COURTAGE

Eeckman en France dans les **règles de l'art**

Leader de l'assurance des œuvres et des professionnels de l'art en Belgique, le courtier Eeckman ambitionne d'accélérer son activité en France. Pour ce faire, le cabinet familial s'appuie sur une des principales figures du marché français de l'assurance des œuvres d'art.

Par Thierry Gouby

Plutôt discret sur le marché de l'assurance, le courtier belge Eeckman est pourtant l'une des références dans le monde de l'art en Europe. Fondé il y a plusieurs générations, le cabinet familial désormais dirigé par les frères Hemeleers ne cache plus son appétit pour le marché français. « *Nous avons pris la décision de nous étendre au-delà des frontières belges où nous avons atteint une forte notoriété* [1,7 M€ de CA, NDLR]. *Nous sommes désormais installés en Suisse (Genève), au Luxembourg et en France (à Paris) dans l'idée d'accompagner nos assurés* », déclare Marc Hemeleers, administrateur délégué d'Eeckman Art & Insurance. « *Depuis de très nombreuses années, nous opérions à Paris par le biais de la LPS. Nous souhaitons désormais avoir une présence plus affirmée, avec un bureau sur place, pour appréhender au mieux les particularités parisiennes du marché de l'art* », poursuit-il. Et qui mieux que Jacques Lemoine (voir encadré ci-dessous) parmi les spécialistes reconnus de l'assurance des œuvres d'art pour diriger le bureau parisien d'Eeckman ? Ainsi, cette figure du marché chapeaute désormais les activités tricolores du cabinet (environ 250 K€ de CA). « *Nous avons décidé d'un business plan à trois ans et un objectif d'équilibre économique début 2018. J'ai l'ambition de faire d'Eeckman l'un des trois courtiers incontournables sur le marché français de l'art d'ici 2020, avec un positionnement mûrement réfléchi sur certaines cibles et une volonté de qualité, de service et de conseil* », explique-t-il. À travers une fine segmentation, Eeckman cible aujourd'hui quatre catégories de clients. D'abord, les particuliers, collectionneurs ou détenteurs d'un patrimoine artistique. Ensuite, les institutions publiques comme les musées, notamment lors des appels d'offres, mais également les collections privées et les collections d'entreprises. Enfin, les professionnels des métiers de l'art (experts, commissaires priseurs, etc.) constituent la quatrième cible à travailler. « *Modestement, nous pouvons apporter quelque chose de plus. Les marchés publics et appels à concurrence pourraient par exemple être un peu plus* challengés *si nous nous alignons. Les entreprises privées pourraient être aussi mieux conseillées et les professionnels du marché de l'art disposer de couvertures mieux adaptées* », poursuit Marc Hemeleers. Si l'ADN familial de l'entreprise est toujours là, Eeckman est désormais à l'heure de la *compliance* et de la régulation. Le courtier a ainsi adopté une nouvelle organisation horizontale qui se veut plus réactive. Alors qu'il opère comme souscripteur pour compte et *coverholder* du Lloyd's, il fonctionne avec ses propres standards, ses conditions générales et ses taux de souscription. « *Du côté des porteurs de risques avec qui nous travaillons, même si le marché de l'art attire, nous nous efforçons de sélectionner des acteurs de long terme en évitant les opérateurs qui viennent pour faire des coups. Ainsi, des enseignes comme Hiscox, Axa art ou XL Catlin sont des partenaires de longue date* », conclut Marc Hemeleers. ■

Retour en grâce

Habitué des transferts retentissants dans le milieu de l'assurance des œuvres et des professionnels de l'art, Jacques Lemoine, 64 ans, est depuis le 1er janvier 2017 le nouveau directeur général du bureau français d'Eeckman Art & Insurance. Arrivé en 2014 à la direction de A.R.T. (l'entité dédiée du groupe Siaci Saint Honoré), il a débuté sa carrière comme souscripteur global bijoutier-œuvres d'art chez Sprink's (devenu Albingia). Membre de l'association Art & Droit, il a notamment dirigé pendant quinze ans le département Fine Arts de Gras Savoye.

LE CHIFFRE DU MOIS

15 M€

le chiffre d'affaires santé collective des agents généraux SwissLife en 2015, contre 1 M€ en 2012. Un CA qui devrait être encore en forte croissance en 2016.

EN HAUSSE

HDI ne redoute personne !

En plein rush depuis quelques années sur le marché français, HDI Global entame 2017 tambour battant. Non content d'avoir remporté le programme dommages aux biens d'Arkema et le programme international de Valeo en RC, l'assureur s'est offert le luxe de recruter Gilles Mareuse, le spécialiste de l'assurance transport tout droit venu d'AGCS, pour renforcer ses équipes et son expertise sur la branche. Et l'enseigne emmenée dans l'Hexagone par Dominique Guérit ne semble pas rassasiée. Ainsi, en sus du programme flotte automobile du VPCiste La Redoute engrangé récemment, HDI vient d'être retenu il y a quelques jours seulement sur le conséquent programme tous risques chantier du pharaonique projet de développement du port de Brest (environ 166 M€ de travaux) aux côtés d'Axa CS.

EN BAISSE

Le mauvais tour d'Enterprise

Après de nombreuses alertes sur sa santé financière, sa possible défaillance et finalement sa mise en liquidation fin 2016, l'assureur Enterprise Insurance Company plc aura laissé bon nombre d'assurés automobiles sur le bord de la route. Mais la compagnie, basée à Gibraltar et qui opérait en Europe sous le régime de la libre prestation de services (LPS), a surtout mis dans l'embarras tous les courtiers qui ont fait appel à ses services. Et dans la longue liste des intermédiaires qui travaillaient avec Enterprise figurent trois cabinets français parmi la soixantaine de courtiers référencés par l'assureur. Une très mauvaise nouvelle pour Courtage rive gauche assurances, Eurodommages et Ginet courtage assurances, qui ont dû sans attendre trouver de nouveaux porteurs de risques pour leurs clients et justifier le choix initial d'un assureur pour le moins fragile.