

# Les travaux de l'Enass

Ecole nationale d'assurances

Le marché de l'assurance des œuvres d'art :  
vitrine de l'assurance sans avenir ou  
niche à exploiter ?

Nelson LA FORÊT



## Remerciements

---

Reprendre des études, c'est à la fois un défi et une sacrée cure de jouvence : que de sacrifices, mais aussi que d'échanges, que de découvertes, quel enrichissement intellectuel.

« Ecrire une thèse, ce n'est pas un marathon. C'est plutôt un 100 kms. » C'est ainsi que Pascale Rauline m'a présenté ce pari. Etant sur le point de parvenir à l'arrivée, je crois que cette comparaison était pertinente.

Derrière chaque exploit, il y a une équipe.

Pour y parvenir, j'ai pu m'appuyer sur le soutien constant de ma famille et de mes proches. Je les remercie vivement.

Je tiens aussi à remercier :

- Ma tutrice, qui avec beaucoup de patience m'a montré le chemin à suivre,
- Tous les professionnels et passionnés qui ont répondu avec gentillesse à mes questions,
- Et mes relecteurs.

J'espère qu'en lisant ce document, vous partagerez l'intérêt que j'ai ressenti à découvrir les métiers de l'assurance de l'œuvre d'art.

## Synthèse

---

L'assurance des œuvres d'art est une branche de l'assurance dommage qui est globalement méconnue. Ce secteur est une niche dans l'assurance. La méconnaissance est au moins à deux niveaux : autant le grand public que les assureurs semblent méconnaître ses solutions et ses particularités.

Ainsi, le grand public a souvent l'image qu'elle est très onéreuse et non adaptée à leurs éventuels besoins. Avec des taux de un pour mille, une collection d'un million d'euros peut être couverte pour à peu près mille euros par an. Pour les assureurs, la comparaison avec l'assurance de masse de l'habitation ne lui est pas favorable. Les volumes peuvent au premier abord paraître dérisoires. Sur, le marché français, de nombreux grands acteurs en sont sortis comme Chubb ou Chartis. Generali a aussi fait une entrée avec des tarifs très agressifs, il y a quelques années. Depuis, il semble s'être mis en retrait. Les expériences ont-elles été négatives pour ces acteurs ?

Pourtant, l'assurance des œuvres d'art vaut le détour à plus d'un titre. Certes, comme l'assurance industrielle a permis la construction des gratte-ciels de New-York ou l'assurance spatiale permet que des hommes aillent dans l'espace, elle soutient l'économie des musées, des galeries, des expositions et les collectionneurs. Ce n'est pas rien ! L'art est essentiel à l'homme. Les grottes de Lascaux prouvent que l'attrait de l'humanité pour les formes artistiques ne date pas d'hier.

Les raisons de s'intéresser à cette forme d'assurance sont multiples. Si nous devons n'en citer que trois ce seraient : certaines parties de ce marché sont sous-exploitées, la rentabilité est possible et l'international est source d'opportunité.

Le marché de l'assurance des collections privées est loin d'être saturée. L'ensemble des acteurs confirme que l'ensemble des collectionneurs privés est loin d'être assuré en France. Les journalistes indiquent que seulement 15 ou 20% des collections privées françaises seraient assurées. De même, les collections des entreprises sont un segment que les assureurs ne découvrent que depuis quelques années. Que doivent faire les assureurs et courtiers pour atteindre ces populations sans assurance ?

De plus, la rentabilité peut être possible. Ainsi, les ratios de sinistres sur primes (S/P) peuvent être inférieurs à 50% et la rentabilité peut être à deux chiffres. Tous les assureurs ne peuvent se prévaloir de tels chiffres. Une étude du Lloyds indique que ce marché serait l'un des trois marchés d'assurance mondial les plus importants en croissance. Est-ce que la rentabilité est possible pour tous les acteurs ?

Depuis quelques années, le monde des œuvres d'art voit certains pays monter en puissance très rapidement. Les ventes aux enchères, qui hier se concentraient sur les Etats-Unis et le Royaume-Uni, sont aujourd'hui dans cette grande zone de croissance qu'est l'Asie. Les assureurs peuvent-ils ne pas prendre en compte cette zone ? Est-ce une nouvelle source d'opportunité ? Quels seraient les risques de ne pas la prendre en considération ?

**Mots clefs:** Musée, Fondation, Galerie, Marchand d'art, Collectionneur, Valeur agréée, Valeur déclarée, Garantie d'Etat, Grande exposition, Œuvre d'art

## Abstract

---

Fine Art Insurance is obviously not a well-known insurance market.

The potential clients often think this coverage is too expensive and that existing covers do not correspond to their needs. The facts do not confirm this observation: a collection of one million euros can be insured for one thousand euros.

The insurers can think of this market as too small and too competitive as larger insurers like Chubb and Chartis were forced out. Does it mean that this market is not profitable for insurers?

There are at least three reasons to be interested by fine art insurance.

The first reason is that this market is not saturated. For private collections, in France, only 15 to 20% of the art is insured. Furthermore, insurers discovered a few years ago that the collections held by companies were not covered.

The second reason is that this market can be profitable. The loss ratio is often below 50% and the return on equity can be above 10%. A study by the Lloyds has shown that it is one of the three largest markets and with a strong growth potential.

The last reason is the importance of China and Asia. These countries are new key opportunities that insurers should not miss.

**Key words:** Fine Art, Museum, Foundation, Art Gallery, Art dealer, Collector, Agreed Value, Current Market Value, Exhibition

## Sommaire

---

Remerciements .....	2
Synthèse.....	3
Abstract.....	4
Sommaire .....	5
Introduction .....	6
Du marché des œuvres d'art au Marché de l'assurance des œuvres d'art .....	12
A. De l'œuvre d'art au marché des œuvres d'art .....	13
B. Comment s'assure une œuvre d'art ?.....	22
C. Qui s'assure? .....	26
Que retenir de la première partie ? .....	38
Du côté de l'offre du Marché de l'assurance des œuvres d'art .....	39
A. Qui assure ? .....	41
B. Que faut-il pour être une société d'assurance en œuvres d'art? .....	51
C. L'Etat joue-t-il un rôle dans l'offre en assurance? .....	59
Que retenir de la deuxième partie? .....	66
Dimension Internationale de l'assurance des œuvres d'art .....	67
A. Le marché des œuvres d'art est-il un marché avant tout local?.....	68
B. Quels sont les points d'attention d'une démarche internationale ? .....	71
C. Quelles sont les zones à privilégier? .....	76
Que retenir de la troisième partie ?.....	83
Conclusion .....	84
ANNEXES .....	85
VII. Entretien Madame Isabelle Mancarella – le 14/06/2011 .....	114
VIII. Entretien Madame Dominique Beurdeley – le 06/09/2011.....	117
IX. Entretien Madame Anne-Claire Bisch– le 13/09/2011 .....	119
X. Entretien Monsieur Jacques Lemoine – le 13/09/2011 .....	122
XI. Entretien Madame Diana des Moutis – le 14/09/2011.....	125
XIII. Entretien Monsieur Marc Rome – le 29/09/2011 .....	128
XIV. Entretien Monsieur Jean Baptise Costa de Beauregard - 06/10/2011 .....	133
XV. Entretien Madame Claire Paix – le 10/10/2011.....	137
XVI. Entretien Madame Jennifer Schipf – le 14/11/2011 .....	142
Bibliographie .....	145

## Introduction

---

L'attrait pour les œuvres d'art et les grands artistes tels *Picasso, Courbet ou Monet* ne se dément pas. Deux phénomènes assez parallèles corroborent cet intérêt : les records de fréquentation des expositions, des musées, des foires et les sommets des ventes aux enchères.

La fréquentation ces dernières années des grandes expositions bat des records.

Les expositions avec des files d'attente de plus de 2-3h sont loin d'être rares. Et pour la première fois en France des musées ont été ouverts 24h sur 24h pendant plusieurs jours. L'exposition « *Picasso et les maîtres* » au Grand Palais à Paris avec un budget de 4,7 millions d'euros a engendré un bénéfice d'un million d'euros. L'exposition *Courbet* (aussi au Grand Palais), certes avec un budget nettement inférieur à celui de *Picasso* a dégagé un bénéfice de 2 Millions d'euros<sup>1</sup>. Plus de 900 000 personnes ont vu l'exposition *Monet* au Grand Palais en 4 mois. Pour clôturer cette exposition, les 4 derniers jours (du 22 au 24 janvier 2011) les horaires d'ouverture étaient de 24h/24. Pendant ces quatre jours et trois nuits, 64 711 visiteurs se succèdent<sup>2</sup> (soit plus de 16 700 personnes par jour). De même, l'exposition *Léonard de Vinci* à Londres (du 09/11/2011 au 05/02/2012) suscite une frénésie digne des « rock stars ». L'exemple de la visiteuse d'exposition, Amanda Asland<sup>3</sup> se levant avant 4h du matin pour être à 5h30 dans la file d'attente de l'exposition *Léonard de Vinci* n'ouvrant qu'à 10h est frappant. Chaque jour seulement 500 places sont disponibles à la vente. A 10h, la file d'attente compte déjà 500 personnes ! Sur eBay, les billets d'entrée se revendent à 400 livres anglaises (477 euros) alors que le prix initial était de 16 livres (19.1 euros)<sup>4</sup>, soit une inflation de 2500% !

Sur du long terme, la fréquentation des grands musées s'est accrue. Le Louvre a vu sa fréquentation passer d'1,53 millions de visiteurs en 1974 à 8,34 millions en 2010<sup>5</sup>. L'augmentation est de plus de 444%. Pour 2011, cette tendance persiste, Le Louvre aurait reçu 8,7 millions de visiteurs<sup>6</sup>. Le centre Georges Pompidou devrait atteindre quant à lui 3,6 millions de visiteurs.

Les foires d'art, et particulièrement d'art contemporain, ne sont pas en reste. La FIAC a accueilli en 2010, plus de 85 000 visiteurs<sup>7</sup>. La même année, le nombre de visiteurs de la foire ART Basel était de 62 500.

Cet intérêt pour les artistes en termes de fréquentation de lieux d'exposition aurait pu ne pas se répercuter sur les ventes d'œuvre d'art chez *Christie's, Sotheby's* ou *Drouot*. Une personne

---

<sup>1</sup> Confer l'article : *Le bénéfice de «Picasso et les maîtres» servira à d'autres expositions* -Le figaro 08/01/2009 – d'Éric Biétry-Rivierre

<sup>2</sup> Confer le rapport : Culture patrimoine diffusion revalorisation - Rapport d'activité 2011 du Grand Palais – Edition RMN Grand Palais – page 12

<sup>3</sup> Confer l'article : *Léonard de Vinci, telle une rock star* - Le Figaro 21/12/2011 - de Florentin Collomp

<sup>4</sup> Confer l'article : *Léonard de Vinci, telle une rock star* - Le Figaro 21/12/2011 - de Florentin Collomp

<sup>5</sup> Confer l'article : *La fréquentation touristique du Louvre a augmenté de plus de 400% en près de 40 ans* – le Parisien 04/08/2011

<sup>6</sup> Confer l'article : Ces monuments victimes de leur succès – Le Figaro 22/12/2011 -de Claire Bommelaer

<sup>7</sup> Confer le site : <http://www.fiac.com/>

fréquentant les musées ne sera que rarement un acheteur d'œuvres d'art. Or il n'en est rien ! Le marché des œuvres d'art se porte bien - autant à New-York, Londres qu'à Paris.

Bien sûr, la crise a touché ce marché. Le volume et les prix se sont fortement contractés entre 2008 et 2009. Mais depuis, il est reparti à la hausse. La tendance sur des périodes longues – 10 ans – est à la croissance.

Les ventes de tableaux ou de sculptures vont de sommet en sommet. Une œuvre d'art dépassant une dizaine de millions d'euros ou de dollars lors d'une vente aux enchères n'est plus un spectacle rare. Par exemple, le « Nu au plateau de sculpteur » de *Picasso* a été adjugé 106,4 millions de dollars le 04/05/2010<sup>8</sup>, le « Garçon à la pipe » du même *Picasso* en 2005 avait atteint 106,5 millions de dollars. Le tableau le plus cher serait une œuvre de Pollock vendue en vente privée en 2006 pour 140 millions de dollars et acquise par David Geffen. « L'homme qui marche », sculpture d'*Albert Giacometti* s'est vendue à 104.3 million de dollars. Le club des artistes atteignant ces sommets est très réduit. Par exemple, sur « 25 ventes publiques les plus chères de l'histoire, neuf portaient sur une toile de *Picasso*<sup>9</sup>. »

Début 2012, une vente hors marché aurait confirmé que ces montants pouvaient être dépassés. Ainsi, le Qatar serait l'acheteur d'une des cinq versions du *Joueurs de Cartes*<sup>10</sup> de *Paul Cézanne* pour 250 millions de dollars (190 millions d'euros)<sup>11</sup>.

L'art contemporain suit la même tendance, *Sotheby's* a organisé une vente aux enchères à Londres en septembre 2008 d'œuvres d'un artiste vivant, *Damien Hirst*. Vendre des œuvres d'artistes vivants n'a rien de nouveau. Par contre, c'était la première fois qu'une vente aux enchères ne contenait que des œuvres mises en vente pour la première fois. Traditionnellement, la vente aux enchères est un second marché, un marché de revente. Dans le cas de cette vente, les œuvres étaient montrées pour la première fois publiquement. Le résultat de l'ensemble de cette vente a été de 139 millions d'euros<sup>12</sup> !

