

Marché de l'art

# Courtier d'art, l'amour du risque

## > Profession

L'explosion des prix des œuvres ces dernières années a fait naître de nouvelles vocations, comme celle de courtier en assurance d'art

> Portrait d'un métier au carrefour de l'histoire de l'art, du droit et de la finance

Catherine Cochard

«Nous sommes un peu comme le notaire ou le médecin de famille: la personne de confiance à qui le client s'en remet entièrement.» Anne-Claire Bisch parle avec passion de son métier de courtière en assurance d'art. Active dans le secteur depuis plus de dix ans, la Française à l'allure de danseuse se considère comme une privilégiée. «On pénètre littéralement dans l'intimité de nos clients. On sait où se trouve leur coffre-fort, on connaît tout de leur mode de vie.» Collections de poupées, peintures ou œuvres contemporaines: la spécialiste aide particuliers et institutions muséales à assurer au mieux leurs objets d'art.

Le secteur de l'assurance d'art pèserait - à l'échelle mondiale - près de 500 millions de dollars. Pour la Suisse seulement, le potentiel s'établirait autour des 50 millions de francs de primes. Un domaine lucratif qui exige des connaissances spécifiques.

«J'ai suivi une double formation universitaire, en droit et sciences économiques puis en histoire de l'art. Pour compléter la théorie avec de la pratique, j'ai passé mes étés à faire des stages dans des compagnies d'assurance. J'ai classé durant des journées entières des photographies de meubles du XVIIIe siècle - consoles, sièges, miroirs - selon leur pays d'origine, leur époque et leur matière... Puis j'accompagnais le directeur de la société dans laquelle j'étais en poste lors de sa tournée des antiquaires, il me demandait de reconnaître les objets.

Plus tard lors d'un autre stage à Paris, on m'emmenait chez Drouot et on faisait tout: les monnaies, les bustes, les instruments de musique... Aujourd'hui, je suis capable d'identifier au premier coup d'œil une commode vénitienne du XVIIIe siècle!»

Suite à cette riche formation, la Française fait ses armes au sein d'un des syndicats des Lloyd's de Londres. «Les Lloyd's sont un marché mondial de l'assurance où des syndicats spécialisés peuvent apporter les capacités financi-



«Le bien est couvert contre toutes sortes de risques», explique Anne-Claire Bisch. La perte, le personnel de maison qui frotte si bien un bronze qu'il n'y a plus de patine, un chat qui reste enfermé seul... CAROUGE, 7 MARS 2014

res pour couvrir des risques peu classiques, comme la mise en orbite d'un satellite, les chevaux de course, les pieds des ballerines ou les objets d'art.» Créés en 1688, les Lloyd's de Londres couvraient à l'origine les cargaisons des bateaux.

Puis Anne-Claire Bisch rejoint une compagnie d'assurance. «Les choses se structurent en général de la façon suivante: le client possède un tableau ou tout autre objet d'art qu'il souhaite assurer. Dans la plupart des cas, il s'adresse à un courtier spécialisé, qui va faire un appel d'offres auprès de différentes compagnies à même d'assurer la pièce ou la collection. Je recevais les appels d'offres des courtiers et leur

faisais des propositions de contrat.»

Un emploi d'abord enrichissant puis un peu frustrant. «Je n'étais pas assez proche des pièces et j'ai décidé - pour me rapprocher des objets - de passer de l'autre côté.» Elle devient courtière, poste qu'elle occupe aujourd'hui chez B.C.D.T. & Associés SA, à Genève.

«Je vais à la rencontre d'une personne, mais je vais également à la rencontre de sa collection. Comme l'artiste s'exprime en faisant de l'art, le collectionneur fait également état de quelque chose d'intime en achetant telle ou telle œuvre. La collection parle du collectionneur.»

Tout d'abord, elle commence

par estimer la collection. «Je suis une assez bonne généraliste, mais je ne suis pas experte en archéologie égyptienne ou en art vidéo. Il me faut alors faire appel à un réseau de spécialistes pour valoriser les objets au plus juste.»

Un premier contact qui réserve souvent des surprises... «J'avais des clients qui vivaient dans les anciens appartements de Voltaire. Tout était d'époque: le papier peint, le mobilier, les vêtements. Les chiens des nouveaux propriétaires se ruiaient sur les canapés et se roulaient dans les manteaux de fourrure... Les gens ne se rendent pas toujours compte de la valeur des choses qu'ils reçoivent en héritage.»

Pour convaincre les clients de l'importance d'une assurance d'art, la courtière n'est pas en manque d'arguments. «Ce n'est pas aussi cher qu'on le pense; c'est en général proportionnellement moins coûteux qu'une assurance ménage classique.» Même si les primes varient en fonction des risques: des pièces dans un coffre-fort sont moins exposées que si elles sont dans une vitrine. «La plupart du temps, il s'agit d'assurances tous risques. Le bien est couvert contre la perte ou le personnel de maison qui frotte si bien un bronze qu'il ne reste plus de patine. Ou encore contre un chat qui reste enfermé dans un château pendant quinze jours... C'est arrivé à un client: l'animal avait réduit à néant les meubles du XVIIIe.»

Les risques diffèrent aussi d'une région du monde à l'autre. «Pour nos clients institutionnels, lorsqu'une pièce part au Japon, il est nécessaire de la couvrir contre les tremblements de terre. Autre cas de figure: le terrorisme. En Suisse, les institutions ne demandent pas forcément de couverture contre ce risque, alors qu'aux Etats-Unis ou en Espagne, les musées emprunteurs l'exigent.» Il faut imaginer le pire: un terroriste qui fait par exemple exploser un avion dans lequel voyage une œuvre ou un attentat sur le lieu d'exposition.

