

## CONSEIL EN PATRIMOINE ARTISTIQUE L'ART DE CHOISIR SES PARTENAIRES **EN ASSURANCE**

TEXTE © CANTILIS - PHOTOS © ECKMAN ART & INSURANCES ET ROULARTA/IMAGE GLOBE

Le métier de l'assurance peut souvent être technique, truffé de nombres et de ratios, voire complexe. Cela n'empêche pas Marc et Eric Hemeleers, dirigeants du cabinet Eeckman Art & Insurance, de le faire avec enthousiasme, perspicacité et passion... Des qualités partagées par Puilaetco Dewaay et son conseil en gestion de patrimoine artistique.

On ne peut envisager l'assurance d'une œuvre d'art comme celle du contenu traditionnel d'une maison. Le conseil en gestion de patrimoine artistique de Puilaetco Dewaay s'adresse, en la matière, à des spécialistes attachés à la précision dans les réponses qu'ils apportent à leurs clients. Le courtier Eeckman Art & Insurance, actif dans le monde de l'art depuis bientôt un siècle, développe aujourd'hui trois axes : les collectionneurs privés, les institutions et les organisateurs d'événements, et les professionnels comme les galeristes, les transporteurs et les restaurateurs. Une activité qui tisse un lien entre les différents métiers de l'art parce qu'elle demande une compréhension en profondeur de tous les besoins liés à la possession et à l'exposition d'œuvres d'art, et offre des solutions à valeur ajoutée et sur mesure.

« CONFIDENTIALITÉ, PROFESSIONNALISME, SERVICE SUR MESURE: DES VALEURS COMMUNES AUX MÉTIERS DES COURTIERS EN ASSURANCE ET DES BANQUIERS PRIVÉS. »



► MARC & ERIC HEMELEERS. « Nous participons activement au rayonnement de l'art. »

► BRUXELLES, Musées royaux des Beaux-Arts.



► LE CHÂTEAU D'EAU À FOREST. Un bâtiment historique rénové dans un esprit contemporain.

« LES ASSUREURS CONVENTIONNELS NE SONT PAS EN MESURE DE PRENDRE EN COMPTE LA VALEUR AFFECTIVE D'UNE ŒUVRE D'ART. »

### CHAQUE CAS EST PARTICULIER

Une œuvre d'art est investie d'une valeur financière, mais aussi d'une valeur affective, qu'elle soit personnelle (pour un collectionneur privé) ou collective (comme dans le cas de musées). « Les assureurs conventionnels ne sont pas en mesure de véritablement prendre en compte cette dimension subjective. Par contre, des contrats spécifiques la valorisent par défaut : tous les dommages matériels sont couverts sauf quelques exceptions (c'est le propre de la garantie « tous risques ») et c'est à l'assureur d'apporter la preuve que l'origine du sinistre est bien exclue (inversion de la charge de la preuve), l'indemnisation obtenue étant sur base d'une valeur agréée par objet (indiscutable au jour du sinistre) », explique Marc Hemeleers.

Ces contrats permettent aussi une indemnisation de la dépréciation (perte de valeur après restauration), et tiennent compte de la notion de série et d'ensemble d'objets (par exemple une paire de chandeliers dont un est endommagé). L'assuré jouit de la liberté de garder ou de rendre un objet qui aurait été sinistré, il peut aussi opter pour un sinistre total même en cas de dommage partiel. Un contrat spécifique couvre également l'assurance gratuite et automatique des nouvelles acquisitions jusqu'à la prochaine échéance annuelle du contrat et, enfin, il ne prévoit pas de franchise. Il s'agit donc de contrats particulièrement adaptés où l'accent est mis sur la confiance, le conseil, la flexibilité, le confort et la discrétion.

Lorsqu'un collectionneur accepte de prêter une ou plusieurs œuvres d'art, pour une ex-

position par exemple, les mêmes dispositions doivent apparaître. Mais, pour que tout se passe au mieux pour le propriétaire, le meilleur des contrats se doit d'être précédé par une convention de prêt. Marc et Eric Hemeleers ont constaté qu'à ce niveau, les collectionneurs sont bien souvent désemparés. Ce document règle les conditions du prêt entre le collectionneur et l'organisateur d'une exposition : on y spécifie le transport, l'entreposage, le déballage, l'accrochage, la conservation, le remballage. Les conventions existantes sont souvent juridiquement trop légères et, quand les choses tournent mal, on fait jouer au contrat d'assurance le rôle de la convention de prêt, compliquant ainsi considérablement les situations.

### LE MARCHÉ ÉVOLUE, LE MÉTIER D'ASSUREUR SUIT

Comme dans bien des secteurs, la pression sur les prix est énorme. « Il y a dix ans, quand j'ai rejoint la compagnie, explique Eric Hemeleers, pour une exposition, un taux de 1 pour 1.000 était normal, alors que notre père nous expliquait en soupirant que, de son temps, il était de 2 pour 1.000. Aujourd'hui, il est de 0,5 pour 1.000. » Les raisons de ce changement sont, d'une part, la montée en flèche des valeurs des œuvres d'art et donc le fait qu'à taux constant, la prime serait devenue impayable. Et, d'autre part, une concurrence plus féroce : de nombreux acteurs, historiquement peu enclins à assurer des œuvres d'art, ont flairé un marché profitable et se servent de ce type d'assurance pour proposer à leurs clients d'autres produits, notamment financiers.

