



KEYSTONE

TESSIN

Touristes du Golfe présents malgré la loi antiburqa

Les visiteurs musulmans fortunés n'ont pas boudé le canton du sud des Alpes et ce malgré l'interdiction du voile intégral. Au contraire, ils sont de plus en plus nombreux. **PAGE SUISSE**

Les grands salons d'art, comme ArtGenève, ici en 2015 avec l'œuvre d'Isa Genzken «Schauspieler», attirent de plus en plus de visiteurs qui voient dans le secteur un bon investissement. ALAIN WICHT



L'art, valeur refuge qui se vend bien

MARCHÉ DE L'ART

Toiles et sculptures se démocratisent. Ces œuvres sont des opportunités d'investissement en temps de crise.

RACHEL RICHTERICH

L'art n'est plus l'apanage d'une élite. «Le cercle d'intérêt s'est élargi», relève Dorothea Strauss, historienne de l'art. En témoignent les dizaines de milliers de visiteurs qui affluent chaque année aux grandes foires dédiées à l'art, comme Art Basel ou ArtGenève, avec leurs répliques à Miami, Hong Kong, respectivement Monte-Carlo, relève l'experte, chargée notamment d'une mission de soutien à des artistes et de promotion de la culture par La Mobilière, en tant que cheffe du département responsabilité sociale de l'assureur bernois. Les assureurs, qui d'ailleurs constituent un autre indicateur significatif de cet intérêt grandissant: plusieurs d'entre eux constatent une hausse de la demande en produits d'assurance d'art.

«La croissance annuelle moyenne helvétique est de 15%», constate Oliver Class, expert en art chez Allianz Suisse. Chez Helvetia, la hausse moyenne est de 10% ces cinq dernières années en Suisse et atteint même 18% en Europe. Tendances à la hausse également chez Axa Art, qui ne donne toutefois pas de chiffre précis. Pour le spécialiste artUniq, avec lequel La Vaudoise a noué un partenariat pour ce produit d'assurance spécifique, «la demande est élevée, mais stable», note leur experte Jessica Stiburek. Même constat pour Anne-Claire Bisch Saffioti, qui a fondé et dirige Artssurance, seule société romande focalisée exclusivement sur le courtage en assurance d'objets d'art et de valeur.

Au final pas si cher

Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette tendance. D'une part le fait que certains objets d'art gagnent en valeur avec le temps et nécessitent une couverture plus spécifique que celle qu'offre une assurance ménage. «Ces objets sont des biens particuliers, en raison de leur valeur marchande et

de leur caractère unique et irremplaçable», souligne Oliver Class. Sans oublier les risques et difficultés liés à la face sombre du marché de l'art, bien réelle: falsifications, provenance opaque. D'où la nécessité d'un savoir-faire spécifique et d'une couverture sur-mesure (voir ci-dessous), à laquelle les particuliers sont aujourd'hui plus sensibles, observent les spécialistes.



C'est un investissement, dont on peut profiter, en décorant sa maison par exemple. Un bel argument, non?»



ANNE-CLAIRE BISCH SAFFIOTI
FONDATRICE D'ARTSSURANCE

Les assureurs restent discrets sur le montant de la prime annuelle, très variable. Mais selon nos informations, elle n'est pas si élevée: compter un peu moins de mille francs pour un tableau qui en vaut 300 000. Pour une collection d'objets d'art d'une valeur de dix millions de francs, elle grimpe à 30 000 francs environ. «Les collectionneurs privés sont encore difficiles à convaincre de la nécessité d'une assurance d'art. Il y a encore du potentiel», relève Jessica Stiburek.

Gagner beaucoup de valeur

Et puis, certains particuliers voient dans ces objets de belles opportunités d'investissement. «L'œuvre d'art constitue une valeur refuge intéressante en temps d'instabilité économique et géopolitique», affirme

Anne-Claire Bisch Saffioti. Facilement transportable, elle peut aussi se transmettre physiquement. «C'est un investissement, dont on peut profiter, en décorant sa maison par exemple. Un bel argument, non?», sourit-elle.

Et puis, surtout, un objet d'art peut gagner beaucoup de valeur: ces vingt dernières années, le rendement moyen atteint entre 10 et 13%, calcule l'experte. «C'est un chiffre très global», tient-elle à préciser. Tout dépend de l'objet et du moment de son acquisition, puis de sa revente. «Une œuvre de l'artiste contemporain Jeff Koons achetée au bon moment vaut aujourd'hui peut-être 300% de sa valeur», note Anne-

Claire Bisch Saffioti. «A l'inverse, mauvais calcul pour ceux qui ont misé sur la vaisselle en étain dans les années 1960, elle vaut malheureusement à peine la valeur du métal.»

