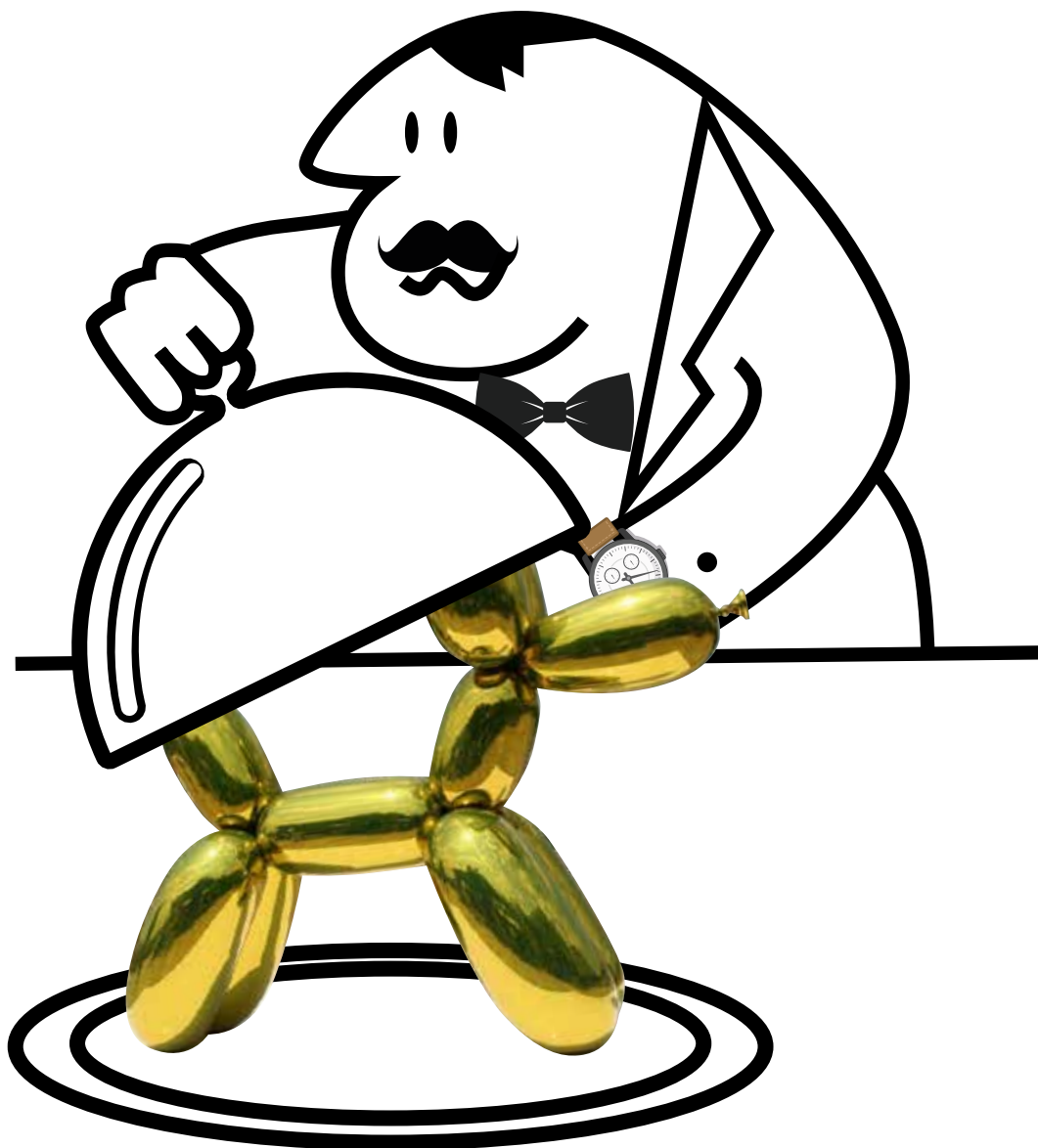


DE LA NÉCESSAIRE PROTECTION DES ŒUVRES D'ART

ART ET ASSURANCE, VOILÀ UN ASPECT ENCORE TROP MÉCONNU DU DOMAINE ARTISTIQUE ET, POURTANT, C'EST FONDAMENTAL. QU'IL S'AGISSE DE COLLECTIONNEURS, D'INSTITUTIONS, DE PROFESSIONNELS, IL EST ESSENTIEL D'OPTIMISER LA PROTECTION DES ŒUVRES. C'EST LÀ QU'INTERVIENT LE COURTIER. DANS CE SECTEUR DE L'ART, LES VRAIS EXPERTS SONT PEU NOMBREUX. EN BELGIQUE, EECKMAN ART & INSURANCE EST LE LEADER INCONTESTÉ DE CE MARCHÉ TRÈS POINTU. RENCONTRE AVEC SON ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ, MARC HEMELEERS, QUI NOUS RÉVÈLE TOUTES LES FACETTES DE CE MÉTIER PASSIONNANT.



Eeckman Art & Insurance a été fondée par Léon Eeckman, grand-père de Marc et Eric Hemeleers, actuellement aux manettes de la société. Marc s'occupe plus spécialement des collectionneurs privés et du développement international. Eric est en charge du développement en partenariat avec les institutions culturelles du pays et les professionnels du marché de l'art. Leur entreprise est présente à Bruxelles, Anvers, Luxembourg, Paris et Genève.

L'objet principal d'Eeckman Art & Insurance est le courtage en assurance exclusivement à destination des personnes en lien avec l'art et la collection (œuvres, voitures, bijoux, vins,...). En d'autres termes, c'est un courtier pour des clients réceptifs à la valeur ajoutée d'un courtier spécialisé. Le bureau est l'intermédiaire unique pour ses clients auprès de compagnies dans toutes les branches d'assurance. Autre caractéristique essentielle, il engage les assureurs en pleine autonomie jusqu'à 430 millions d'euros. En fin de compte, il fournit donc tous les conseils nécessaires dans l'approche globale



1. Marc Hemeleers s'occupe des collectionneurs privés et du développement international.
2. Eric Hemeleers est en charge du développement en Belgique.