## Il faut imaginer le pire: un terroriste qui fait par exemple exploser un avion dans lequel voyage une œuvre

«Nous sommes là pour défendre nos clients, trouver les bons restaurateurs, négocier la moins-value, sauvegarder leur patrimoine en remettant à neuf ou en retrouvant la somme équivalente aux biens perdus, ce qui leur permettra de recommencer une collection. Enfin, la valeur assurée est opposable à des tiers dans le cas d'une succession et opère aussi comme une légitimation de la cote des œuvres.»

Comme rémunération, le courtier touche un pourcentage - variable et non communiqué - de la prime conclue entre la compagnie et l'assuré. En échange, il s'engage à travailler avec l'ensemble des assureurs du marché et à conseiller ses clients au mieux de leurs intérêts. «Lorsque la cote de certains artistes s'effondre ou, au contraire, grimpe, on doit le communiquer aux assurés concernés pour réévaluer leur couverture au plus juste.» Des mises à niveau plus fréquentes pour les œuvres d'art contemporain que pour les antiquités. «En général, pour tout ce qui est art actuel, au vu des fluctuations du marché, j'opère un suivi semestriel, alors qu'avec des biens classiques, le pointage sera plutôt annuel, voire biennal. Ce suivi, c'est aussi une manière de cultiver la relation de confiance qui m'unit à mes clients.»

## Le billet de Nicolas Galley\*



## L'expansion territoriale des foires

L'annonce de l'implantation de la FIAC, foire internationale d'art contemporain de Paris (dont la première édition américaine prendra place en avril 2015), laisse songeur. Cette stratégie d'expansion globale n'est en soi pas surprenante puisqu'elle s'inscrit dans la lignée des protagonistes de ce marché. Si Art Basel a initié ce mouvement au début du millénaire en s'implantant à Miami puis à Hong Kong, la démarche respectait un gentlemen's agreement, un code d'honneur régissant le milieu des foires d'art, conscient que leur clientèle élargie était quasiment identique et que le développement d'un circuit international de qualité bénéficierait à tous. Les conflits inhérents à tout marché hautement compétitif n'empêchaient pas que les directeurs de chacune de ces foires viennent rencontrer leurs clients sur le territoire de leurs concurrents.

Cette dynamique laissait encore percevoir dans quelles circonstances avaient vu le jour les foires d'art telles que nous connaissons aujourd'hui. La proscription, à la fin des années soixante, de la vente d'œuvre d'art au sein des biennales avait contribué à l'émergence de ce phénomène. La création d'Art Cologne en 1967 puis d'Art Basel en 1970 suivait cette évolution. Le marché de l'art devait trouver de nouvelles plateformes à la limite des territoires d'impunité sur un territoire dépourvu d'un dense tissu de galeries internationales. Les galeristes étaient les initiateurs et les promoteurs.

La prolifération des foires pouvait qu'en traîner un classement de la Hong Kong International Art Fair par Art Basel annoncée en mai 2011 laissait entrevoir un sursis de consolidation. Le mois, c'était au tour de son collègue londonien, Frieze, de divulguer son intention de conquérir New York et de profiter indirectement de l'affaiblissement de l'Armory Show, foire new-yorkaise du mois de mai. La communication de l'avancée des dates d'Art Basel Hong Kong 2015 durant le même mois que l'Armory Show laisse envisager des années difficiles pour cette dernière. Le gentlemen agreement semble définitivement rompu.

Néanmoins, l'implantation de la FIAC surprise. La foire française ne devra pas oublier que sa récente résurrection dans sa ville natale doit beaucoup à son déménagement au sein du Grand Palais, prestigieux territoire, et son redimensionnement privilégiant la qualité des galeries au volume de location des stands. Le renouveau de la marque «FIAC» est encore frais, gare aux mirages de la ruée vers l'or.

\* Directeur des études, Exécutif

## «J'adorerais avoir une collection de portraits de famille»

> Fille de l'art Sophie de Heinrich, conseillère en communication et image de marque dans le domaine de l'art

Le Temps: Votre première œuvre?

Sophie de Heinrich: Une œuvre au crayon de Fifo Stricker, une jungle habitée d'animaux mécaniques, que ma grand-

-La dernière foire visitée?

-Art Genève. Ce qui m'a le plus marquée, c'est la popularité croissante de cette manifestation encore très jeune.

-Votre musée préféré?

-Le Benesse Art Site Naoshima au Japon. C'est là que j'ai vu plusieurs

-Votre dernière découverte?

-L'artiste Ulrich Wulff grâce à Paul-Aymar Mourgue d'Algue, de la Galerie Truth and Consequences à Genève.

-Quelle est la meilleure exposition d'art de ces six derniers mois?

-Je suis allée à Paris pour l'exposi-

Philippe Halsman, étonnez-moi, et la prochaine sera celle de Not Vital au Cabinet d'arts graphiques de Genève.

-Quelle serait l'œuvre que vous achèteriez sur-le-champ si votre budget était illimité?

-Si mon budget était illimité, je

œuvre sur tissu de Louise Bourgeois, un paysage d'Ansel Adams, un Hokusai, tout ce que mon frère Philippe Cramer crée, entre autres une de ses œuvres tissées au fil d'or (vous pouvez en voir une au Musée d'art et d'histoire de Genève). J'adorerais aussi avoir une collection de portraits de famille.