



TREND

# VIVE LE VENT D'HIVER



Gildwin © goad / ian vranagajski



14

CORTEX

ATTENDU  
LES EXPOS 2016



28

INTERROGATOIRE

CLUB MED  
HENRI GISCARD D'ESTAING



40

PISTONS

TESLA  
À PLEIN WATTS



56

GRAND GARÇON

WINONA RYDER  
LE RETOUR



62

ÉVASION

DESTINATIONS  
SUR TON 31...





103



22

ARCHITECTURE

# RELIEF

ON THE ROCKS

**06**

CORTEX

PLAY

ANTHONY STRONG : JAZZ DELUXE



**38**

PISTONS

SUV

PLUS GROS, PLUS BEAUX...



**08**

CORTEX

TOILE

LE WESTERN PIRATÉ DE TARANTINO



**46**

TREND

ÉQUIPEMENT

BLANC MANTEAU



**12**

CORTEX

OLIVIERO TOSCANI

L'ŒIL LIBRE



**55**

GEEK

TIME

ÈRE DU TEMPS



**20**

BUSINESS

L'ART & LA MANIÈRE

ANNE-CLAIRE BISCH-SAFFIOTI



**58**

ÉVASION

SKI

HORS-PISTE



# ANNE-CLAIRE BISCH-SAFFIOTI

## L'ART & LA MANIÈRE

QUEL PARCOURS ATYPIQUE QUE CELUI D'ANNE-CLAIRE BISCH-SAFFIOTI.  
 AU BÉNÉFICE D'UNE DOUBLE FORMATION UNIVERSITAIRE ET ACADÉMIQUE,  
 EN HISTOIRE DE L'ART ET EN DROIT, ELLE EST LA FONDATRICE DE LA COMPAGNIE ARTSSURANCE. LA CRÉATION  
 DE SON ENTREPRISE DE COURTAGE EN ASSURANCE D'OBJETS D'ART ET DE VALEUR A PRIS CORPS  
 APRÈS QUINZE ANS D'EXPÉRIENCE DANS DIVERSES COMPAGNIES D'ASSURANCES ÉTRANGÈRES ET SUISSES.  
 ANNE-CLAIRE BISCH-SAFFIOTI MENTIONNE VOLONTIERS SON ÉDUCATION TRADITIONNELLE BASÉE  
 SUR DES VALEURS QUI LUI PERMETTENT, AUJOURD'HUI, DE SE FONDRE DANS LES DIFFÉRENTS MILIEUX  
 CONSTITUANT SON UNIVERS. RENCONTRE.

TEXTE J-B. GUILLET

### Peut-on dire que vous avez créé votre entreprise par hasard ?

Je ne crois pas qu'il s'agisse de hasard mais plutôt d'une conjonction d'éléments et de rencontres que j'ai su rendre favorables au moment où j'ai créé mon entreprise. C'est quelque chose que j'avais en moi avec l'envie de pouvoir développer en toute liberté les idées que j'avais d'un service dans un domaine très complexe techniquement.

### Votre activité consiste à faire du courtage en assurance d'objets d'art et d'objets de valeur. Pour qu'une activité devienne un succès, il faut avoir la capacité de répondre à un besoin orphelin, avez-vous le sentiment d'être parvenu à cela ?

Il y a plein d'orphelins qui ont besoin de moi (rires) ! Je me suis rendu compte qu'il y avait énormément de gens qui étaient très mal assurés, voire pas assurés du tout ! Et comme j'aime particulièrement l'art, cela me faisait mal au cœur de constater qu'il y a beaucoup d'œuvres qui sont mal protégées.

### Et c'est comme cela que vous avez donné naissance à votre idée ?

Oui, tout à fait. Personne sur place n'exerçait ce métier avec ces spécificités propres, en étant basé à Genève, avec une réelle expertise. Aussi incroyable que cela puisse paraître. Il y avait là une belle opportunité à saisir. Plus exactement, je ne vois pas tellement cela en termes d'opportunité mais plutôt en termes de qualité de services à apporter à ces objets et leurs propriétaires.

### Comment avez-vous construit votre modèle ?

Totalement à l'inverse de ce à quoi on peut s'attendre. Généralement, les courtiers en assurance sont des généralistes qui s'intéressent à l'art pour une question de vitrine, de prestige social ou pour répondre aux attentes ponctuelles de certains de leurs clients. J'ai eu la démarche inverse. Je me suis dit : « J'ai une technique, une plus-value, une connaissance qui sont très particulières et qui s'adressent à ces clients, à ces objets spécifiques. Donc, je veux faire uniquement cela, mais le faire très

bien ». En ne voulant surtout pas devenir généraliste, mais vraiment mettre en valeur ma spécificité.

### On imagine que pour ce type de bien la qualité de service est particulière, est-ce l'un des piliers de votre stratégie ?

Absolument. Nous ne sommes pas seulement dans la notion d'attention particulière au client comme c'est le cas dans le luxe en général, mais bien dans une technique qui nécessite de connaître dans le détail le mode de vie de nos clients et de leurs objets. Il faut savoir si un bien va voyager, s'il va être stocké, s'il est fragile, s'il est ancien ou contemporain, s'il est restauré, comment il va vivre, etc. Et en s'intéressant de manière très pointue à ces objets, on s'intéresse inévitablement au mode de vie de leurs propriétaires.



### L'excellente connaissance de vos clients vous permet donc de leur proposer une série de prestations adaptées aux objets qu'ils détiennent.

Oui. On peut partir du principe qu'une personne qui détient une collection de tableaux, de bijoux, ou une belle cave à vin va avoir un mode de vie que je comprends naturellement, car j'ai beaucoup travaillé avec les collectionneurs privés, publics et institutionnels et que je connais donc parfaitement leurs besoins. J'attache beaucoup d'importance à la confidentialité, le sur-mesure et à la réactivité. La confidentialité, c'est la base de tout. Personne ne sait qui sont mes clients, ce qu'ils assurent et où sont les objets.

### Avez-vous le sentiment de donner naissance à un nouveau métier ?

Complètement, car il s'agit de faire une alliance entre l'assurance, le monde des affaires, celui de l'art et l'être humain. En détaillant : pour le côté économique avec la gestion du risque, pour l'art en prenant toute la mesure de la valeur des objets pour les protéger en cas de sinistre ; et enfin pour l'humain au sens le plus noble car il y a aussi une dimension émotionnelle très importante.

### Il y a aussi un investissement humain important de votre part, car il faut du temps pour gagner la confiance de cette clientèle ?

Tout à fait. Il est impossible de faire de la publicité donc il faut capitaliser sur ses compétences personnelles pour susciter le bouche à oreille. Je fais difficilement la frontière entre mon travail et mon temps libre. Je pense que si je n'avais pas ma famille, je ne ferai que travailler tellement je suis passionnée !

### Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui, comme vous, souhaiterait lancer sa propre activité ?

Viser l'excellence dans son domaine d'activité ! Être le plus compétent possible en gardant une humilité et une remise en question permanentes. La réflexion et l'anticipation n'empêchent pas la souplesse et la réactivité. Il s'agit de trouver le savant dosage.