de la problématique du risque lié à l'assurance pour des personnes en rapport avec l'art, la culture ou le patrimoine. Signalons enfin son rôle de mécène qui s'inscrit aujourd'hui dans une réelle tradition de soutien apporté à la culture, aux arts et au patrimoine. Eeckman Art & Insurance s'engage aux travers des activités de Prométhéa et a créé en collaboration avec Art on Paper le prix Eeckman Art Prize qui encourage la jeune création.

LOBBY : Notre première question est toute simple : pourquoi faut-il assurer une œuvre d'art ?

Marc Hemeleers : Il ne faut pas toujours vouloir à tout prix tout assurer. Il faut s'assurer lorsqu'on souhaite transmettre un risque financier à un tiers, un assureur. Mais, et avant même de s'assurer, il est important dans un acte citoyen de transmettre correctement. Lorsque vous êtes dépositaire d'une œuvre, vous avez

la responsabilité de la transmettre dans de bonnes conditions. Il y a donc une dimension patrimoniale et culturelle. Pour sa part, l'assurance répond uniquement à la perte financière mais jamais à la perte sentimentale ou culturelle. Il faut donc protéger avant même d'assurer.

LOBBY : Mais qu'en est-il de la prévention ?

MH : Partant du principe qu'il vaut toujours mieux prévenir que guérir, la prévention vient en amont de tout car elle constitue la meilleure manière de protéger les biens de collections. Elle est un des aspects sur lesquels nous intervenons activement avec l'assuré et l'assureur.

LOBBY : En quoi êtes-vous distinctif ?

MH : En tant que courtier spécialisé, nous connaissons les problématiques rencontrées par nos clients, nous y avons répondu en établissant,

souvent avec l'assuré lui-même, des solutions propres. Nous connaissons les meilleurs spécialistes dans leurs domaines spécifiques (experts, transporteurs,...), nous accompagnons nos clients dans des conseils qui, régulièrement, dépassent le champ de l'assurance et, « last but not least », nous engageons en permanence notre réputation et ce, depuis 3 générations.