Le 'boom' de l'art contemporain a aussi changé la donne. « Notre père avait, ajoute Eric,

triqué à l'idée d'assurer un urinoir signé Marcel Duchamp... Aujourd'hui, les objets sont plus fragiles, il faut assurer des installations, l'atelier de Johan Muyle au B.P.S.22 par exemple ! » Enfin, le profil des clients est différent, certains sont plus spéculatifs que passionnés. L'émergence des fonds d'investissement en art représente aussi un défi nouveau.

Une autre tendance est la nécessité de se conformer à toute une série de normes, exigence qui provient des compagnies d'assurance. Pour Marc, « on a perdu la notion de confiance, chacun veut être sécurisé pour tout, y compris les compagnies d'assurance ! Cela nous paraît tout à fait normal de nous soumettre aux audits des sociétés qui nous délèguent leurs pouvoirs. Mais quand il s'agit de remplir des formulaires pour le plaisir, nous mettons le holà. Notre rôle est précisément d'éviter ce genre de tracasseries à nos clients et de convaincre les compagnies d'assurance que nous avons correctement sélectionné le client dès le départ. »

### UNE MISSION DE CONSEIL

Par son statut de courtier, Eeckman Art & Insurance a accès au panel le plus large d'assurances. Les critères de sélection sont objectifs et liés à la performance des partenaires potentiels. Pour chaque cas particulier, il sera tenu compte de la demande du client (certains veulent imposer ou éviter telle ou telle compagnie), des garanties demandées (tous les assureurs ne proposent pas une garantie anti-terrorisme, par exemple) et de la capacité à assurer le risque (il arrive, dans le cas d'institutions, que le risque soit si important qu'il faille combiner les capacités de plusieurs assureurs).

« Nous ne nous contentons pas de revendre des contrats d'assurance », précise Marc. « Nous nous sentons investis d'une mission de conseil envers nos clients. Si nous sensibilisons les collectionneurs privés à l'importance de la convention de prêt, nous proposons aux institutions et musées un service d'audit, pour qu'ils puissent se faire une idée du niveau de sécurisation de leurs installations par rapport aux normes internationales. » Et Eric de conclure : « C'est vrai que nous sommes une société familiale, presque centenaire. Et en même temps, nous sommes résolument tournés vers l'avenir. Nous participons activement au développement du monde de l'art. »

« NOUS SOMMES UNE SOCIÉTÉ FAMILIALE, PRESQUE CENTENAIRE, TOURNÉE VERS L'AVENIR. »

### ASSURANCES

## CINQ CONSEILS POUR BIEN ASSURER SA COLLECTION PRIVÉE

- 1) Mieux vaut prévenir que guérir : votre partenaire en assurances doit vous aider en cas de sinistre et vous conseiller pour protéger votre collection (vol, incendie, dégât des eaux), pour maintenir sa pérennité (accrochage, exposition à la lumière ou non, sur un socle stable), pour la préserver lors de déplacements (convention de prêt)...
- 2) Par sa nature historique et ses aspects émotionnels, l'art est une matière très spécifique à assurer. Il n'existe pas de solution clé-sur-porte. Travaillez donc toujours avec des acteurs spécialisés.
- 3) Choisissez le type de contrat approprié à votre cas spécifique : un contrat type incendie conviendra sans doute parfaitement à votre collection de meubles bretons (si lourds qu'on ne risque pas de les voler). Pour votre Emile Claus, par contre, vous serez sans doute plus avisé de prendre un contrat spécifique « tous risques ».
- 4) Certains contrats-types de grands assureurs comportent des clauses qui les protègent plus que vous et votre collection. Vérifiez la déontologie et la crédibilité de votre interlocuteur : votre partenaire en assurances doit agir dans votre intérêt avant tout.
- 5) Prenez le temps d'apprécier la discrétion des interlocuteurs et des solutions. Vous allez confier à votre assureur des informations potentiellement très sensibles. Plus la structure est petite, plus le personnel est stable, plus vous serez en sécurité.

### À SAVOIR

## QUELQUES DÉFINITIONS POUR Y VOIR CLAIR

- **Le courtier en assurances** est le spécialiste qui connaît tous les contrats d'assurances possibles sur le marché et qui pourra conseiller son client précisément. Il est donc en contact avec le client d'une part, et les compagnies d'assurance et agences de souscription d'autre part.
- **L'agence de souscription** est le représentant ou le mandataire d'une ou de plusieurs compagnies d'assurance. Elle analyse les risques de ses clients, les conseille et place le risque auprès de la/des compagnie(s). L'agence de souscription possède le pouvoir de souscrire le risque, mais ne le porte pas.
- **Les compagnies d'assurance** sont les institutions qui portent le risque et qui s'assurent à leur tour auprès de réassureurs.