Les grandes galeries, celles qui peuvent mettre en avant des artistes, voire créer leur réputation, ne sont pas en reste sur ces aspects. Elles aussi participent à la compétition du toujours plus. Selon Fabrice Bousteau, directeur du magazine « Beaux-Arts », la Galerie *Gagosian*<sup>13</sup> organise « la plus grande exposition au monde jamais consacrée à un artiste vivant !<sup>14</sup> » Du 12 janvier au 18 février 2012, dans les 11 galeries *Gagosian* à travers le monde (New York, Los Angeles, Hong Kong, Athènes, Rome, Paris, Londres et Genève) se déroulera une rétrospective de *Damien Hirst*. La surface totale d'exposition est de 15 000 m<sup>2</sup>. Cette dimension est à comparer au plus grand espace du Centre Pompidou qui est seulement de 2 000 m<sup>2</sup> ! Plus de 7,5 fois la surface d'une exposition comme celle de *Kandinsky* en 2009.

---

<sup>8</sup> Confer l'article : Record mondial de vente aux enchères pour un Picasso - Le Figaro 05/05/2010 - de Tristan Vey

<sup>9</sup> Source: Nathaniel Herzberg, le musée invisible – page 135

<sup>10</sup> Voir en Annexe : [Photographies d'œuvres](#) la photographie de l'œuvre

<sup>11</sup> Source : L'œuvre d'art la plus chère du monde – Le Figaro 04/02/2012 – de Béatrice de Rochebouët et Eric Biétry-Rivierre

<sup>12</sup> Source: Damien Hirst triomphe aux enchères – Le Figaro 17/09/2008 – de Béatrice de Rochebouët

<sup>13</sup> Consultez le site des galeries : <http://www.gagosian.com/>

<sup>14</sup> Confer l'Edito : Mondiale expo – Beaux-Arts Janvier 2012 – de Fabrice Bousteau

**Comment cette appétence pour les œuvres d'art se répercute-t-elle sur l'assurance des œuvres d'art ?** Pousse-t-elle à une croissance de la demande en assurance ? Ou au contraire est-elle un frein à cette dernière ?

Depuis l'explosion de certaines cotes d'artistes, la question suivante a été plusieurs fois posée par des journalistes<sup>15</sup> :

- L'inexorable montée de la valeur des œuvres d'art va-t-elle rendre impossible les grandes expositions des artistes les plus célèbres?

Derrière cette question se cache l'inquiétude que la croissance de la valeur des œuvres d'art fasse augmenter considérablement le coût de l'assurance dans l'organisation. Qu'une exposition trouve le public permettant son équilibre financier n'est jamais certain. L'organisation d'une exposition n'est pas une science sûre. Une exposition rentable cache de nombreuses expositions déficitaires. Si le coût de l'assurance suit l'augmentation des valeurs des œuvres assurées (de façon quasi linéaire), l'assurance pourrait devenir prohibitive. L'augmentation du coût d'organisation d'une grande exposition pourra-t-elle être absorbée par la vente des billets, des souvenirs et le mécénat?

La valeur de certaines œuvres d'art a plus que doublé en quelques années. Si l'assurance devait suivre la même courbe, il est peu probable que l'on puisse répercuter une pareille augmentation sur les consommateurs. Certains pourraient accepter une forte augmentation (comme ceux prêts à renchérir sur les prix d'exposition), mais la grande majorité ne pourrait pas suivre. Il est peu probable que les entreprises et l'Etat à travers le mécénat et les subventions puissent prendre le relais. La crise économique reste d'actualité. Les organisateurs pourraient arriver à la conclusion que l'organisation d'une très grande exposition ne sera pas rentable. Ils pourraient être contraints d'arrêter.

Cette question est un point de départ à une réflexion plus large sur l'intérêt économique et stratégique de l'assurance des œuvres d'art en tant que marché de niche spécifique :

- **Le marché de l'assurance des œuvres d'art, est-il une vitrine de l'assurance sans avenir ?**
- **Ou au contraire, est-elle une niche prometteuse, qui mériterait d'être mieux exploitée ?**

Pour répondre à cette problématique principale, nous allons diviser notre étude en trois parties :

- Du marché des œuvres d'art au marché de l'assurance des œuvres d'art
- Du côté de l'offre du marché de l'assurance des œuvres d'art
- La dimension Internationale de l'assurance des œuvres d'art

Cette étude est principalement centrée sur le marché français. Quelques éléments de comparaison sont fournis tout au long de l'étude, mais elle n'a pas pour but de présenter l'exhaustivité des marchés internationaux.

---

<sup>15</sup> Confer les articles suivants : Assurances à la hausse, expositions à la baisse ? - Le Journal des Arts - n° 134 – 12/10/2001 de ANTONETTO BARBARA & LASNIER JEAN-FRANCOIS et Les prix exorbitants des primes pour les expositions – Le figaro 22/08/2008 - de MARIE-DOUCE ALBERT et ANNE JOUAN



# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

La dernière partie élargit un peu le périmètre du sujet, en se concentrant sur la dimension critique d'intervention des acteurs, mais ne cherche pas non plus à faire une analyse détaillée mondiale.

La première partie « Du marché des œuvres d'art au marché de l'assurance des œuvres d'art » ouvrira le sujet en partant du marché des œuvres avec les questions suivantes :

- Que représente le marché de l'art ?
- Puis, comment s'assure une œuvre d'art ?
- Et, pour finir : qui s'assure ?

Cette partie se focalise sur la demande en assurance : quelle est-elle ? Comment se construit-elle ?

Certaines problématiques du marché des œuvres d'art ont une résonance dans celui de l'assurance des œuvres d'art.

La question de la définition d'une œuvre d'art qui a été posée mille fois demeure d'actualité. A l'échelle de l'humanité, la différenciation entre art et artisanat est toute récente. Au début du 20<sup>ème</sup> siècle, *Duchamp* avec ses « ready made » a remis en cause la vision classique de l'œuvre d'art. L'émergence de la vidéo, de l'informatique, d'internet a fait émerger de nouvelles formes artistiques et a repoussé à chaque fois la frontière des œuvres d'art. Des artistes, suivant d'une certaine façon les questionnements sur l'anatomie et la vie de la Renaissance cher à *Rembrandt*<sup>16</sup> ou *Léonard de Vinci*<sup>17</sup> ont réalisé des œuvres sur des animaux morts comme *Annette Messager* ou *Damien Hirst*<sup>18</sup>. Cette question de la définition d'une œuvre d'art est primordiale pour l'assurance des œuvres d'art, elle est à l'origine de la matière assurable.

Savoir quel est le volume du marché des œuvres d'art a son importance pour l'assurance. Le montant de ce marché est non seulement un premier indicateur des possibilités de l'assurance. Mais ce marché est aussi le lieu où se créent des références de valeurs qui servent à établir les primes d'assurances et d'indemnités en cas de dommage partiel ou total. L'évolution de ce marché peut servir d'indicateur à celle de l'assurance des œuvres d'art. Si le marché des œuvres d'art croît, l'assurance des œuvres d'art devrait suivre la même tendance. La question de la valeur est au cœur de l'assurance. Elle est au centre de tout calcul actuariel.

Ces premières questions ouvrent la porte à bien d'autres :

- N'y a-t-il qu'une seule et unique définition pour la valeur des œuvres d'art ?
- Comment s'assure une œuvre d'art ?
- Quels sont les éléments à ne pas omettre pour que l'assurance parvienne à jouer son rôle dans la protection des œuvres d'art ?

Cette partie sur la demande possible en assurance ne pouvait pas s'achever sans évoquer le sujet des acteurs de la demande en assurance.

---

<sup>16</sup> Par exemple : La Leçon d'anatomie du docteur Tulp de Rembrandt, huile sur toile de 1632

<sup>17</sup> Léonard de Vinci a réalisé de nombreuses études sur l'anatomie. Un exemple est visible en Annexe :

[Photographies d'œuvres](#)

<sup>18</sup> Voir en Annexe : [Photographies d'œuvres](#) la photographie du *Veau d'or*

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

- Qui sont-ils ?
- Quels sont leurs besoins ?

La deuxième partie « Du côté de l'offre du Marché de l'assurance des œuvres d'art » est axée sur l'offre en assurance.

- Elle part des questions suivantes : quels sont les acteurs qui assurent ? Quelle est l'offre en assurance ?
- Elle débouche sur la question des qualités nécessaires pour un assureur sur ce marché. Existe-t-il de la place pour tous les assureurs ? Ou la situation actuelle est-elle déjà très, voire trop compétitive ?
- Puis, elle aboutit sur la question du rôle de l'Etat. Ce dernier joue-t-il un rôle particulier dans l'offre en assurance ?

Pour aborder ce sujet, les questions sont nombreuses :

- L'assurance des œuvres d'art représente-t-elle un chiffre d'affaire important ?
- Qui sont les assureurs ? Sont-ils nombreux ? Y-a-t-il de la place pour de nouveaux entrants ?
- A-t-on à faire à des assureurs généralistes ayant une branche assurance des œuvres d'art ?
- Le marché français est-il comparable à un marché de référence comme celui des Etats-Unis ?
- Comment s'organise la distribution ?
- Quels sont les produits ?
- Comment sont proposés ou distribués les produits ?
- Peut-on souscrire en ligne ?
- Quel est le rapport entre les cibles et les produits proposés ?
- Quelles sont les perspectives ?
- Y-a-t-il des domaines qui mériteraient d'être exploités ?
- Existe-t-il des nouveaux sous marchés ?
- Si oui lesquels ?
- Le marché peut-il s'avérer rentable ?
- Quelles sont les conditions pour pouvoir assurer les œuvres d'art ?
- Comment un assureur peut-il se différencier sur ce marché ?
- L'Etat est-il un soutien pour l'assurance des œuvres d'art ?
- Puisque les conditions à l'origine de la Garantie d'Etat ont évolué, pourrions-nous aujourd'hui nous passer de cette dernière ?
- Les assureurs peuvent-ils se substituer à l'Etat pour l'assurance des grandes expositions ?
- Quels axes d'améliorations sont envisageables pour la Garantie d'Etat ?
- L'actualité des dettes des Etats Européens poussant à la réduction des engagements des Etats peut-elle aboutir à la fin de la Garantie d'Etat ?

La dernière partie « Dimension International de l'assurance des œuvres d'art » répondra à la question de l'échelle d'intervention des assureurs de ce marché.

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Le marché de référence pour certaines œuvres d'artistes est aujourd'hui la planète. Un *Andy Warhol* vendu à Hong-Kong en mai sert de référence pour la vente suivante du même artiste en septembre à Londres et décembre à New-York. Des expositions quasiment identiques sont présentées sur plusieurs continents. La dimension internationale de certains aspects du marché des œuvres d'art se répercute-elle sur le marché d'assurance des œuvres d'art ?

Ainsi se pose la question : les assureurs peuvent-ils opérer purement localement ? Doivent-ils se focaliser sur leur marché local ? Dans ce cas, ne risquent-ils pas de se priver de certaines opportunités ?

Ou bien, l'importance des échanges entre pays est-elle devenue telle que le marché de l'assurance des œuvres d'art ne peut se permettre de faire l'impasse sur l'international ?

Pour répondre à cette question, il faut commencer par analyser comment les trois principales familles d'acteurs agissent sur la demande en assurance des œuvres d'art. Le secteur de l'assurance doit-il chercher à agir uniquement au plus près de ses clients ? L'échelle nationale est-elle indépassable ?

Ou au contraire, si le niveau des échanges est indubitablement mondial, les assureurs doivent-ils avoir une dimension internationale pour répondre à la demande et chercher à offrir les mêmes produits partout dans le monde ?

Selon la réalité économique de ces marchés, l'assurance peut intervenir de différentes façons. Quels sont les risques à ne pas intervenir à la bonne échelle ?

Cette partie se clôturera sur la question des capacités internationales en assurance des œuvres d'art.

Dans cette dernière partie, les questions suivantes trouveront une réponse :

- Quelle est l'échelle du marché des œuvres d'art pour les différents acteurs ?
- La ville de New-York est-elle toujours la référence incontestée du marché des ventes des œuvres d'art ?
- L'assurance des œuvres d'art devrait-elle s'intéresser à des nouveaux pays ?
- Si oui lesquels ?
- Les assureurs peuvent-ils faire l'impasse sur l'international ?
- Quels sont les problèmes des capacités internationales ?
- Quelles sont les conséquences des problématiques de capacités ?

## Première Partie

# Du marché des œuvres d'art au Marché de l'assurance des œuvres d'art

---

« Les hommes libres aiment les arts et les conservent, au contraire des barbares qui détestent les sciences et les arts »

L'abbé Grégoire

### De l'œuvre d'art au marché des œuvres d'art

- Qu'est-ce qu'une œuvre d'art?
- Que représente le marché des œuvres d'art?
- Quelles sont les perspectives?
- Comment s'assure une œuvre d'art ?

### Comment s'assure une œuvre d'art ?

- Quelle est l'importance de la valeur de l'œuvre pour l'assurance ?
- Valeur agréée versus valeur déclarée : Choix stratégique?

### Qui s'assure?

- Qu'est-ce qu'un collectionneur?
- Qu'est-ce qu'une galerie ? Qu'est-ce qu'un marchand ?
- Qu'est ce qu'un musée public?
- Quels sont les risques ?
- Quels sont les besoins en assurance ?