Un investissement parfois risqué

Car comme en Bourse, les placements les plus rentables sont les plus risqués. En pariant sur un jeune artiste méconnu, mais prometteur, qui aura déjà retenu l'attention lors d'une foire d'art contemporain. Comme en Bourse, les artistes sont cotés. «Mais contrairement à d'autres types d'actifs, l'œuvre d'art évolue dans un marché complexe, plus confidentiel, dans lequel interviennent beaucoup d'acteurs», notent

deux banques contactées mais qui ne souhaitent pas s'exprimer sur la question. «Les risques sont importants, travailler avec ces objets nécessite des connaissances spécifiques. Nous préférons rediriger nos clients vers des spécialistes», galeries ou courtiers, précisent les deux établissements.

«Il est possible de gagner énormément d'argent, c'est certain. Mais aussi de tout perdre», souligne Dorothea Strauss. «C'est pour cette raison que je conseille toujours à ceux qui souhaitent investir dans l'art, d'acheter quelque chose qui leur plaît vraiment», indique Anne-Claire Bisch Saffioti. «Si l'objet venait à perdre de sa valeur marchande, la valeur sentimentale demeure.»

Savoir lire à la fois les contrats et les objets

«L'assurance d'art, c'est un marché de niche, mais extrêmement vaste!», souligne Anne-Claire Bisch Saffioti, fondatrice et directrice d'Artssurance. En termes de types d'objets – sculpture, peinture, porcelaine, joaillerie –, de styles, de temporalité – pièces d'antiquité, triptyques médiévaux, toiles de la Renaissance ou structures ultra-contemporaines.

Leur valeur varie énormément. Tout comme leur utilisation. «Nous n'assurons pas de la même manière un tableau qui dormira dans un coffre-fort, qu'une pièce de collection privée prêtée à des musées du monde entier, par exemple», souligne cette spécialiste, qui a étudié l'histoire de l'art et droit, «pour savoir lire à la fois les contrats et les objets».

Une assurance tous risques

A cette complexité contribue aussi la variété du portefeuille de clients: les assureurs d'art protègent les œuvres de particuliers, mais aussi de musées, galeries, ainsi que lors d'expositions temporaires ou d'événements ponctuels.

Mais le processus reste le même. «Nous nous rendons en personne sur place, pour voir le ou les objets et en faire une estimation», explique Oliver Class, expert chez Allianz Suisse. Celle-ci fixe le montant agréé, soit la valeur couverte par l'assu-

reur en cas de dégât. «Je pense avoir une bonne vision globale, de généraliste, avec l'expérience. Mais je ne suis pas experte en archéologie ou peintres primitifs flamands. Je connais mes limites et fais appel à un réseau de spécialistes pour m'accompagner», explique Anne-Claire Bisch Saffioti.



Je n'ai jamais assuré d'œuvre de Léonard de Vinci, beaucoup trop risqué.»

JESSICA STIBUREK
EXPERTE CHEZ ARTUNIQA

C'est sur cette base qu'est ensuite établi le contrat, généralement sur le modèle d'une assurance tous risques, avec exceptions. Celles-ci sont déterminées en fonction du mode de vie du client. «Nous devons tout savoir sur son existence, s'il a des enfants, des animaux, s'il voyage, pour savoir dans quel cadre, quelles conditions, sera conservée l'œuvre», ajoute la spécialiste. Parfois, l'assureur refuse la demande du client. «En moyenne deux fois par an»,

constate Jessica Stiburek, experte chez artUniq. Principalement en cas de doute sur l'authenticité de l'œuvre. «Je n'ai par exemple jamais assuré d'œuvre de Léonard de Vinci, beaucoup trop risqué.» Ou quand un client présente une collection «trop extraordinaire» qui contient plusieurs pièces d'un peintre de la Renaissance, invisibles du marché depuis 150 ans et sans certificats, «c'est louche», confie Anne-Claire Bisch Saffioti.

Un côté obscur

Ou, plus grave, en raison de soupçons de blanchiment, de doutes sur la provenance de l'objet ou de son financement. L'assureur exige la traçabilité de l'objet. «Nous devons pouvoir remonter à la création de l'objet», souligne la spécialiste. «Et nous faisons part de nos doutes à nos confrères», relève Anne-Claire Bisch Saffioti. Les experts de grands assureurs possèdent quant à eux des services juridiques vers lesquels se tourner. A ceux-ci ensuite de juger s'il faut signaler le cas aux autorités. «Nous sommes tenus au secret professionnel», relève Oliver Class, qui en 25 ans de métier n'a été confronté que «quatre ou cinq fois» à de tels soupçons. «Ce sont des objets très chers. Et les enjeux liés à l'argent engendrent forcément un côté obscur», conclut-il.