LOBBY : Et quels sont vos clients ?

MH : Nous travaillons sur 3 segments. Il y a tout d'abord les collectionneurs privés, particuliers ou institutionnels (fondations). À ce propos, il faut souligner la densité incroyable de collections que nous avons en Belgique. Les collectionneurs belges sont nombreux et de qualité. Puis, il y a les institutions publiques. Ce sont notamment les musées. Enfin, n'oublions pas les

**TRANSMETTRE
UNE ŒUVRE
CORRECTEMENT
EST UN ACTE
CITOYEN.**



professionnels de l'art : galeristes, marchands, antiquaires, transporteurs, emballeurs, experts,...

LOBBY : Comment cela se passe avec le client ?

MH : Comme le private banker ou le family office, nous développons des contacts « intuitu personae ». La confiance est vitale et elle doit jouer dans les deux sens. Nous sommes très proches de nos clients. Nous sommes presque dans leur intimité dans la mesure où l'art recèle une dimension très personnelle, très affective...

LOBBY : Ok mais j'imagine que dans ce domaine, il ne suffit pas de bien s'entendre avec son client pour être efficace...

MH : En effet, il faut davantage. On n'assure pas une œuvre comme on assure une auto. Ce ne sont pas des contrats classiques mais des contrats spécifiques. Nous avons la capacité de mettre en place nos solutions en exécutant notre travail « à façon ». Dans tous les cas, nous posons d'abord une analyse de l'existant et proposons ensuite les améliorations souvent très significatives.

LOBBY : Justement, que couvre un contrat d'assurance dans le domaine de l'art ?

MH : En termes de garanties, tous les dommages matériels sont assu-

rés sauf ceux qui sont explicitement exclus. On parlera de contrats réputés « Tous risques sauf ». Dans ce type de contrat, c'est à l'assureur d'apporter la preuve que l'origine du sinistre est reprise comme une exclusion pour décliner son intervention... Il y a d'autres caractéristiques importantes en terme d'indemnisation : valeur agréée, dépréciation, ... Une différence majeure de conditions tient parfois en un mot.

LOBBY : Quelques exemples d'exclusion ?

MH : J'en citerais trois : le dommage graduel, comme l'usure et l'effet du temps, le risque nucléaire et, enfin, le dommage volontaire causé par l'assuré.

LOBBY : Votre mission va-t-elle jusqu'au conseil financier ?

MH : Loin de nous l'idée de nous transformer en banquiers privés. C'est tout simplement un autre métier. Disons que sur la structuration du patrimoine financier, notamment pour la transmission, nous connaissons les bonnes pratiques et pouvons intervenir jusqu'à un certain point pour, finalement, aiguiller vers le bon spécialiste. Il en va de même dans toutes les matières qui touchent à l'art telles que transport, évaluation, prêt,...

LOBBY : Et pratiquez-vous des expertises ?

MH : Nous avons pris la décision de ne jamais faire d'expertise pour une raison qui nous semble évidente de conflit d'intérêts étant entendu que nos primes sont basées sur la valeur des œuvres. Par ailleurs comme dans toute matière, il y a lieu de s'adresser pour cette tâche au spécialiste qui nous semble le mieux correspondre à la demande exprimée. Nous restons donc dans notre domaine d'excellence.

LOBBY : Pour finir, qu'est-ce qui vous rend fier d'exercer ce métier ?

MH : Nous avons la faiblesse de croire que nous participons à la protection du patrimoine dans le domaine de l'art. C'est déjà pas mal et c'est d'ailleurs ce qui a inspiré notre slogan... Finalement, recevoir la confiance, parfois aveugle, d'un client dans notre matière est extrêmement enivrant.

LOBBY : C'est le moins que l'on puisse dire...

1. Eeckman soutient Art on paper chaque année.
2. L'exposition Olga Picasso s'est tenue au Musée Picasso à Paris.



Par Paul Grosjean