## A. De l'œuvre d'art au marché des œuvres d'art

### A.1. Quelle est la définition d'une œuvre d'art ?

« Il y a autant de beautés qu'il y a de manières habituelles de chercher le bonheur. »

Charles Baudelaire, Salon de 1846

#### A.1.i. Existe-t-il une définition unique ?

Le concept d'œuvre d'art est relativement récent. C'est à la Renaissance que les rôles d'artisan et d'artiste se sont différenciés. L'artiste devient alors créateur à part entière. Madame Raymonde Moulin emploie le qualificatif d' « alter-deus »<sup>19</sup> Les objets créés ont des qualités qui ne sont plus seulement pratiques et utiles. Ces objets ont des qualités avant tout esthétique. Ils sont réalisés pour susciter la réflexion, l'admiration, créer toutes sortes de sentiments et de sensations. Ces objets sont aussi des supports de communication dont les thèmes peuvent être religieux, mythologiques, politiques.

On pense de suite à des tableaux, à des sculptures, à des photographies, donc à des objets quasi-unicques (ou au nombre limitée d'éditions). *Marcel Duchamp* et ses célèbres « ready made<sup>20</sup> », ont fait éclater le cadre des œuvres d'art. Quasiment tout peut devenir une œuvre pour peu que trois types de personnes le décident : l'artiste, l'acheteur et la personne à qui l'acheteur le transmet ou le revend. Pourquoi trois et non pas deux ? Car il faut une valeur patrimoniale, que l'objet ne soit pas consommé, détruit de suite.

Des définitions, ils en existent de nombreuses.

L'Etat a établi une définition précise des œuvres d'art. Regardons de plus près, si elle pourrait nous convenir.

#### A.1.ii. Définition juridique

La définition juridique et fiscale française à la fois des œuvres d'art, des biens d'occasion, des objets de collection et objets d'antiquité est la transposition de la septième directive européenne. La loi date du 29 décembre 1994 et le décret d'application date du 17 février 1995.

L'article concernant les œuvres d'art est l'article 2 qui a été reproduit ci-dessous :

« Sont considérées comme œuvres d'art les réalisations ci-après:

---

<sup>19</sup> Raymonde Moulin, le Marché de l'art, Mondialisation et nouvelles technologies

<sup>20</sup> Marcel Duchamp définit le ready made comme un "objet usuel promu à la dignité d'objet d'art par le simple choix de l'artiste" (article "Ready Made" dans le Dictionnaire abrégé du surréalisme). Les premiers objets choisis et promus au rôle de Ready-made sont une roue de bicyclette (en 1913), un Porte Bouteille (1914) et un urinoir nommé Fontaine (1917) – Voir en annexe : La Fontaine de Marcel Duchamp

- 1) Tableaux, collages et tableautins similaires, peintures et dessins, entièrement exécutés à la main par l'artiste, à l'exclusion des dessins d'architectes, d'ingénieurs et autres dessins industriels, commerciaux, topographiques ou similaires, des articles manufacturés décorés à la main, des toiles peintes pour décors de théâtres, fonds d'ateliers ou usages analogues;
- 2) Gravures, estampes et lithographies originales tirées en nombre limité directement en noir ou en couleurs, d'une ou plusieurs planches entièrement exécutées à la main par l'artiste, quelle que soit la technique ou la matière employée, à l'exception de tout procédé mécanique ou photomécanique;
- 3) A l'exclusion des articles de bijouterie, d'orfèvrerie et de joaillerie, productions originales de l'art statuaire ou de la sculpture en toutes matières dès lors que les productions sont exécutées entièrement par l'artiste; fontes de sculpture à tirage limité à huit exemplaires et contrôlé par l'artiste ou ses ayants droit;
- 4) Tapisseries et textiles muraux faits à la main, sur la base de cartons originaux fournis par les artistes, à condition qu'il n'existe pas plus de huit exemplaires de chacun d'eux;
- 5) Exemplaires uniques de céramique, entièrement exécutés par l'artiste et signés par lui;
- 6) Emaux sur cuivre, entièrement exécutés à la main, dans la limite de huit exemplaires numérotés et comportant la signature de l'artiste ou de l'atelier d'art, à l'exclusion des articles de bijouterie, d'orfèvrerie et de joaillerie;
- 7) Photographies prises par l'artiste, tirées par lui ou sous son contrôle, signées et numérotées dans la limite de trente exemplaires, tous formats et supports confondus. »

### A.1.iii. Qualités et limites de la définition juridique

Cette définition des œuvres d'art possède plusieurs avantages. Elle distingue les œuvres d'art des biens d'occasion, des objets de collection et objets d'antiquité. Elle correspond à une classification précise des objets d'art et précise les limites du nombre d'exemplaires à la fois pour les sculptures et les photographies.

Selon cette définition, bon nombre de collectionneurs, de musées ou de galeries ne reconnaîtraient pas leurs objets d'art dans cette définition. Même les « ready made » de *Duchamp* ne sont pas fiscalement des œuvres d'art ! Toutes les formes d'art numérique ne rentrent pas dans le champ de cette définition. Les œuvres composites avec des matières diverses dont parfois organiques ne sont pas des œuvres d'art. Doit-on prévenir *Sotheby's* que la pièce de *Damien Hirst* « Veau d'or<sup>21</sup> », vendu en 2008 pour 13 millions d'euros n'est pas une œuvre d'art ?

La réponse juridique et fiscale ne correspond pas au marché des œuvres d'art.

**Les assureurs ne peuvent se limiter à cette définition, s'ils veulent accompagner leurs clients et assurer les collections actuelles.** Citons Madame Claire Paix d'Albingia<sup>22</sup> : « Des assureurs comme Hiscox ou AXA Art ne veulent pas assurer des œuvres avec des éléments informatiques. C'est à la fois de l'art et pas de l'art. Cela ne rentre dans aucune case. »

---

<sup>21</sup> Voir en Annexe la photographie

<sup>22</sup> Confer en Annexe : [L'entretien de Madame Claire Paix](#)

## A.1.iv. Définition de Raymonde Moulin

Raymonde Moulin est la fondatrice du centre de sociologie des arts de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (EHESS qui fait partie du Centre National de Recherche Scientifiques - CNRS). Elle a écrit plusieurs ouvrages sur le marché de l'art. Dans l'un d'eux, elle propose la définition suivante :

« L'œuvre d'art est un bien rare, durable, qui offre à son détenteur des services esthétiques (plaisir esthétique), sociaux (distinction, prestige) et financiers. Elle ne procure pas de revenus, mais du fait qu'elle est un bien meuble, susceptible d'être revendu avec une éventuelle plus-value, elle constitue un objet [...] de placement alternatif à d'autres actifs. »<sup>23</sup>

Dans cette définition, tout est important, autant la rareté, la durabilité, les plaisirs esthétiques, que le prestige qu'elle peut apporter et sa valeur financière.

## A.2. Que représente le marché des œuvres d'art ?

« Le monde de l'art n'est pas celui de l'immortalité, c'est celui de la métamorphose. »

André Malraux

### A.2.i. L'ensemble du marché mondial

« Le marché de l'art ne cesse de battre des records. »<sup>24</sup>

De loin, le marché des œuvres d'art semble aller de records en records. Ainsi l'œuvre de *Picasso* «Nu au plateau de sculpteur» s'est vendue en mai 2010 à 82 millions d'euros. Une sculpture de *Giacometti* « l'homme qui marche » a atteint 80.3 millions d'euros en février de la même année. En novembre 2006, le *Pollock* « N°5 » a été vendu pour presque 108 millions d'euros.<sup>25</sup> Ces records pourraient donner l'impression que la valeur de ce marché est considérable.

Le haut du marché ne doit pas cacher l'ensemble du marché. **Le marché des œuvres d'art représente 43 Milliards d'euro en 2010** (source étude de la TEFAF, The European Fine Art Foundation qui organise la foire de Maastricht).<sup>26</sup> Ce montant est certes important. Mais inférieur à la capitalisation de l'Oréal au 21/10/2011 (plus de 47 Milliards d'euros), l'Oréal étant la cinquième capitalisation du CAC40.

Le marché Français devrait être compris entre 3 et 5 Milliards d'euros<sup>27</sup>.

---

<sup>23</sup> Raymonde Moulin, le Marché de l'art, Mondialisation et nouvelles technologies

<sup>24</sup> Article sur le site de libération : Ventes aux enchères : nouveau records à Londres - 24/06/2010

<sup>25</sup> Article sur le site de l'expansion : Un Picasso bat le record mondial de vente aux enchères - 05/05/2010

<sup>26</sup> Confer le site TEFAF- Article: Art Market update by Dr Clare McAndrew du 23/03/2011

<sup>27</sup> Confer page 25, Le marché de l'art de Jean-Marie Schmitt

## A.2.ii. Quels sont les marchés ? Quels modes de vente ?

Le marché des œuvres d'art est différencié en deux parties : le marché primaire et le marché secondaire. Le marché primaire est constitué de l'ensemble des œuvres d'art qui sont vendues pour la première fois. Le marché secondaire est par opposition l'ensemble des œuvres qui ont déjà été vendues.

La vente des œuvres peut se réaliser de trois façons différentes :

- De gré à gré
- Aux enchères
- Hors marché

La vente de gré à gré est une vente sans intermédiaire. Elle est le mode de vente le plus courant. Dans cette catégorie sont rassemblés :

- Les marchands pour le second marché de l'art ancien ou moderne,
- Les galeries pour le marché primaire de l'art contemporain,
- Les artistes vendant directement

La vente aux enchères fait intervenir trois acteurs : le vendeur, l'acheteur et l'organisateur de la vente aux enchères.

Les ventes hors marché sont semblables à celle de gré à gré à ceci près qu'elles n'impliquent pas de professionnels et donc se font entre particuliers. Dans cette catégorie, se trouve la passion des français pour les vide-greniers. Il y en aurait 50 000 par an<sup>28</sup>. Sur ce marché, il peut se vendre des œuvres, mais de façon anecdotique.

En France, nous retenons la répartition 40/60 entre les ventes aux enchères et les ventes de gré à gré.

La Ministre de la culture a même parlé d'un ratio quintuple entre les ventes privées et les ventes publiques<sup>29</sup>.

## A.2.iii. Importance des ventes aux enchères et de l'art contemporain

La vente aux enchères est la partie la plus visible de ce marché. Elle rend manifeste l'évolution de ce marché.

*Sotheby's* a réalisé à partir de ses ventes 2007 (5.4 milliards de dollars) une répartition des ventes par type de biens<sup>30</sup>. Les ventes d'œuvres d'art se font principalement sur l'art contemporain (36%), les Impressionnistes et l'art moderne (32%).

---

<sup>28</sup> Rapport annuel du Syndicat National du Commerce de l'Antiquité et de l'Occasion (SNCAO) du 24 avril 2007

<sup>29</sup> Discours de Christine Albanel lors de la remise du rapport de Martin Bethenod et de la présentation du « Plan de renouveau pour le marché de l'art français »

<sup>30</sup> Source : Sotheby's, dossier investisseur, avril 2008



# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

Types de biens	Part des ventes Mondiales (en %)	Part des ventes Mondiales des œuvres d'art (en %)
Tableaux Anciens	6	9
Autres peintures et beaux-arts	16	23
Impressionnistes et art moderne	22	32
Art contemporain	25	36
Mobilier et arts décoratifs	24	
Joannerie	5	
Livres et Autres	2	

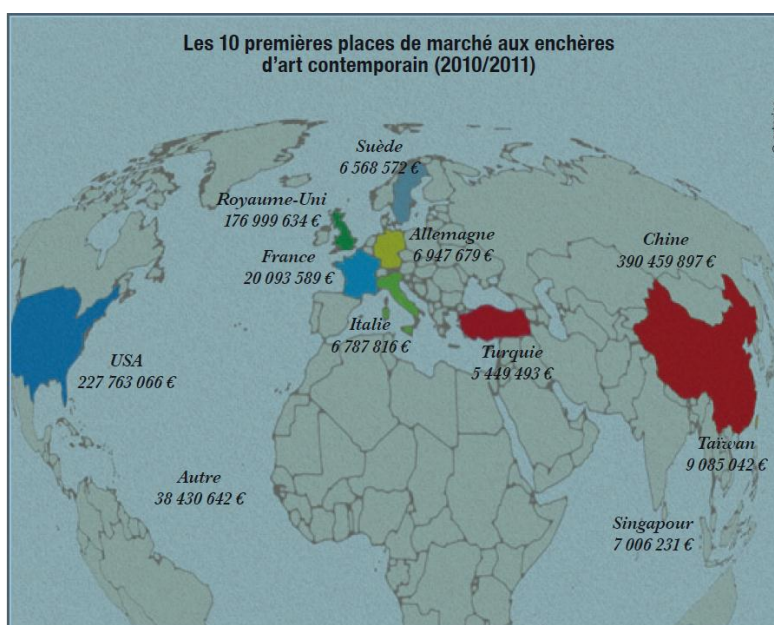
Pour les œuvres d'art, seules nous intéressent les quatre premières lignes.

ArtPrice donne une photographie annuelle et mondiale de ce marché<sup>31</sup>. Cette étude se concentre principalement sur l'art contemporain.

Pour le premier semestre 2011, l'ensemble des ventes aux enchères représente 4.3 Milliards d'euros. C'est le meilleur semestre de tous les temps. Les sommets de 2007/2008 sont dépassés.

Cette étude démontre que **le marché mondial de l'art contemporain est en plein essor**. Ainsi les **ventes sur un an (juillet 2010-juin 2011), pour l'art contemporain s'élèvent à 895 m€** (contre 501 m€ en 2009/2010), c'est **10 fois plus que sur la période juillet 2001-juin 2002** !

