



## Léon Eeckman Art Insurance

Considéré à juste titre comme une référence en la matière, le bureau de courtage Léon Eeckman s'est taillé une réputation des plus enviées dans le domaine des assurances d'objets d'art. Qu'il s'agisse de grandes institutions comme Bozar ou le Mac's, d'événements comme Europalia ou encore de collectionneurs privés, cette société familiale, actuellement dirigée par Marc et Eric Hemeleers, propose une gamme d'assurances de qualité à la mesure de chaque preneur et de chaque risque. Rencontre avec Eric Hemeleers.

**On qualifie volontiers Léon Eeckman s.a. de 'haute couture' de l'assurance d'objets d'art. Comment êtes-vous devenu leader dans ce domaine? Et pourquoi avoir privilégié le domaine de l'art?**

Lorsque cela se fait depuis tant de générations, avec la même passion et le même regard sur l'art, on finit par croire qu'il y a quelque chose de génétique derrière tout cela... Plus simplement, lorsque vous êtes tombé dedans étant petit, il est clair que votre environnement vous influence, a fortiori lorsque cet environnement propose autant de choses agréables au regard et intéressantes à l'étude.

Léon Eeckman, notre grand-père, s'est intéressé très jeune à l'art. À ce titre, il a été l'un des trois membres fondateurs du groupe NERVIA (avec Anto Carte et Louis Buisseret) alors qu'il n'était pas artiste lui-même. Il est clair que ce rôle pris par notre grand-père a eu une répercussion évidente sur ces activités professionnelles dans le monde du courtage.

**Vous êtes notamment courtiers de Bozar et du MAC's et avez été partenaires de nombreuses expositions et événements d'envergure. Qu'est-ce que cela implique au niveau de votre structure? Existe-t-il des produits typiquement adaptés à cette catégorie de risques?**

Nous ne proposons aucun produit dit standard, même s'il est évident que l'on ne réinvente pas la roue à chaque contrat et que l'on part d'une base commune qui présente déjà des spécificités. Dans 90% des cas, nous faisons du sur-mesure et adaptons la couverture en fonction des besoins particuliers de l'assuré.

Mais notre rôle ne s'arrête pas à la vente de produits d'assurances. Au contraire, ce serait même une réduction que nous combattons aujourd'hui en nous positionnant comme conseillers en gestion de risques. Et cela au travers de concepts qui, en marge des produits d'assurances, proposent une série de services et d'avantages: ceux-ci font que l'assuré a plus

l'impression d'être face à un risk manager qu'à un courtier. C'est là que doit être notre plus-value. Ceci a conduit à l'élaboration de concepts spécifiques en fonction des types de risques que nous sommes censés couvrir: Nervia Museum pour les musées et institutions culturelles, Nervia Expert, pour les membres de la Chambre belge des Experts en Œuvre d'art, Nervia Collector pour les collectionneurs privés. Quant à notre structure, nous aimons la garder légère, pour garantir un maximum de flexibilité et de réactivité. Nous sommes actuellement 7 personnes et ce chiffre semble parfaitement convenir pour assumer la croissance actuelle et à venir.

### Conservez-vous des souvenirs marquants de vos collaborations avec ces institutions prestigieuses?

Participer aux premières réunions du futur MAC's dans les cuisines de logements sociaux situés à 100 mètres des installations actuelles reste un souvenir cocasse, lorsque l'on voit le chemin parcouru et le résultat atteint. Au Bozar, c'était lors d'une visite de risque en journée. Nous avons pénétré dans la salle Henry Leboeuf durant une répétition magistrale donnée par un orchestre important. J'étais tellement pris par la beauté de ce que j'entendais que mon interlocuteur du Palais a dû venir me tirer par la manche pour me sortir du charme sous lequel j'avais été pris. Il est clair que ce genre de moment est totalement unique, et nous devons être conscients de la chance qui nous est offerte de participer, directement ou indirectement, à de tels projets.

### Vous êtes l'un des partenaires d'Europalia China?

C'est une longue histoire...

