnels impératifs :



LIFESTYLE

**L'Art et le Fric, Monet is Money, Pascal Naulet, éditions du Panthéon, 2025, 56 p. 11,50€**

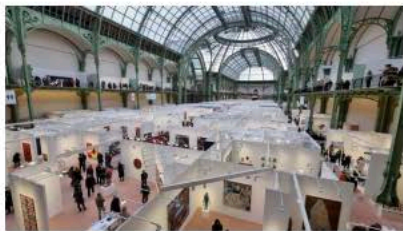
Ce manifeste de stratégie de l'investissement en art n'exagère pas le potentiel d'Eldorado automatique, il assume un choix de vie ; l'art reste un mode de liberté, de transmission et de plaisir. Pratique, il précise les zones grises de la fiscalité et du droit (divorce, fondations, crédits), tout en rappelant que « toutes les formules juridiques et fiscales peuvent évoluer » et que l'art reste avant tout une façon d'« ouvrir un champ des possibles incroyable ».

On n'est ni dans la promesse miracle, ni dans la passion pour l'art, mais dans une boîte à outils pour curieux en principe lucides.

Partager



## Sanctuariser le plaisir d'abord, la plus-value ensuite



Les foires comme Art Basel Paris permettent d'embrasser signatures confirmées et émergentes photo OOlgan

Avec le personnage d'« Alexandre le bienheureux », simple étudiant puis riche investisseur, **Pascal Naulet** montre qu'un premier achat « *juste un choix de cœur* » reste légitime même si « il sait très bien » qu'il y a « *une petite chance* » seulement que l'artiste devienne un Picasso.

La clé, martelée : « *l'achat d'une œuvre n'est jamais, mais vraiment jamais, une perte totale* », contrairement aux start-up ou aux cryptos.

## pièce

Naulet insiste sur **la facture, le certificat et le catalogue raisonné** comme triptyque de base, jusqu'à recommander de se faire prendre en photo avec l'artiste payé en liquide, « meilleure preuve » de la transaction en cas de litige futur.

Cette obsession de la traçabilité transforme la collection en actif défendable face aux experts, aux maisons de vente... et à l'administration.

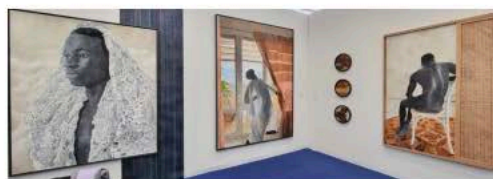


Art Capital, une façon de se faire l'oeil et de rencontrer sans intermédiaire les artistes (Grand Palais RMN) photo OOlgan

## Structurer des paliers de collection

Pour un budget intermédiaire (100 000 à 500 000 euros), Naulet recommande un mix de grands noms sur papier – « *un dessin de Basquiat pour 25 000€, un dessin de Modigliani pour 80 000€, une gouache de Fernand Léger pour 250 000€* », avec certificats et catalogues raisonnés.

→ La stratégie est claire : miser sur des signatures puissantes via des formats plus accessibles, en jouant finement sur les « lacunes » de provenance pour négocier.



La Foire Art Paris permet de trouver des belles signatures portées par des galeries de renom ici Elladj Lincy Delouveaux, Cécile Fakhoury Paris+ Art Basel 2023 (Grand Palais Ephémère) Photo OOlgan

Avec cette méthodologie prudente sur les sources, l'acheteur n'est plus un rêveur désarmé, mais un tacticien qui sait que « *pour le même prix, il est plus facile de voyager avec une peinture sur toile qu'avec un immeuble* ».

## Les ressorts positifs du marché : comprendre l'art comme un « or mobile »

Une analyse historique sert de base (et de vernis) pour légitimer l'art comme actif refuge. Il rappelle que le marché de l'art, « depuis un siècle, comme celui de l'or, n'a jamais failli » et que, lors du krach de 1929, « deux investissements ne firent que gagner, l'or et l'art ».

## La puissance des grandes périodes artistiques, impressionnisme en tête

L'auteur désigne sans ambiguïté l'« impressionnisme et moderne » comme cœur nucléaire de la valeur, « aucune période autre que la période impressionniste et moderne n'a eu un impact aussi grand » sur la peinture et son commerce. Il décrit comment les gares, le chemin de fer, les écoles de Barbizon à Collioure ont fabriqué la première mondialisation de l'art, ouvrant la voie au « business art » et à la spéculation picturale.



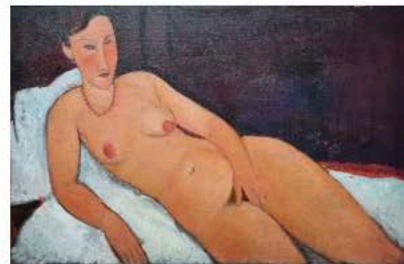
Les impressionnistes et les modernes sont des pistes d'investissements confirmés. Monet, Massif de chrysanthèmes, 1897. Le décor impressionniste 0722 Musée de l'Orangerie Photo OOlgan bd

## La force des noms et des institutions

“ « Le nom de certains peintres peut dépasser leurs propres œuvres »

Ce qui fait du patronyme un actif en soi. D'où l'importance des comités, instituts (**Modigliani**, **Picasso**), catalogues raisonnés et archives, qui stabilisent les cotes et sécurisent l'acheteur.