Ces deux études attestent l'importance de l'art contemporain. Les assureurs voulant accompagner les musées, les galeries et les collectionneurs ne peuvent faire l'impasse sur l'art contemporain. Encore une fois, la définition juridique des œuvres d'art est trop limitative. L'art contemporain apporte de nouveaux défis aux assureurs. **Si l'art change, l'assurance des œuvres d'art peut-elle rester identique ?**



<sup>31</sup> Le marché de l'art contemporain 2010/2011 – Le rapport annuel Artprice

## A.3. Quelles sont les perspectives ?

### A.3.i Comment évolue la fréquentation des expositions ?

L'attrait pour les œuvres ne se dément pas.

Il n'est jamais certain que le public réponde aux propositions des différentes expositions. L'organisation des expositions n'est pas une science sûre pour laquelle la rentabilité est toujours au rendez-vous.

Cependant, ces dernières années certaines expositions ont battu des records de fréquentation. Pour certaines d'entre elles, il n'est pas exceptionnel d'avoir deux ou trois heures de queue ou que la réservation des billets se clôture en quelques heures comme pour un concert prestigieux de *Madonna*, *Prince* ou des *Rolling Stone*. Exceptionnellement, pour les deux dernières expositions picturales importantes de la RMN (Réunion des Musées Nationaux) sur *Monet* et *Picasso et les maîtres*, les lieux d'expositions ont été ouverts 24h/24 pendant plusieurs jours. La soif de culture artistique est étonnante. Elle demeure importante, alors que les loisirs alternatifs sont nombreux. Au cinéma, à la télévision, se sont ajoutés les vidéos, les jeux vidéo, internet, les réseaux sociaux, etc...

Ces dernières expositions n'ont pas battu les records en nombre de visiteurs de l'exposition *Toutankhamon* de 1967 qui avait accueilli 1,2 million de visiteurs en 6 mois et demi<sup>32</sup>. Elles sont malgré tout, toutes deux à l'origine de plusieurs records.

L'exposition *Monet* (pendant 4 mois en 2010-2011) est celle qui a eu la plus forte fréquentation, après celle de *Toutankhamon*, avec 913 064 visiteurs au total. Si sa fréquentation journalière, ainsi que sa durée étaient restées toutes deux identiques à celle de *Toutankhamon*, sa fréquentation globale aurait dépassé cette dernière et aurait quasiment atteint 1,5 million d'entrée en 6 mois et demi.

Avec l'exposition « *Picasso et les maîtres* », de nombreux records ont également été atteints. Avec un budget de 4,7 millions d'euros<sup>33</sup>, il s'agit du budget le plus élevé pour une exposition en France. Il se compose principalement des lignes suivantes : 1 million pour le transport, 716 000 en scénographie et 790 000 en assurance pour la partie non couverte par l'Etat. L'Etat a apporté sa garantie pour tout sinistre supérieur à 100 millions (dans la partie suivante, nous reviendrons plus en détail sur ce sujet<sup>34</sup>). La valeur totale des œuvres assurées était de 2 milliards d'euros ! Jamais une exposition en France n'avait connu une telle valeur. Cette exposition a engendré un bénéfice d'un million d'euros<sup>35</sup>. Le retour sur investissement est substantiel 21% pour 4 mois d'expositions. Il faut tempérer ce ratio et ne pas oublier qu'une telle exposition représente plusieurs mois voire plusieurs années d'organisation.

---

<sup>32</sup> Source : Dans les coulisses des grandes expositions – Beaux Art 06/2011 – de Françoise-Aline Blain

<sup>33</sup> Source : Dans les coulisses des grandes expositions – Beaux Art 06/2011 – de Françoise-Aline Blain

<sup>34</sup> Chapitre : [L'Etat joue-t-il un rôle dans l'offre en assurance?](#)

<sup>35</sup> Source L'article : Le bénéfice de «*Picasso et les maîtres*» servira à d'autres expositions - Le Figaro 08/01/2009 – d'Éric Biétry-Rivierre

## A.3.ii Compétitions des musées et fondations

En parallèle à cette demande pour des expositions à la fois de qualité, consensuelles et exceptionnelles, sont apparus de nouveaux lieux d'expositions. A Paris, évoquons *La fondation Cartier*<sup>36</sup> (1994), *La Maison Rouge*<sup>37</sup> (2003) et *La Pinacothèque de Paris*<sup>38</sup> (2007). Ces lieux sont source d'une nouvelle offre en expositions.

Cette augmentation des lieux d'exposition est-elle un épiphénomène, à la fois limité dans le temps et dans l'espace ?

Pour répondre à cette question, changeons de focale et d'échelle, cherchons une plus grande tendance.

Le Musée *Guggenheim* à Bilbao (1997) a été un signal fort. Il a montré que l'on pouvait créer une référence et un nouveau lieu pour le tourisme culturel. Bilbao accueille chaque année 800 000 visiteurs. Les retombées économiques pour la ville ont montré que l'offre de nouveaux lieux d'exposition pouvait créer une nouvelle demande.

Le Louvre ouvre un musée à Lens et un à Abou Dhabi. Le centre George Pompidou a ouvert une antenne à Metz. Marseille réalise un musée des Civilisations Méditerranéennes. *François Pinault* a ouvert deux musées en Italie et *Bernard Arnaud* va ouvrir aussi un musée à Paris. Et ce ne sont que quelques exemples. Paris n'est pas une exception !

**L'attrait du public pour les expositions d'œuvres et l'augmentation des lieux d'expositions soutiennent l'offre, ce qui pousse la demande en assurance d'œuvres d'art à la hausse.**

## A.3.iii Quelle est la tendance des ventes des œuvres d'art ?

Le marché des œuvres d'art a bien sûr été impacté par la crise financière et économique. Les ventes en fin 2008 et 2009 étaient bien en deçà de celles de 2007 et de début 2008. C'était prévisible. A-t-il repris depuis ? Peut-on dégager une tendance sur du long terme ?

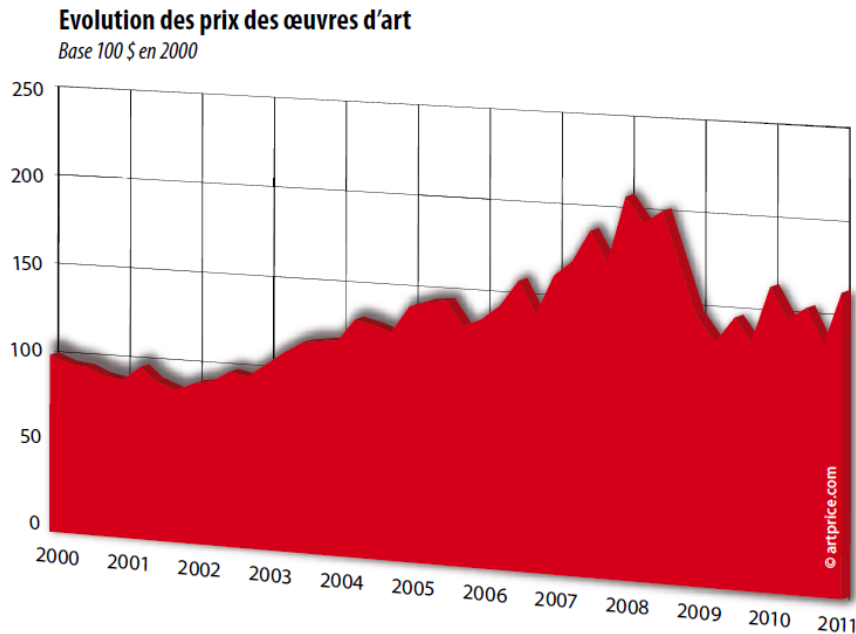
Depuis quelques années, plusieurs indices sur la valeur des œuvres d'art ont été créés tels le Mei Moses Fine Art Index ou celui d'Artprice. Ces indexes sont établis à partir d'un nombre important de ventes aux enchères et permettent d'établir l'évolution du marché des œuvres d'art, de la même manière que le CAC40 reflète l'évolution des valeurs du marché parisien. Celui d'Artprice a été créé à partir de plus de 4,9 million d'adjudications (ventes aux enchères). La base 100 de cet indice est l'année 2000, nous constatons qu'entre 2000 et 2002, il a un peu baissé pour suivre une tendance haussière jusqu'à 2008 et atteindre les 200 points. La crise l'a refait descendre à fin 2008 autour des 140 points. Depuis il est remonté autour des 160 points.

---

<sup>36</sup> Consulter le site : <http://fondation.cartier.com/>

<sup>37</sup> Consulter le site: <http://www.lamaisonrouge.org>

<sup>38</sup> Consulter le site: <http://www.pinacothèque.com>



Que constatons-nous?

Tout d'abord que sur 10 ans, il y a une tendance forte à la hausse, en huit ans, l'indice a doublé et entre fin 2008 et 2011, l'indice est reparti à la hausse. A titre de comparaison, l'indice CAC40 en 2000 était au-dessus des 6000 points et à 4000 points début 2011. Ainsi, sur 10 ans, suite à deux crises (celle de 2001-2003 et celle 2007-2009), un investisseur du CAC40 aurait perdu 33% de son investissement, tandis qu'un investisseur sur le marché de l'art aurait gagné 60% en moyenne. Sur les dix dernières années, en moyenne la valeur des œuvres d'art est plus stable que les valeurs financière. **Pour un assureur d'œuvre d'art de collection privée, la valorisation du marché des œuvres d'art est un atout. Un assureur qui aurait gardé le même portefeuille d'assurés en 10 ans (et si ces derniers ont fait évoluer leur assurance comme la valeur moyenne des œuvres d'art) aurait vu l'augmentation de 60% de ses engagements. L'assureur doit vérifier que les revalorisations des biens des assurés sont périodiquement réalisées.** Sinon ces derniers risquent de devenir sous-assurés.

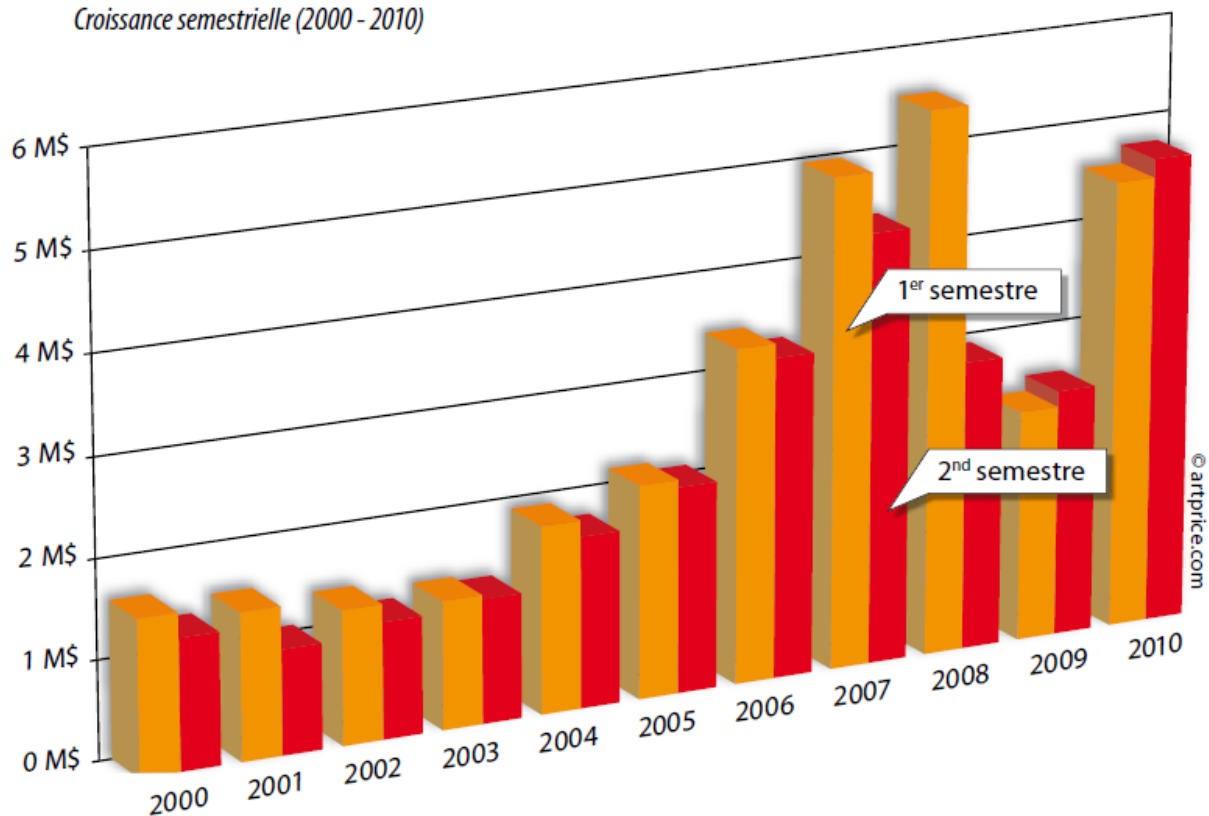
Le dynamisme de ce marché se traduit aussi depuis dix ans dans le volume des ventes publiques. Les ventes ont diminué pendant la crise de 2007-2009, mais sont reparties depuis. Le produit des ventes est passé de 2.5 Milliards de dollars en 2000 à 9 Milliards de dollars en 2010. C'est une croissance de plus de 300%. Le premier semestre 2011 est le meilleur semestre de tous les temps avec un résultat de 4.3 Milliards d'euros<sup>39</sup>.

