



ASSURANCES

UNE STRATÉGIE  
DANS L'AIR DU TEMPS

Anne-Claire Bisch (photo) incarne la professionnalisation du département fine art de Gras Savoye (Suisse). Le premier courtier de France veut célébrer son centenaire en donnant aux collectionneurs du cru le réflexe de l'assurance tous risques.

## Quand la muse de l'art inspire les chevaliers du «tous risques»

L'antenne suisse de la maison de courtage Gras Savoye s'engage, experte à l'appui, sur le marché local de l'assurance des objets d'art.

STÉPHANE GACHET  
À GENÈVE

Une croissance de 25,4% en 2006. Et une année 2007 plus grasse qu'une peinture à l'huile. Au printemps dernier, les Caïn et Abel de la vente aux enchères ont à nouveau adjugé en rafale. Plus d'un milliard de francs sont passés sous les marteaux de Christie's et Sotheby's. Les expositions de prestige brillent dans les agendas mondains. Mais aux grands spectacles, les petites alcôves, l'essentiel se fait loin des regards, dans le secret des collections privées. On l'aura compris, le marché de l'art cartonne. Et pourtant, «il manque encore le réflexe de l'assurance», dit Pierre Brunel, directeur de l'antenne suisse de Gras Savoye.

### Le premier concurrent est la «non-assurance»

Un appel d'air pour le représentant local du premier courtier français, centenaire cette année, qui se sent prêt à en découper avec le conservatisme continental. Pour livrer cet assaut, le bureau genevois de Gras Savoye a ouvert un département beaux-

arts et veut le faire savoir. Les intentions sont une chose, les moyens pour y parvenir une autre. Il y a quelques mois, la maison de courtage a trouvé sa muse. Anne-Claire Bisch, des yeux dignes de son nom et un pedigree trilingue insolent pour ses 29 ans: double formation en droit, spécialisation assurances, et en histoire de l'art, spécialisation icônes russes, suivie dès le diplôme par un compagnonnage en règle chez un réassureur allemand et auprès du maître de l'assurance faite art, la britannique Lloyd's. Après quatre années de contacts soutenus avec Gras Savoye, elle a finalement rejoint les pénates genevoises du courtier, où l'attend le défi grand format d'inculquer la culture de la protection tous risques aux collectionneurs du cru. L'Alsacienne, férue d'assurance par atavisme, image: «C'est grisant comme du ski extrême! Un enthousiasme compréhensible, la Suisse constituant une place de choix pour le marché de l'art et le réseau d'expertise planétaire de son nouvel employeur donnant des ailes à ses ambitions. Pierre

Brunel est relax, le cortex bouillonnant de projets. «Nous sommes le courtier numéro un des musées et des expositions et l'agent officiel de l'une des plus importantes maisons de voyage d'œuvres d'art du monde. En Suisse, nous combons maintenant un manque en apportant une expertise locale.»

### Les banques privées tiennent les clés du marché

La nouveauté tient surtout à l'arrivée d'une spécialiste au sein d'une maison de courtage, palliatif à la rigidité présumée des assureurs généralistes, pour qui l'œuvre d'art demeure un objet comme un autre. Pierre Brunel se voit ainsi devant un champ vierge, ou presque. Et pour bien enfoncer le clou, le directeur précise que son véritable concurrent est la «non-assurance». Il détaille: «Très peu d'acteurs sont présents sur ce secteur. A part Axa Art, Unica, Hiscox et bien sûr Lloyd's, les assureurs traditionnels ne sont pas présents.» Un point qui semble surprenant. D'autant plus que le segment de marché ex-

posé littéralement du côté anglo-saxon. A l'instar d'Hiscox, dont le bénéfice net au premier semestre a progressé de 69%, certes, toutes divisions confondues.

En Suisse, les signes de changement manquent encore. Toujours selon Pierre Brunel, la Zurich, par exemple, se montre «très performante à l'étranger, mais très conservatrice à domicile». Comprenez que les collections d'art ne tolèrent pas les produits génériques. Le florilège d'anecdotes à haute complication d'Anne-Claire Bisch laisse entrevoir l'étendue des difficultés. Rien n'est moins docile qu'un collectionneur argentin, dont le patrimoine est souvent aussi mobile que son propriétaire. L'assurance doit donc être taillée sur mesure. Le tous risques n'est pas en option avec des objets en péril permanent, entre les banales négligences accidentaires et les trouvailles des rois de la cambriole. Une donnée qui n'a, pour l'heure, pas percé ici aussi bien que dans le monde anglo-saxon. C'est ainsi que Gras Savoye justifie sa position privilégiée, ayant accès à

toutes les solutions disponibles, sans limite géographique. La porte d'entrée sur ce marché, aussi diversifié que les dispositions psychologiques méandres des collectionneurs, tient dans le contact personnel. Forçant, pour son bonheur, Anne-Claire Bisch à jouer la VRP de luxe au chevet des grandes fortunes. Le bouche-à-oreille fait son chemin, mais le maillage au porte-à-porte a ses limites. «Une grande part du marché nous échappe encore», assume le directeur. Mais Genève constitue dans ce domaine le port d'attache ad hoc, avec ses centaines de banques privées. Car là se trouve le véritable sésame, l'assurance fine art devenant le complément naturel du très en vogue art banking et plus largement de la gestion de patrimoine, family offices en tête. Un projet de «solution toute prête» est en cours d'élaboration, histoire de donner un peu de souffle aux élans de l'actuelle et prétendument unique spécialiste du domaine sur le territoire national.

(s.gachet@agefi.com)

## TRANSPORT

## Aéroport de Zurich: bénéficiaire net en hausse au premier semestre

La société exploitante, Unique, a aussi annoncé la démission de son directeur Josef Felder pour 2008.

L'aéroport de Zurich se porte bien. Il a vu son bénéfice net progresser de 24,5% au 1er semestre à 46,1 millions de francs. En même temps que ses résultats, la société exploitante Unique a annoncé la démission de son directeur Josef Felder pour août 2008.

Le chiffre d'affaires réalisé entre

l'entier de l'exercice. L'aéroport devrait accueillir quelque 20,4 millions de passagers cette année. Comme annoncé il y a un mois, le nombre de passagers au 1er semestre a progressé de 8,1% par rapport à la même période de l'an passé à un peu plus de 9,7 millions.

sécurité vont croître, prévient le groupe.

### Josef Felder a participé à l'IPO d'Unique

Unique doit aussi se trouver un nouveau patron. Le président de la direction Josef Felder, âgé de 46 ans, a présenté sa démission mercredi 2008. Il est en fonction

le nom Unique. Il a aussi géré les conséquences des attentats terroristes de 2001 aux Etats-Unis et du grounding de Swissair. M. Felder va continuer à diriger l'aéroport jusqu'à ce que son successeur prenne la relève. Le conseil d'administration a entamé les recherches.

Les microns du dépôt de M. Fel-

## BANQUE CANTONALE

## BCN: forte progression du résultat

La Banque cantonale neuchâteloise (BCN) a réalisé une progression de 19,8%, à 21,6 millions de francs, de son bénéfice net au premier semestre. Par rapport au même semestre de l'an dernier, le bénéfice brut a lui augmenté de 30% à 37,5 millions. Selon un communiqué diffusé mercredi par la BCN, cette évolution qualifiée de «réjouissante» résulte d'une forte croissance de 18,8% à 62,7 millions de francs, des pro-