

## LEBOOSTER PEOPLE

# MATIS, appréhender l'art sous une nouvelle facette, celle de l'investissement



Arnaud Dubois et François Carbone - Matis Art Club Deals Suisse SA

**Avec le soutien du service implantation de la CCI France Suisse, Matis Art Club Deals Suisse SA a vu le jour en février 2025 et compte aujourd'hui parmi les entreprises que la CCI France Suisse est heureuse d'héberger au sein de son centre d'affaires LeBooster Genève.**

Pouvez-vous nous présenter Matis en quelques mots ?

Matis est une société d'investissement spécialisée dans l'art contemporain qui propose aux investisseurs professionnels et privés de co-investir dans des œuvres majeures du XXe siècle, à partir de 20 000 € (CHF 18 820). Matis intègre l'art comme un actif défensif, décorrélé des marchés financiers traditionnels, offrant ainsi une diversification efficace pour les portefeuilles d'investissements. Fondée par François Carbone et Arnaud Dubois, experts en investissement et en art, Matis vise à installer l'investissement dans l'art contemporain comme un incontournable de l'investissement non coté en Europe.

Comment vous est venue l'idée de créer Matis ?

Matis est née de la rencontre entre François Carbone et Arnaud Dubois, qui ont vu comme une évidence l'association de leurs deux expertises.

François avait fondé et développé en 10 ans un des leaders de l'investissement alternatif en France sous format de co-investissement, Anaxago. Il avait contribué très largement à la création de la réglementation française et européenne sur le crowdfunding.

Arnaud a créé en 2012 Arnaud Dubois Associates, un cabinet en gestion de patrimoine artistique spécialisé dans l'Art Contemporain international. Avec ses équipes, il a accompagné ses clients sur plus de 700 transactions en 10 ans.

En observant les options offertes aux investisseurs s'intéressant à l'art, Arnaud et François constatent que le terrain est quasiment vierge en Europe, que l'on soit conseillé par une banque privée, par un conseiller en gestion de patrimoine, par son propre family office ou bien que l'on soit investisseur privé à la recherche d'investissements intelligents dans des œuvres d'art.

François et Arnaud décident alors de créer Matis, qui réunit ainsi des professionnels expérimentés dans les domaines de l'art, de la finance et de la technologie afin de créer les meilleurs standards de l'investissement dans l'art.

Pourriez-vous partager quelques faits et chiffres marquants de Matis ?

Depuis 2023, les membres Matis ont co-investi dans 49 œuvres. Matis a reversé 6,691 millions d'euros pour une performance nette investisseur\* moyenne de 17,5%. Au premier semestre 2025, Matis renforce son développement international, avec un premier focus sur la Suisse.

*\*Performance nette investisseur : montant reversé à l'investisseur, net de tout frais et brut de fiscalité, qui correspond à la différence entre le prix de cession de l'œuvre et son montant d'acquisition, auquel sont retranchés les frais afférents à*

*la commission de la galerie, les taxes et les frais de Matis. Avertissement : Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. L'investissement dans des actifs non cotés présente un risque de perte partielle ou totale du capital investi.*

Pourquoi avoir rejoint la CCI France Suisse et choisi LeBooster Genève ?

La relation avec la CCIFS a débuté récemment via l'Agence de développement Suisse. Matis a profité de leur offre « Accompagnement à la création d'entreprise » incluant la coordination juridique complète (avocat et notaire), une journée d'implémentation personnalisée avec mise en relation avec des prestataires locaux (banques, experts-comptables, courtiers...), ainsi qu'une adhésion d'un an à la CCIFS. Cette offre bien structurée a permis un gain de temps considérable. Le choix du Booster Genève s'est ensuite imposé comme une évidence pour bénéficier d'un espace de travail flexible, d'un service de domiciliation et d'un accès à un réseau professionnel dynamique.

Si vous aviez un conseil à donner pour réussir votre implantation en Suisse, quel serait-il ?

Anticiper des démarches longues (statuts, notaire, enregistrement...). L'ouverture d'un compte de consignation est plus facile que celle d'un compte commercial, mais un même établissement peut refuser ce dernier sans justification, plaçant l'entreprise dans une situation complexe pour opérer et récupérer son capital social.