Le marché (malgré les impacts des crises) est sur une tendance de forte croissance. **Si le besoin en assurance d'œuvres d'art des collections suit les évolutions du marché des ventes aux enchères, celui-ci devrait continuer à croître.** La croissance du besoin en capacité doit s'avérer forte. Ce marché est un relais de croissance pour les assureurs.

39 Source: Le marché de l'art contemporain 2010/2011 – Le rapport annuel Artprice

## Produits des ventes publiques de Fine Art - Monde

Croissance semestrielle (2000 - 2010)



### A.3.iv Comment le Lloyds analyse-t-il les opportunités du marché d'assurance lié au marché des œuvres d'art?

Au mois d'avril 2010, le Lloyd's, célèbre marché d'assurance a publié une étude sur les différents marchés d'assurance et sur leurs potentielles évolutions<sup>40</sup>. Cette étude a été réalisée sur des statistiques mondiales (le marché du Lloyd's représente plus de 200 pays ou territoires), concernant 25 marchés d'assurance.

L'axe des abscisses classe de droite à gauche (de 1 à 25, 1 étant la meilleure note), les marchés d'assurance à la plus forte croissance. Cette classification a été réalisée à partir de la moyenne du taux de croissance entre 2002 et 2008. L'axe des ordonnées classe de haut en bas (de 1 à 25), les revenus des marchés d'assurance. Cette classification a été réalisée à partir des revenus 2008 (primes brutes).

Le groupe 1 (partie en haut et à droite) est le groupe le plus stratégique selon le Lloyd's. C'est celui à forte croissance et dont les revenus sont les plus conséquents. Le marché des œuvres d'art fait partie de ce groupe. Il est selon le Lloyd's un marché à forte croissance et générant un revenu conséquent.

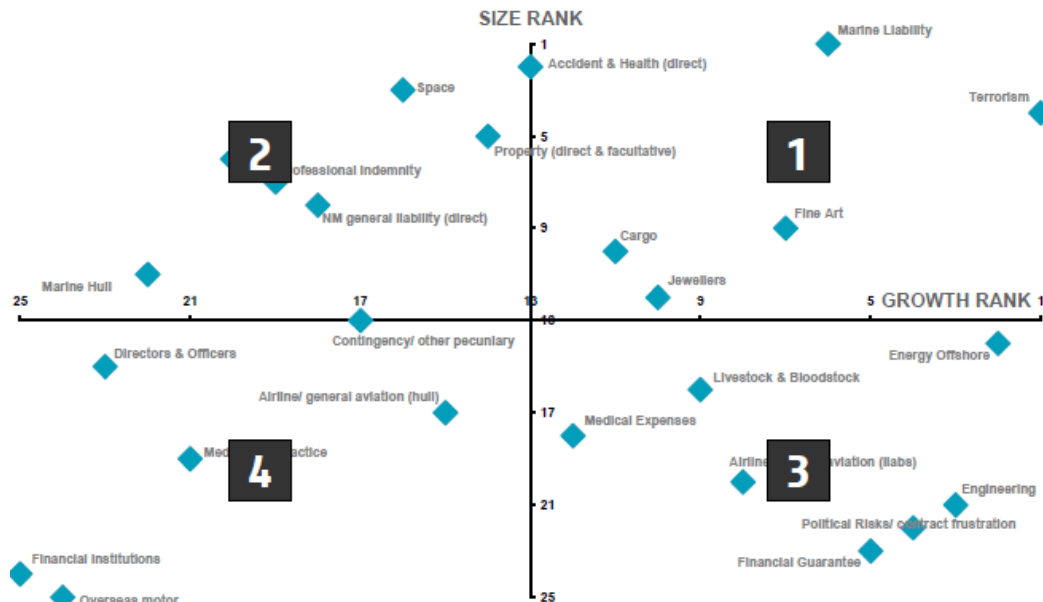
**Pour le Lloyd's c'est un marché stratégique où il faut investir.** Le Lloyd's opère au niveau mondial, cette étude montre l'intérêt du marché de l'assurance des œuvres d'art. **Si les assureurs d'œuvres**

<sup>40</sup> Cette étude est consultable au site du Lloyd's, plus précisément à l'espace :

<http://www.lloyds.com/The-Market/I-am-a/Coverholder/Prospective-Coverholder/~media/Files/The%20Market/Tools%20and%20resources/Market%20Intelligence/Resources/European%20Market%20Access%20Study/eumi20100401MarketAccessStudyCOVERHOLDERS.pdf#search='fine art'>

d'art ne prennent pas en compte ce marché, le *Lloyds* est prêt à prendre la relève. Les assureurs français doivent donc se préparer, en sachant que la concurrence sera sûrement aussi au rendez-vous.

## MODEL SUMMARY



## B. Comment s'assure une œuvre d'art ?

### B.1. Quelle est l'importance de la valeur de l'œuvre pour l'assurance ?

« Les productions de l'art ont leur valeur en elles-mêmes. »

Aristote, Ethique à Nicomaque

Pour bien assurer une œuvre, l'une des premières questions à se poser est : quelle est la valeur de celle-ci ? Selon la valeur, les mesures de sécurité à mettre en place ne seront pas les mêmes. **Elle va servir à déterminer le montant de la prime en fonction des risques couverts.** Et cette valeur servira de référence en cas de dommage partiel ou total.

Répondre à cette question n'est pas si simple. Il existe de nombreuses notions de valeur, qui ne se recoupent que partiellement.

Devons-nous parler de la valeur comptable ? Ou plutôt de la valeur d'achat ? Ou encore de la valeur de rachat ?

La valeur comptable est-elle envisageable ? Celle-ci ne peut absolument pas convenir. Car, elle varie fortement avec le temps à la baisse, pour finir par devenir nulle. La valeur comptable s'amortissant avec le temps, est considérée comme consommée.

La valeur d'achat semble simple, pour peu que le propriétaire ait la preuve d'achat. Ce n'est pas toujours le cas. Une preuve d'achat peut se perdre pour mille raisons. Et en cas de cadeau ou d'héritage, elle n'est pas transmise. Le grand problème avec la valeur d'achat est que celle-ci a été réalisée dans le passé. Certaines valeurs d'œuvre d'art peuvent varier très fortement au cours du temps. Nous savons tous que Van Gogh de son vivant n'a rien vendu. Ses contemporains considéraient que ces tableaux ne valaient même pas la peinture sur la toile.

Devons-nous prendre en compte la valeur de rachat ? Cette valeur est proche de la valeur de revente à la différence des frais de la vente. Cette valeur, si elle peut être déterminée, devrait être proche de celle de remplacement de l'objet. La première question qui vient à l'esprit est : à quelle date doit-elle être estimée cette valeur de rachat. Le moment de la transaction a son importance. Une deuxième question, une fois le moment « t » fixé : où se passe la transaction ? Un même tableau vendu aux puces de Saint Ouen, à *Drouot*, à *Sotheby's Hong Kong*, ou à New York n'aura certainement pas la même valeur. Certains marchands d'art se sont d'ailleurs spécialisés sur la différence de valeur entre les places de vente<sup>41</sup>. Quand ils constatent un écart pour un artiste qu'ils suivent entre les places par exemple de Paris et New York, Paris étant moins cher, ils l'achètent à Paris pour le revendre à New York. L'achat et la vente se réalisent éventuellement de gré à gré pour des raisons de confidentialité.

### B.1.i. Valeur agréée versus valeur déclarée

Pour lever l'ambiguïté sur la valeur devant servir de référence en cas de dommage, les assureurs proposent deux types de valeur pour chaque objet d'art à la souscription du contrat d'assurance. **L'assuré peut choisir entre la valeur agréée et la valeur déclarée.**

La valeur d'une œuvre d'art assurée en valeur déclarée est déterminée théoriquement à la souscription. Lors du dommage, l'assuré doit apporter les éléments prouvant la valeur de l'œuvre endommagée. Ces éléments peuvent être des ventes récentes du même artiste. La charge de la preuve doit être fournie par l'assuré. L'indemnisation ne pourra être supérieure à la valeur d'assurance définie. Cette charge de la preuve peut être source de conflits entre l'assuré et l'assureur.

Pour diminuer les conflits possibles au moment de l'éventuel sinistre, la valeur agréée a été inventée.

La valeur d'une œuvre d'art assurée en valeur agréée est déterminée au moment de la souscription, après une expertise qui fixe celle-ci en fonction de l'œuvre, son importance historique, sa rareté et du marché. Cette valeur est acceptée par l'assureur et l'assuré. En cas de sinistre, l'assuré n'aura pas besoin de rétablir la valeur de l'œuvre.

### B.1.ii. Ce type de choix est-il stratégique, pour l'assuré ?

Selon la collection d'œuvres d'art, la variation possible des valeurs de chaque œuvre entre la date de souscription d'un contrat d'assurance et un éventuel dommage peut avoir des amplitudes plus ou

---

<sup>41</sup> Confer [l'Entretien Monsieur Bernard Chenebaulte en Annexe – Chapitre V](#)

moins fortes. En fonction de la variation de valeur qu'envisage l'assuré, les besoins en assurance vont se différencier.

« Les tableaux du 18<sup>ème</sup>, le mobilier 19<sup>ème</sup>, l'art déco, le design des années 50 sont des choses qui ne vont pas se déprécier. Elles auront au minimum la valeur de l'histoire, de la conservation et de la mémoire. Ce sont des bons placements à long terme à la différence de l'art contemporain où il va y avoir le spéculateur.<sup>42</sup> »

Ainsi, pour une collection d'œuvre d'art classique, l'assuré va prévoir une évolution à la marge de la valeur et pourra envisager une assurance avec une valeur agréée. En cas de dommage, il sera couvert en fonction de la valeur de souscription.

Par contre, pour une collection en art contemporain, l'approche spéculative peut être importante. Celui qui vient d'acheter un jeune artiste peut anticiper que la cote de ce dernier devrait se valoriser au fil du temps et plutôt fortement. S'assurer en valeur déclarée semble judicieux dans ce cas. L'assuré fera évoluer son assurance à chaque renouvellement de son contrat selon les évolutions du marché.

Citons Madame Anne-Claire Bisch de nouveau : « Par exemple qui achetait de l'*Anish Kapoor* il y a dix ans avait intérêt à prendre de la valeur déclarée. Cette œuvre achetée 100 et assurée en valeur déclarée, le jour du sinistre cinq ans après, vaudra peut-être 300. » Dans cet exemple, une personne qui aurait subi un vol et aurait eu la prudence de s'assurer, mais en valeur agréée sera heureuse de récupérer 100 (moins une éventuelle franchise). A coup sûr sa déception sera grande, lorsqu'elle essaiera de racheter le même type d'œuvres – pour peu qu'elles existent et soient disponibles – et constatera qu'il lui manque les 2/3 de la somme voulue.

Choisir entre une assurance en valeur agréée ou en valeur déclarée ne doit pas se faire à la légère. C'est un choix stratégique pour l'assuré.

Pour ce type de bien dont la valeur augmente d'année en année, l'assuré qui prendra une assurance en valeur déclarée aura intérêt à faire évoluer la valeur de son assurance régulièrement. Ainsi en cas de sinistre, l'indemnisation sera au plus proche de la valeur du marché. En tout cas, elle correspondra à la dernière communiquée à l'assureur (lors du dernier renouvellement du contrat d'assurance).

### **B.1.iii. Ce type de choix est-il stratégique, pour l'assureur ?**

Pour l'assureur, la valeur agréée est plus sûre. A la souscription, l'assureur connaît son niveau d'engagement probable en cas de dommage. Il peut provisionner en toute connaissance de risque.

Par contre, en cas de valeur déclarée, le niveau d'engagement maximal possible est celui de l'assurance. La preuve de la valeur d'assurance sera à fournir par l'assuré en fonction de preuves telles que les dernières ventes de l'artiste de référence au moment du dommage ou du vol. Si l'assuré ne parvient pas à fournir de preuves de la valeur de l'œuvre, cela peut engendrer de la frustration de part et d'autre.

L'assureur aura intérêt à suivre l'évolution des valeurs des œuvres de ses assurés.

---

<sup>42</sup> Confer [Entretien Madame Anne-Claire Bisch en Annexe – Chapitre X](#)



Si les œuvres augmentent considérablement d'année en année, il est probable que l'assuré entre malgré lui en **sous-assurance**. **En cas de sinistre, cela peut vite devenir source de conflits entre l'assureur et l'assuré**. Au contraire, si l'assureur constate l'évolution à la hausse cela peut être l'occasion de reprendre contact avec l'assuré et éventuellement être source de réadaptation du contrat.

**L'assureur doit suivre l'évolution du marché des œuvres non seulement pour ajuster les risques qu'il couvre, mais aussi afin de préparer les futurs rendez-vous qui aboutiront au renouvellement des contrats d'assurance.**

**Nous recommandons l'assurance en valeur agréée. Elle diminue les risques de conflit en cas de sinistres.**

**Cependant si une assurance en valeur déclarée est nécessaire - comme dit l'adage républicain, le client est roi - nous recommandons à l'assureur de vérifier avec l'assuré à la création et à chaque renouvellement de sa police d'assurance que les preuves de la valeur des œuvres sont crédibles et de qualité. Eventuellement, elles pourraient être fournies au dossier (par exemple par Gestion Electronique du Document). Cela simplifiera la gestion du sinistre et diminuera d'éventuels conflits.**

## **B.2. Quel est le triangle magique de la protection des œuvres d'art ?**

Assurer une œuvre d'art est une démarche de protection de patrimoine. Pour que cette démarche atteigne son objectif, il faut que l'assurance soit l'un des trois côtés du triangle de la protection du patrimoine. Les deux autres côtés sont aussi importants. L'un a été aperçu au sujet de la valorisation. C'est l'expertise des objets d'art. L'autre, c'est la sécurité. Expertise, Assurance et Sécurité doivent être envisagées conjointement. Une solution qui ne ferait intervenir qu'un ou deux aspect serait bancale.