**L'art comme collatéral financier** : il montre comment des tableaux peuvent désormais servir de « garanties de financement » à la banque pour l'achat d'une résidence secondaire, via un simple nantissement, « facile, peu coûteux », plutôt qu'une hypothèque immobilière. L'œuvre devient ainsi un levier de crédit, au même titre qu'un portefeuille de titres.

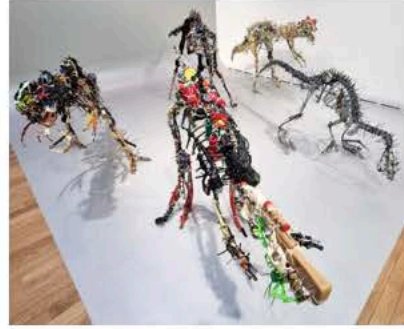


Modigliani, Nu au collier de corail, 1917, exposée par Berthe Weill 1917 (Galeriste d'avant garden Orangerie) photo OOlgan

“ Ce regard très pragmatique a un effet décomplexant : le collectionneur potentiel est invité à assumer que l'art peut être « un investissement inébranlable » tout en restant un objet de désir.

## L'arsenal pratique : négocier, arbitrer, profiter du système

Le livre est aussi un manuel de survie dans une jungle mercantile qu'il décrit crûment. L'auteur démonte les mythologies de l'« art contemporain » : « *la plus grosse imposture des dix dernières années* » pour le numérique, « *foutage de gueule* » pour 80% des œuvres d'une Foire contemporaine, banane scotchée au mur comprise.



Julia Krause-Harden, Christian Berst  
(Art Basel Paris 2025) photo OOLgan

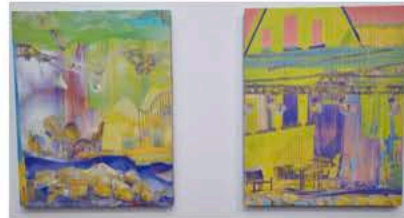
## Savoir qui éviter, qui suivre

Naulet dresse une typologie féroce – « **l'affabulateur** » qui monte des ateliers-usines à l'étranger pour produire en série, « **le besogneux** » qui s'épuise seul, « **le malin** » à la Murakami qui s'arrime au luxe et à la musique.

“ Le message est frontal : fuir les cotes gonflées, les fausses ventes enchères, les modes trop hautes, « *comme en bourse, on n'achète jamais au plus haut* ».

## Apprendre la négociation comme un art martial

L'auteur décrit la scène du salon avec un plaisir narquois, conseillant d'entrer seul, de passer vite, d'attendre que la galeriste parle, de proposer « la moitié du prix » sur une autre œuvre, puis de revenir lancer « une proposition qu'il ne pourra refuser », pour finir à « moins trente-cinq pour cent du prix du catalogue » sur l'œuvre désirée.



Tim Berresheim (Galerie Judith Andrae, Paris Photo 2025) photo OOLgan

→ Cette dramaturgie de la « pastille rouge » qui rassure les autres acheteurs est l'un des passages les plus jouissifs du livre.

## Maximiser les retours sans vendre

Naulet montre comment les expositions en musée, les reproductions (mugs, tee-shirts, catalogues) et les royalties transforment une œuvre en flux de revenus récurrents, jusqu'à ce **Modigliani** prêté à un film « avec quasiment le même contrat qu'un acteur ». Il évoque aussi les fondations « abritées » permettant d'investir « dans un système complètement défiscalisé » et insaisissable, ou la fiscalité ultra douce de la plus-value sur l'art après vingt ans (environ 6% + 0,5% de CRDS).

→ Le futur collectionneur qui lit ce guide de l'investisseur en art y trouve une promesse agressive : « à la fin du compte », Alexandre aura récupéré « presque 400 fois sa mise » sur trente ou quarante ans, de quoi faire de l'art une retraite parallèle.

## Au-delà du fric : une méthode cynique ou une éthique de la passion ?

Le marchand expert ne joue pas les innocents : « *gagner de l'argent est un art, travailler est un art et faire de bonnes affaires est le plus bel art qui soit* », cite-t-il d'**Andy Warhol** en exergue. Le ton est assumé, presque bravache.

“ « *Posséder une œuvre, c'est s'offrir un fragment d'exploration, un rappel quotidien de la richesse de l'expérience humaine* », rappelle dans sa préface Véronique Grange-Spahis, l'art est aussi un épanouissement.



Georges Mathieu Peintures 1951-1962, Jacques de Milly au siège d'Escalon, 1958. Applicat-Prazan Paris+ par Art Basel Photo OOlgan

### Auteur de l'article



**Olivier Olgan**

Donner un sens au hasard de nos curiosités par le partage

[Retrouvez-moi tous les vendredis dans la newsletter de Singular's](#)

[Voir les articles de l'auteur](#)

### Partager cet article