Nous avons la grande chance d'être honorés de la confiance d'Europalia depuis sa première édition en 1969. Une très forte relation de confiance a toujours existé avec les dirigeants et les collaborateurs de cet événement. Aujourd'hui, nous sommes passés à travers les différents changements propres à toute organisation et avons pu atteindre un niveau optimal de partenariat avec Europalia. Il est très valorisant qu'une telle organisation nous fasse confiance, comme si nous étions partie intégrante de leur équipe.

### Pour ce qui est des portefeuilles de collectionneurs privés, quels sont les critères qui entrent en ligne de compte dans l'établissement des contrats?

De façon peut-être un peu simpliste, la chose peut se résumer de la façon suivante. Par ordre d'importance, les questions auxquelles nous devons trouver réponse sont: Qui? Quoi? Où? Comment? Concrètement, il est critique pour nous de savoir qui est en face de nous ("Who's the client?").

Les réponses obtenues à cette question apporteront énormément de compléments d'informations pour les questions suivantes. Savoir ce que l'on assure, le "quoi" en termes de matières et de capitaux est évidemment également important lorsque l'on prétend faire du sur-mesure. Il est évident que la prime demandée pour couvrir un dessin ne sera pas identique à celle pour couvrir de la porcelaine de Tournai. Comme il est d'usage de pratiquer un taux dégressif en fonction de l'importance du capital. La localisation de la ou des collections aura également son importance avec une vigilance particulière aux mesures de prévention et de sécurité (électroniques ou mécaniques) présentes sur place. Enfin, le propriétaire a peut-être des desiderata bien précis en matière de couverture (le "Comment"). Pour des raisons financières, il peut souhaiter voir apporter des nuances au sein de sa police "Tous risques" en réduisant l'une ou l'autre garantie, en n'assurant que les pièces au-dessus d'une certaine valeur...

### Existe-t-il des formules «tous risques» qui mettent le collectionneur totalement à l'abri?

On parlera plutôt de formule "Tous Risques sauf". Comme son nom l'indique, cette formule couvre tous les risques à l'exception... des exclusions. Pour être totalement à l'abri, il faudrait donc qu'il n'y ait plus aucune exclusion. Même si cela fait partie de la négociation, cet objectif est utopique. En outre, il faut savoir que ce n'est pas toujours nécessaire. N'oublions pas que l'étendue de la couverture a un prix. Il ne sert donc à rien de promettre la lune à l'assuré si on sait par avance qu'il n'acceptera pas de payer la prime. Il est préférable, dans un premier temps, de cerner ensemble le risque ou les risques potentiels et de définir ensuite les contours de la couverture la plus appropriée.

### Vous avez lancé le label Léon Eeckman Art Insurance.

#### En quoi consiste-t-il?

Il y a quelques années, mon frère et moi avons fait le choix de nous concentrer exclusivement sur la niche des personnes ayant des intérêts dans l'art, tant dans le secteur public (musées, centres culturels,...), privé (collectionneurs privés, fondations, corporate collections,...) que commercial (galeries, transporteurs spécialisés, experts,...). Nous leur proposons d'envisager la gestion des risques dans sa totalité (autrement dit, toutes assurances confondues). Léon Eeckman Art Insurance est à cette image: la volonté de nous identifier comme acteur spécialisé (et donc différencié) dans un marché très précis.

### Pouvez-vous encore nous dire quelques mots à propos du Fonds Eeckman?

Ce fonds a été créé à l'initiative personnelle de notre mère, Madame Françoise Eeckman, fille de Léon Eeckman. Elle a souhaité mettre en place une structure indépendante qui a pour but de maintenir l'esprit de mécénat qui a toujours animé Léon Eeckman, en marge de ses activités professionnelles. Elle se veut la garante de cet esprit et, dans une mesure plus large, propose son soutien à toute initiative qui veut préserver les qualités propres aux artistes du groupe NERVIA. En d'autres termes, dans un monde économique très changeant, notre mère a souhaité garantir la pérennité des activités de mécène de son père et ne pas prendre le risque de voir ce nom disparaître au gré de l'une ou l'autre opération financière sur la S.A.

**Léon Eeckman Art Insurance.** Rue Joseph II 36-38  
à 1000 Bruxelles. Tél. 02.539.00.80. Fax: 02.537.96.19.