### **B.2.i L'importance de l'expertise : un assureur peut-il être un bon expert ?**

La qualité de l'expertise est importante pour l'assurance. C'est elle qui va déterminer la valeur des objets d'art à la souscription. Elle fixe la prime, la provision que l'assureur va maintenir tout au long du contrat. Et en cas de dommage, si la valeur d'assurance est agréée, il n'y a pas d'ambiguïté, elle servira pour l'évaluation de l'indemnité.

**Dans certains cas, l'expertise sera une véritable prise de conscience pour l'assuré.** Celui-ci pouvait penser que les tableaux qu'il avait vus dans la famille depuis sa tendre enfance, n'avaient qu'une valeur affective. L'expertise pourra établir une véritable valeur, même si ces derniers ne sont pas forcément de main de maître.

L'assureur peut-il réaliser l'expertise ?

Il est à noter que certains assureurs ont dans leur équipe des collaborateurs experts en art, appelé délégués artistiques. Ces personnes peuvent-elles et doivent-elles réaliser l'expertise? Nous pourrions imaginer que cela va faire diminuer le coût global de l'expertise-assurance.

La première critique est qu'il n'est jamais très bon d'être juge et partie. La deuxième comme le mentionne Madame Claire Paix<sup>43</sup> est que ces experts maison des sociétés d'assurance sont sûrement de très bons généralistes, mais qu'il **est impossible d'être expert dans tous les domaines artistiques**. Un expert généraliste ne sera pas forcément pertinent pour juger la valeur d'œuvres surréalistes mexicaines un jour, africaines le lendemain et des œuvres de la Renaissance italienne en suite. De plus en cas de dommage, cela peut être source de conflit avec l'assuré. **Si l'avis vient d'une personne extérieure, l'assureur ne sera pas responsable d'une éventuelle erreur d'expertise.**

**Nous recommandons que les assureurs ne prennent pas la responsabilité de déterminer les valeurs.**

## B.2.ii. La sécurité

Le besoin en assurance met souvent en évidence des faiblesses pour ne pas dire des carences au niveau de la sécurité. Pour évaluer le risque qu'il va couvrir, l'assureur doit faire ou mandater un audit de la sécurité.

La remarque d'André Choquet<sup>44</sup> : « Il n'est pas rare qu'au hasard d'une première visite dans un château, je tombe sur un Rubens sécurisé par une alarme défectueuse et pas forcément assurée » est loin d'être exceptionnelle.

Malheureusement, ces conseils ne sont pas toujours respectés. L'exemple du vol du *Musée d'art moderne de la ville de Paris* du 19 mai 2010 le prouve. AXA Art avait prévenu dans un précédent rapport que de nombreux points étaient à améliorer. Il a fallu attendre le vol pour que ces recommandations soient prises en comptes.

**L'assureur se doit - si les conditions de sécurité ne sont pas au niveau nécessaire - de refuser d'assurer.** C'est courant pour des collections privées. Cela arrive aussi pour des expositions comme nous le révèle Pierre Florin<sup>45</sup>. Pour une exposition d'un peintre tchèque, le gouvernement Tchèque voulait que cela soit l'armée tchèque qui transporte les œuvres par des Antonovs. Le niveau de sécurité est très faible pour ces avions. L'assureur AXA Art a donc refusé de couvrir cette exposition.

## C. Qui s'assure?

Cette sous-partie présente les acteurs principaux qui sont à l'origine de la demande en assurance des œuvres d'art. Les Sociétés de Ventes Volontaires (SVV) telles les maisons de ventes aux enchères *Christie's*, *Sotheby's* ou *Drouot* n'ont pas été prise en compte, puisqu'elles ne sont que des

---

<sup>43</sup> Confer: [Entretien Madame Claire Paix en Annexe – Chapitre XVI](#)

<sup>44</sup> Confer: Assurance haut de gamme, Luxe, art et biens d'exception – Vis-à-vis, Verspieren – n°18

<sup>45</sup> Confer: [Entretien Monsieur Pierre Florin en Annexe – Chapitre II](#)

intermédiaires de la vente. Elles ont un rôle important pour établir les prix et fluidifier le marché des œuvres d'art. Mais leur besoin en assurance œuvre d'art est principalement sur du court terme, le temps de la vente.

Les acteurs principaux que nous allons présenter sont d'abord les collectionneurs, puis les galeries et marchands d'art et pour finir les musées.

## C.1. Collectionneurs

### C.1.i Quelle est la définition d'un collectionneur?

« Le collectionneur est un créateur essayant de bâtir un tout cohérent et par là capable de faire œuvre originale. »

Michel Melot

Parler d'œuvres d'art sans parler des collectionneurs n'est pas imaginable. Dans l'histoire certains mécènes ou grands collectionneurs sont presque aussi connus que les grands artistes. L'importance des Médicis avec entre autre Laurent le Magnifique est incontournable pour la période de la Renaissance.

Les objets d'art n'existeraient pas sans les artistes. Et bien sûr, le marché des objets d'art n'existerait pas sans les collectionneurs.

Un collectionneur d'œuvres d'art, peut être n'importe qui. Une personne peut le devenir après quelques achats dans des brocantes, des foires, des galeries, des maisons de vente, ou suite à des cadeaux ou un héritage.

Parfois le collectionneur l'est sans même le savoir. Il peut collectionner des œuvres d'art comme monsieur Jourdain faisait de la prose. « Par ma foi ! Il y a plus de quarante ans que je dis de la prose sans que j'en susse rien, et je vous suis le plus obligé du monde de m'avoir appris cela. »<sup>46</sup> Les tableaux de grand-mère et les statuettes de tatie, ne valaient certes pas un *Vang Gogh* trouvé dans un grenier, mais finissaient par faire une petite collection. La valeur était surtout affective, mais elle pouvait exister aussi pour le marché des œuvres d'art.

D'autres collectionneurs voient leur collection naissante comme une grande réussite sociale.

Décrire le collectionneur n'est pas chose facile. Il n'y a pas de portrait type. Il est difficile de comparer une personne ayant acheté quelques pièces dans des brocantes ou à Drouot avec un François Pinault, au pouvoir d'achat colossal.

La frontière entre l'amateur d'art qui détient quelques beaux objets et le collectionneur compulsif est ténue. Cette distinction nous ne la ferons pas. Le besoin en assurance va être de même nature, même si les volumes ou valeurs ne seront certainement pas comparables. Par conséquent, lorsque

---

<sup>46</sup> Le bourgeois gentilhomme de Molière - acte II, scène IV,

nous emploierons le terme de collectionneur, l'amateur éclairé d'art avec une collection naissante pourra facilement s'identifier.

Un collectionneur d'œuvre d'art a deux extrêmes : une attitude patrimoniale et un dynamisme de chercheur. Il va avoir une attitude patrimoniale pour laquelle il va chercher à conserver au mieux ces œuvres, celles-ci étant considérées comme des trésors personnels et/ou familiaux. L'importance affective de ces objets est certaine. Ces objets ne sont pas de simples objets. Ils ont une histoire qu'ils soient le fruit d'un héritage ou non. L'idée qu'ils disparaissent est difficilement concevable. Cette importance affective est l'une des raisons du besoin en assurance. Cet attachement est à prendre en compte au moment du sinistre. Le dynamisme de chercheur du collectionneur va le pousser du côté des brocantes, des galeries ou foires pour alimenter sa passion. Pour obtenir une nouvelle œuvre, il pourra envisager un achat à crédit sur plusieurs mois ou la vente d'anciennes œuvres.

Parmi les collectionneurs, il existe un micro groupe de très gros collectionneurs qui peuvent en achetant tel ou tel artiste influencer très fortement le marché. Quand François Pinault décide de faire rentrer des jeunes artistes comme Loris Gréaud dans sa collection, le marché considère cela comme une consécration et la cote de l'artiste explose.

Il existe un groupe de collectionneurs avec des collections importantes et dont les assureurs ne commencent qu'aujourd'hui à prendre en compte les besoins en assurance ce sont les personnes morales. Les sociétés ou entreprises peuvent être à l'origine de collections fort importantes. Citons Madame des Moutis<sup>47</sup> : « Une nouvelle cible est le patrimoine des entreprises. C'est un marché très prometteur. Nous y travaillons depuis 2 ans. Nous avons déjà une trentaine de réalisations. Au ministère de la culture il y a la base Mérimée qui recense par entreprise tous les biens immobiliers et œuvres d'art, soit inscrits à l'inventaire soit classés. »

## C.1.ii Quels sont les risques ?

Les risques pour les œuvres d'art d'un collectionneur sont le vol et le dommage.

Le vol est possible et craint des collectionneurs. Le vol de tableau de maîtres ou d'objets anciens est quelque chose de courant. Le nombre de vol d'œuvre chez les particuliers est en diminution<sup>48</sup> ces dernières années, mais reste important. Pour 2009, il y a eu 1372 vols en demeures et 72 en châteaux (contre en 1998, 6230 vols en demeures et 1266 en châteaux).

Le risque de dommage est à prendre en compte.

Les manipulations des œuvres de collectionneurs sont beaucoup plus rares que dans un musée ou dans une galerie. Le risque de manipulation existe principalement lors de l'installation de l'œuvre, de changements de décoration et de déménagements.

---

<sup>47</sup> Confer Annexes : [L'Entretien de Madame Diana des Moutis](#), Directrice du Département Patrimoine Privé / Public chez Gras Savoye

<sup>48</sup> Guide à l'usage des propriétaires publics et privés – Sécurité des biens culturels du Ministère de la Culture et de la Communication

Comme tout objet faisant partie d'une habitation, le dommage est possible en cas d'incendie ou de fuite d'eau.

Afin de proposer une solution conforme aux besoins des assurés, les assureurs doivent connaître le plus précisément possible la nature de la collection, quel est le comportement du collectionneur, et savoir si ce dernier pense augmenter sa collection ou la diminuer au court de l'année à venir. Une collection est vivante. Elle changera sûrement plus que l'habitation. **L'assureur et/ou courtier doivent prévoir au moins des points annuels pour que le contrat suive les évolutions de la collection.** Il est probable que le client apprécie ce suivi. C'est une occasion pour lui de parler de sa passion.

Sur ce marché, les acteurs sont très variés. Il est important et recommandé de bien définir une cible précise de collectionneurs et d'adapter la tarification aux risques de cette population. La mutualisation des risques pour être efficace impose d'avoir un nombre assez important de profils de même nature avec une tarification adaptée. Les taux d'assurance sont plutôt bas, un assureur voulant diversifier son portefeuille doit envisager que les personnes non assurées aujourd'hui sont en termes de risques à priori de moins bonne qualité. Les autres assureurs ont pu précédemment refuser de les assurer.

La diversification des tarifications en fonction des types de collectionneurs (individuel versus entreprise, petit collectionneur ou grand collectionneur, type de collections, etc...) est indispensable.

## C.2. Galeries et Marchands d'art

« L'art étant devenu une des occupations recherchées des riches, les expositions se suivent avec un égal succès, quelles que soient ce qu'on exhibe, pourvu que les négociants de la presse s'en mêlent et que les étalages aient lieu dans une galerie connue. »

Joris-Karl Huysmans

Comme la citation de *Huysmans* nous le rappelle, la galerie est un lieu ouvert (par contre pas seulement ouvert aux riches) où toute œuvre peut se présenter. En tant que premier marché, c'est le lieu où un objet d'art trouve sa première valeur.

### C.2.i. Comment définir une galerie ou un marchand d'art ?

Les galeries d'art ont ceci en commun avec les marchands d'art d'être des vendeurs d'objets d'art. Ces deux familles d'intervenants cherchent les acheteurs pour leurs objets d'art. Ils font de la vente de gré à gré. L'un comme l'autre vont chercher à avoir une ligne directrice. Il n'existe pas de marchand d'art vendant toutes les périodes et tous les styles. Un marchand d'art peut difficilement vendre de l'art religieux du 17<sup>ème</sup> siècle, de l'art du Congo et des artistes anglais contemporains.

## Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

L'une des grandes différences entre les premiers et les seconds réside dans le type de marché sur lequel ils se positionnent. Les galeries interviennent sur le premier, sur des œuvres qui n'ont pas été vendues principalement. Les marchands vendent des œuvres sur le second marché, le marché des œuvres qui ont déjà été vendues. Le marchand sera d'avantage dans une approche court-terme. Il voudra acheter pour revendre le plus vite possible une œuvre qui a déjà une cote, une valeur, pour réaliser une plus-value. Le galeriste a quant à lui une approche sur du plus long terme. Son travail va chercher à faire évoluer la valeur globale d'un artiste au fur et à mesure du temps. Ainsi le galeriste va faire rentrer dans son catalogue un jeune artiste ou un artiste avec une certaine reconnaissance. Il aura en dépôt-vente un certain nombre d'œuvres de cet artiste. Le galeriste organisera des expositions dans sa galerie et aussi dans d'autres lieux. Le galeriste mettra aussi en avant le travail de l'artiste dans les foires auxquelles il participera. Eventuellement, le galeriste participe à la réalisation des œuvres soit par une avance financière soit en mettant en place une structure de production d'œuvre comme le fait la Galerie Perrotin. Il participe aussi à la réalisation de catalogue sur l'artiste. Il va chercher au maximum à rendre l'artiste le plus visible. C'est un travail de longue haleine.

L'artiste fournira les œuvres directement au galeriste. Ces œuvres peuvent être réalisées spécialement pour une exposition de l'artiste dans la galerie ou une foire, mais ce n'est pas une règle. Exceptionnellement, le galeriste pourra intervenir sur le second marché pour effectuer des achats. Ceci pour soutenir la cote de l'artiste. Le galeriste doit s'assurer que les prix de vente aux enchères ne soient pas inférieurs aux prix de vente en galerie pour des œuvres comparables.

Le marchand d'art quant à lui ne se fournira pas directement auprès de l'artiste. Il se fournira principalement via les « 4D » de *Sotheby's*<sup>49</sup> chez des collectionneurs qui doivent ou veulent se séparer d'œuvres. Le concept des « 4D » de *Sotheby's* représente les **Décès, les Divorces, la Discrétion et les Dettes**. Ce sont les quatre raisons principales de revendre une œuvre d'art. En cas de succession pour un décès, les héritiers pour entre autres payer les droits de succession sont contraints de se séparer des œuvres familiales. Le divorce engendre des coûts et aussi le besoin de se créer une nouvelle vie. Ce sont deux raisons de se séparer des œuvres. Les dettes qu'elles soient professionnelles ou non engendrent un besoin certain de financement. La discrétion représente l'ensemble des raisons qui poussent à se séparer d'une œuvre sans que l'on veuille que cela se sache. Cela peut être pour des raisons de changement de décoration, modification de goût par exemple. Mais cela peut être aussi pour profiter de l'augmentation de la valeur de l'œuvre. Le concept de prise de bénéfice de la bourse n'est pas loin.

Pour un collectionneur l'intérêt de passer par un marchand plutôt que par une vente publique réalisée par une maison de vente aux enchères est avant tout la discrétion. Une œuvre qui est passée plusieurs fois en vente lors des dernières années sera considérée comme « galvaudée ». Une œuvre du même artiste qui n'a pas été mise en vente depuis plusieurs années aura une valeur supérieure. L'importance de la confidentialité dans le marché de l'art est importante. Même les maisons de vente aux enchères réalisent des ventes de gré à gré pour leurs clients. *Christie's* a un chiffre de vente privée dit « private sales » de 542 millions de dollars en 2007. Ce qui représente près de 10% de ses ventes aux enchères<sup>50</sup>.

---

<sup>49</sup> Confer: Le marché de l'art de Jean-Marie Schmitt –page 87

<sup>50</sup> Le marché de l'art de Jean-Marie Schmitt –page 88

Certains marchands vont jouer sur les différences entre les marchés. Citons Monsieur Chenebault : « un client trader en art achète et vend selon les différences de valeur entre les marchés. Un même artiste peut avoir un cours différent entre New-York et Paris. Il a un stock de l'ordre de 10 millions de dollars. Pour ce type de client, il est important de bien comprendre ses besoins, ses stocks en Allemagne, le nombre de ses déplacements, etc... Il faut bien rentrer dans le détail. Comme l'assurance chez *Sotheby's* est aussi importante. L'assurance commence et s'arrête au moment du retrait et du dépôt chez *Sotheby's*. »

## C.2.ii. Quels sont les risques ?

Les risques pour les œuvres d'art des galeries et marchands d'art sont principalement comme pour les musées : le vol et le dommage.

L'une des grandes différences est l'importance des manipulations des œuvres. Les œuvres sont très mobiles. Elles sont déplacées de l'atelier de l'artiste vers la galerie ou un autre lieu d'exposition. Elles sont déplacées entre plusieurs lieux d'expositions. Elles voyagent : elles vont à des foires. Selon le cas, elles prennent donc la route, l'avion, la mer plus rarement. Elles sont emballées, déballées, accrochées aux murs. Elles sont mises en avant pour des expositions dans la galerie. Elles peuvent être stockées au fond d'une galerie ou dans un entrepôt spécial. Elles sortent selon les demandes des clients qui chercheraient une nouvelle œuvre. Pour un jour partir chez un collectionneur. Le risque principal est donc que lors de ces manipulations et déplacement, l'œuvre soit détériorée.

Le risque lié aux lieux d'exposition et de stockage existe aussi. Ces derniers peuvent subir une inondation, un incendie, les conséquences d'une explosion terroriste ou accidentelle, etc...

**Pour proposer une solution d'assurance pour les œuvres d'art, les assureurs se doivent de faire une analyse des modes de fonctionnement de la galerie ou du marchand d'art.** Il est important de connaître le nombre d'œuvres en moyenne en stock avec leur valeur, le chiffre d'affaires, le nombre d'expositions réalisées dans l'année, le nombre de foires auxquelles participe la galerie, quel est le montant des œuvres déplacées en foire, le mode de déplacement en cas de vente, les transporteurs, etc...

Comme le dit Monsieur Chenebault : « Tout cela est du sur-mesure. Il faut bien comprendre les besoins de nos clients.<sup>51</sup> ». **Pour faire du sur-mesure, les assureurs doivent connaître et comprendre précisément dans le détail le métier de leur client galeriste ou marchand d'art.**

## C.3. Musées et Fondations

La définition du Conseil international des musées (ICOM) est la suivante « Un musée est une institution permanente, sans but lucratif, au service de la société et de son développement, ouverte au public et qui fait des recherches concernant les témoins matériels de l'homme et de son

---

<sup>51</sup> Confer Annexe : [Entretien de Monsieur Chenebault](#)

environnement, acquiert ceux-là, les conserve, les communique et notamment les expose à des fins d'études, d'éducation et de délectation.<sup>52</sup>»

Il existe plusieurs types de musée (d'art, de sciences, d'histoires, de la technique, de l'ethnique, etc...). Les musées qui nous intéressent principalement sont ceux dédiés aux arts, ce sont dans ces musées que se trouvent principalement les œuvres d'art.

L'origine étymologique est assez parlante. En grec, « museion » signifie temple des Muses. Ces lieux des muses existent pour inspirer autant les artistes que les amateurs d'art.

Il existe deux catégories de musées : les musées publics et les musées privés.

Les musées publics et privés présentent une partie plus ou moins importante de leurs œuvres dans leurs expositions permanentes. Et organisent aussi des expositions temporaires sur des sujets précis. Pour ces expositions, ils empruntent des œuvres à d'autres musées, à des particuliers ou à des galeries.

### C.3.i. Musées publics

En France, les musées publics (d'art et d'autres types) sont classés en sept catégories<sup>53</sup> :

- **Les 33 musées nationaux**

Le Service des musées de France (anciennement Direction des musées de France) au Ministère de la culture et de la communication est l'autorité de tutelle des 33 musées nationaux.

- **Les 35 musées classés**

Leur chef d'établissement est en principe un conservateur du patrimoine du corps d'Etat.

- **Environ 1100 musées classés et contrôlés**

Le Ministère de la culture et de la communication, Direction des musées de France, assiste, conseille et contrôle au plan technique et scientifique, et assure une mission générale d'orientation, d'animation et de coordination des musées français.

- **Les 7 musées à statuts particuliers**

- **Les collections publiques relevant d'autres tutelles**

- **Les musées de la Ville de Paris**

- **Les 9 musées de l'Institut de France**

Les objets (dont œuvres d'art) des musées publics français sont inaliénables. La loi n° 2002-5 du 4 janvier 2002 relative aux musées de France a entériné ce principe qui existait depuis l'Ancien Régime<sup>54</sup>. Par inaliénable, il faut entendre qu'un musée ne peut vendre un objet pour des raisons économiques ou de toutes autres natures. Un musée ne peut vendre une œuvre qui lui a été confiée. Même si une œuvre est considérée comme de peu de valeur, elle ne peut être vendue pour acheter

---

<sup>52</sup> Confer le site de l'ICOM : <http://icom.museum/qui-sommes-nous/la-vision/definition-du-musee/L/2.html>

<sup>53</sup> Confer en Annexe [Classification des musées publics français](#)

<sup>54</sup> Confer Etude de législation comparée n° 191 - L'aliénation des collections publiques - décembre 2008 – Service des études juridiques du Sénat



une autre œuvre, par exemple. Par contre, une œuvre peut être transférée d'un musée à un autre à titre gratuit.

Le déclassé d'un objet des collections des musées de France est possible sous des conditions bien précises. C'est la Commission scientifique nationale des musées de France qui doit prendre cette décision. Depuis 2002, aucune œuvre d'art n'a été déclassée. Par contre, les 16 têtes Maori ont été déclassées. La première a été transmise au peuple néo-zélandais le 09/05/2011<sup>55</sup>.

Il est à noter que le principe d'inaliénabilité n'est pas uniquement français. Par exemple, le principe existe avec quelques différences en Espagne et Italie. Pour d'autres pays l'inaliénation n'est pas forcément la règle. Par contre, la vente ou la cession d'objet ou d'œuvre d'art est très encadrée et très limitée pour les pays dont le principe d'inaliénation n'est pas établi par la loi locale.

**L'inaliénabilité des œuvres des musées a un impact très fort sur le budget des musées publics.** Ils ne peuvent vendre des œuvres pour en acheter d'autres. Ils ne peuvent avoir une gestion dynamique de leurs œuvres et stocks. **C'est une contrainte que les fondations et musées privés n'ont pas.**

### C.3.ii. Musées privés et fondations

La définition juridique de la fondation est très récente. Elle date de la loi n°87-571 sur le mécénat du 23 juillet 1987.

"La fondation est l'acte par lequel une ou plusieurs personnes physiques ou morales décident l'affectation irrévocable de biens, droits ou ressources à la réalisation d'une œuvre d'intérêt général et à but non lucratif.

Lorsque l'acte de fondation a pour but la création d'une personne morale, la fondation ne jouit de la capacité juridique qu'à compter de la date d'entrée en vigueur du décret en Conseil d'Etat accordant la reconnaissance d'utilité publique. Elle acquiert alors le statut de fondation reconnue d'utilité publique."

Les missions et objectifs que se donnent les fondations dédiées à l'art sont très proches de celles des musées publics. Par exemple, les statuts de la fondation *Solomon R. Guggenheim* sont les suivants :

« La mission de la fondation *Solomon R. Guggenheim* est de promouvoir la compréhension et l'adhésion de l'art, l'architecture, et autres manifestations de la culture visuelle, d'abord de l'art moderne et contemporain et d'assembler, conserver et étudier l'art de notre temps. La fondation réalise cette mission par des expositions exceptionnelles, des programmes d'éducation, des recherches et publications et se charge d'introduire et enseigner à une audience grandissante et diverse internationalement à travers son réseau de musées et des partenariats culturelles. »<sup>56</sup>

---

<sup>55</sup> Confer Les têtes maories ne sont pas des biens culturels – 09/05/2011 de Jean-Michel Tobelem –site : Herodote.net

<sup>56</sup> Confer la lettre de mission du Guggenheim sur le site : <http://www.guggenheim.org/guggenheim-foundation/mission-statement>

Cet exemple nous montre que les fondations partagent les valeurs muséales de transmission, de conservation, d'éducation et de recherche.

Ces sociétés privées ont une importance certaine dans le monde de l'art. Certaines fondations ont rassemblé aux cours des années des collections aux contenus incroyables. Parmi les fondations les plus connues citons *La fondation Solomon R. Guggenheim*<sup>57</sup> (7000 œuvres), *La fondation François Pinault* (+ de 2000 œuvres), *La fondation Louis Vuitton*<sup>58</sup>, *La fondation Maeght*<sup>59</sup>, *la Fondation Cartier*<sup>60</sup> (+ de 1000 œuvres), *La fondation Antoine de Galbert*<sup>61</sup> (+ de 2000 œuvres).

Ces fondations ont souvent un ou plusieurs musée(s) privé(s). Ainsi *La fondation Solomon R. Guggenheim* possède 5 musées à travers le monde : le premier a été bâti à New York en 1943 par l'architecte *Frank Lloyd*. Mais il y a aussi le *Peggy Guggenheim Collection* à Venise, Italie ; celui de Berlin, Allemagne (1997) ; celui de *Frank Gehry* à Bilbao, Espagne (2007) et le prochain musée d'Abou Dhabi, Union des Emirats Arabes qui sera aussi une œuvre de *Frank Gehry*. *La fondation François Pinault* qui devait avoir un musée sur l'île Séguin, près de Paris a ouvert deux musées en Italie : le palais Grassi et la Punta della Dogana (la pointe des Douanes). Pour la petite histoire, sur le site de la *Punta della Dogana*, *La fondation Solomon R. Guggenheim* avait également présenté sa candidature.

Certaines de ces fondations gèrent leur nom comme une véritable marque. La fondation *Solomon R. Guggenheim* et celle de *François Pinault* en sont des bons exemples.

Une des grandes différences de ces fondations par rapport aux musées publics est la possibilité de revendre certaines de leurs œuvres pour si besoin en acheter d'autres. Les œuvres d'une fondation ne sont pas inaliénables.

### C.3.iii. Quels sont les risques ?

Quels sont les principaux risques des œuvres d'art des musées ?

L'un des risques les plus importants et les plus médiatisés est le vol. Même une icône muséale telle *La Joconde* a été volée le 21 août 1911 par Vincenzo Perugia. Plus près de nous, il y a l'exemple – parmi tant d'autres - du Musée d'Art Moderne (MAM) de la ville de Paris. Dans la nuit du 19 au 20 mai 2010, en quinze minutes cinq tableaux (*Picasso*, *Matisse*, *Modigliani*, *Léger* et *Braque*) ont été dérobés par un individu opérant seul<sup>62</sup>. Concernant, les vols il existe des comportements sériels. Pour n'en citer qu'un, citons le cas de de l'alsacien Stéphane Bretwiesser qui entre 1994 et 2001 vola à lui seul deux cent trente tableaux et objets. Lorsque sa mère apprit ces méfaits, elle jeta à la rivière une bonne partie du butin. Plus d'une centaine d'œuvre ont été perdues à jamais. Les vols de musée sont

---

<sup>57</sup> Confer site: <http://www.guggenheim.org>

<sup>58</sup> Confer site en ébauche: <http://www.fondationlouisvuitton.fr/accueil.html>

<sup>59</sup> Confer site: <http://www.fondation-maeght.com/>

<sup>60</sup> Confer site: <http://fondation.cartier.com/>

<sup>61</sup> Confer site: <http://www.lamaisonrouge.org/>

<sup>62</sup> Cinq tableaux, dont un Picasso et un Matisse, volés au Musée d'art moderne – Libération 21/05/2010 de NICOLAS BEGASSE

loin d'être anecdotiques. En 2008, vingt-neuf vols de biens culturels ont été réalisés dans des musées français.<sup>63</sup>

Le risque de dommage des œuvres a aussi son importance. Les œuvres peuvent être endommagées par un visiteur involontairement ou volontairement (cas de vandalismes). Citons le cas du ready-made en forme d'urinoir nommé Fontaine de *Duchamp* et de Pierre Pinoncelli. Ce dernier le 25 août 1993 au Carré d'art de Nîmes urine sur l'œuvre et lui donne un coup de marteau. Le 04 Janvier 2006, il récidiva avec un marteau sur la même série d'œuvre au centre Georges-Pompidou. Les œuvres peuvent être endommagées lors de déplacement pour des expositions, pour être entreposées ou lors de restauration.

Les œuvres peuvent être détruites ou endommagées par des incendies. Pour ne donner que quelques exemples, mentionnons : l'incendie de l'Hermitage en 1837, celui du musée de la ville de Strasbourg en 1947 (un *Guardi* et un *Cranach* ont disparus) ou celui du Canadian Warplane Heritage Museum de Hamilton, en Ontario en 1993 ou encore celui du musée d'art moderne de Rio en 1978 (90% des œuvres ont été détruites dont des *Picasso*, *Miro*, des *Max Ernst* ou *Magritte*).

L'eau peut être au moins aussi destructrice en cas de dégâts des eaux ou d'inondation. L'inondation de Florence en 1966 a entre autre détruit l'ensemble du fond étrusque du musée archéologique et endommagé certaines des 8000 toiles qui étaient dans les sous-sols des Offices.

Les risques naturels ne sont pas à négliger dans zones inondables ou sismiques.

### C.3.iv. Quels sont les besoins en assurance ?

Pour les événements et risques cités au chapitre précédent, l'assurance permet de transférer le risque des musées à l'assureur. L'assureur propose le meilleur tarif en fonction des sinistres passés du secteur. **La qualité et la rigueur des normes de sécurité est un levier important pour diminuer les risques et les coûts en assurance.**

Concernant les musées, il est important de faire la différence d'abord entre les musées privés et les musées publics. Puis pour les musées publics, il faut réaliser le distinguo entre les musées publics nationaux et les autres. Les musées privés s'assurent dans leur grande majorité. Pour les musées publics la situation est bien différente. **L'Etat est son propre assureur des collections permanentes ou stockées des musées nationaux.** Il est probable qu'aucun assureur n'aurait les capacités pour assurer un musée tel que le Louvre. Estimer des œuvres telles que la *Joconde*, la *Venus de Milos* ou la *Victoire de Samothrace* n'est déjà pas si simple. En cas d'expositions temporaires organisées par la Réunion des Musées Nationaux, l'assurance intervient essentiellement sur les œuvres ne faisant pas partie des musées nationaux français. Pour les autres musées publics, l'assurance n'est pas obligatoire. En cas de dommage ou de vol, c'est de la responsabilité du musée.

**Pour les musées publics, les besoins en assurance sont exprimés et concrétisés par des procédures d'appel d'offre. Les assureurs ne peuvent changer les clauses des appels d'offre.**

---

<sup>63</sup> Confer: Le musée invisible de Nathaniel Herzberg – Edition du Toucan- 2010 - page 30

Afin de proposer la meilleure solution en assurance, l'assureur doit prendre des informations concernant l'inventaire des œuvres à assurer, de l'expertise, de l'audit en sécurité et sur les caractéristiques du musée ou de l'exposition. Il doit connaître précisément la liste des œuvres à assurer, leur valeur, la configuration du musée avec l'emplacement des œuvres, les normes de sécurité et en cas de déplacement quel type de transport. **Ces éléments à prendre en compte ne sont pas toujours disponibles ou à un niveau souhaitable.**

Citons un rapport d'audit des musées municipaux de Paris de mars 2009<sup>64</sup>: «Pour le musée *Bourdelle*, le constat est particulièrement sévère : aucun des fonds (30 000 œuvres et objets d'art environ) n'a été réellement inventorié, et donc l'action à entreprendre est considérable [...] Les musées municipaux sont également confrontés à des problèmes de réserves. Certaines sont inondables. [...] Le rapport consacré aux dispositifs de surveillance et de sécurité des musées de la Ville de Paris (avril 2007) dresse un constat inquiétant [...] En matière de sécurité incendie, en dehors des musées rénovés récemment, les installations sont obsolètes et non conformes à la réglementation. En ce qui concerne la sûreté, la protection des locaux n'est que partiellement assurée et celle des œuvres reste très rudimentaire. Enfin la maintenance de tous ces équipements n'est pas organisée rationnellement. [...] Les équipements et les matériels qui devraient être une aide pour les agents de surveillance ne remplissent pas ce rôle. De ce fait l'essentiel de la sécurité repose sur les personnels de surveillance spécialisée des musées. Or ces agents sont très peu formés dans le domaine de la sécurité. Leur nombre est relativement important (470 agents) mais une part d'entre eux sont affectés à d'autres tâches que la sécurité.»

Que constatons-nous ?

Pour certains musées, l'inventaire des œuvres est parcellaire ou inexistant. Si une œuvre disparaît qui s'en rendrait compte ? Le musée *Bourdelle* n'est pas une exception. Le niveau de sécurité n'est pas optimal. Cela est un inquiétant euphémisme. Les carences sont assez nombreuses. En plus, les réserves sont inondables. Heureusement, que l'on n'a pas tous les ans une crue centennale à Paris. La dernière était à Paris en 1910 (un peu plus de cent ans aujourd'hui). L'obsolescence de la sécurité est inquiétante. Pour le cas du Musée d'Art Moderne qui appartient à cet ensemble, des travaux d'amélioration de la sécurité importants avaient pourtant été réalisés en 2004 pour 15 millions d'euros ! La valeur du vol de 2010 représente plus de six fois la valeur des travaux de la sécurité.

**L'assureur ne peut pas toujours intervenir sur les éléments qui lui manqueraient pour faire une bonne évaluation, pour proposer une bonne solution d'assurance avec un bon prix.** Pour les musées publics, la mise en concurrence se fait par l'intermédiaire d'appel d'offre. L'ensemble des éléments permettant de réaliser une véritable cartographie du risque n'est pas toujours réuni. **L'analyse de la qualité de la solution assurance proposée par le musée ne dépend souvent que d'un seul élément, l'élément prix.**

Citons Marc Rome d'AXA ART<sup>65</sup> : « **Sur les appels d'offre nous émettons des réserves. Mais si nous émettons des réserves sur tout, nous sommes sûrs de ne pas être retenus.** Beaucoup de dossiers mériteraient que l'on n'y réponde pas. Le problème est qu'ils sont faits par des audits extérieurs. Ces derniers n'ont pas de connaissances sur l'assurance des œuvres de musée. Certains musées font leur appel d'offre mais beaucoup délèguent cette activité. Ces auditeurs ne sont jamais venus nous voir

---

<sup>64</sup> Confer Synthèse 2009 des rapports d'audit des musées municipaux de Paris

<sup>65</sup> Confer en Annexe [l'Entretien de Monsieur Marc Rome](#), Souscripteur chez AXA Art

pour nous demander comment fait ce métier ou ce qu'il faut pour que la collectivité soit bien couverte. »

Citons aussi Madame Claire Paix d'Abingia<sup>66</sup> : « Le client choisit. Par exemple, nous avons fait une étude pour une œuvre représentant un animal mécanique, avec extension de garantie pour disfonctionnement et tous dommages à 15 000 euros. Notre concurrent a gagné l'affaire avec une assurance bien moins chère mais qui ne contenait qu'une garantie incendie. »

Ces deux citations montrent que le processus d'appel d'offre n'est pas optimal. Le musée fait appel parfois à des auditeurs externes pour réaliser l'appel d'offre. Ce dernier est transmis aux courtiers qui demandent aux assureurs une proposition. La solution d'assurance proposée sera réalisée en fonction des différents éléments fournis avec éventuellement des réserves. De cette solution proposée **le facteur prix à une prééminence forte**. Or comme l'exemple de Madame Claire Paix le montre, le prix n'est qu'une partie de la solution. Dans certains cas, comparer des propositions d'assurance sur seulement le facteur prix revient à dire qu'une 4L est meilleure qu'une Lamborghini.

L'assureur peut émettre des réserves si des éléments de l'appel d'offre sont problématiques. Mais ils ne peuvent pas remettre en cause les éléments de l'appel d'offre. Et Monsieur Marc Rome a conscience que rajouter des réserves diminue la probabilité de gagner l'appel d'offre !

Certains appels d'offre peuvent être problématiques. Ils peuvent mentionner que l'assureur ne peut exclure la mise ou non de l'alarme ! Des principes minimaux de sécurité dans de tels cas sont remis en cause.

La communication entre les musées publics et les assureurs est à améliorer. Une recommandation possible à ce sujet serait **une mise en place d'une commission d'amélioration de la sécurité et de l'assurance des musées – le processus des appels d'offre devrait en faire partie**. Les musées pourraient échanger sur leurs besoins et les assureurs échanger sur leurs expertises et recommandations.

Cette commission ne pourrait être mise en place que par l'Etat. Les principes même des musées font que la protection et la préservation des collections sont primordiales. Par contre, le lobby de l'assurance peut montrer que partager les diverses problématiques est dans l'intérêt de l'ensemble des acteurs.

Les budgets des musées sont limités. C'est l'un des **paradoxes des musées. Ils sont en même temps très riches et très pauvres. La valeur de leur collection est une incroyable richesse. Tandis que leur budget n'est pas du tout en relation avec leurs missions**.

Cependant, ne pas mettre la qualité de la sécurité et de l'assurance des musées en avant est un risque qui peut s'avérer très coûteux. La perte réelle représente plusieurs dizaines d'années d'assurance!

**Un musée qui n'a pas une protection adéquate, ne remplit pas sa fonction de préservation de sa collection.** La qualité de l'assurance est un élément de la protection.

---

<sup>66</sup> Confer en Annexe [l'Entretien de Madame Claire Paix](#), Directrice Technique des risques Spéciaux chez Albingia

## Que retenir de la première partie ?

Cette partie d'introduction au marché de l'assurance des œuvres d'art est partie des œuvres d'art pour présenter les acteurs à l'origine de la demande en assurance des œuvres d'art.

Le marché des œuvres d'art est un marché paradoxal.

De loin, il apparaît comme la terre de tous les excès. Les records d'aujourd'hui remplacent les records d'hier. Cette frénésie est autant vraie pour les ventes, les expositions ou l'inauguration de nouveaux lieux d'expositions. Du côté ventes, les *Picasso*, *Matisse* et Impressionnistes vont de sommet en sommet. Les grandes expositions ne désemplassent pas. Des musées face à l'importance de l'influence ouvrent leurs portes 24h/24. Et des fondations ont ouvert des succursales quasiment aux quatre coins de la planète.

De près, il faut relativiser. Certes, c'est un marché mondial de 43 Milliards d'euros. Ce chiffre paraît conséquent, mais il est inférieur à la capitalisation d'une société comme l'Oréal qui est loin de représenter l'ensemble du marché de la cosmétique.

Par contre, les tendances longues des ventes, de la demande pour les expositions et l'offre des musées montrent des perspectives intéressantes. Ces perspectives de croissance devraient être intéressantes pour l'assurance dédiée à ce marché. Une étude du *Lloyds* va dans ce sens. Elle montre que ce marché devrait être l'un des trois les plus importants en termes de croissance et de volume de capacité.

Afin d'offrir les meilleures offres en assurance, les assureurs doivent analyser les besoins des trois familles à l'origine de la demande en assurance : d'abord celle des collectionneurs, puis celles galeristes ou marchands d'art et enfin celle de musées et fondations.

Les types de risques à l'origine de leurs besoins en assurance sont de natures similaires : les vols, les dommages totaux et partiels avec des causes diverses l'incendie, le dégât des eaux, les catastrophes naturelles, le vandalisme, la maladresse.

Par contre, les comportements ne sont pas comparables. Les assureurs doivent être à l'écoute de ces besoins et des comportements de ces acteurs. Pouvons-nous transposer une offre en assurance pour un collectionneur à celle d'un musée ?

Les différentes familles des acteurs des œuvres d'art qui sont à l'origine de la demande en assurance sont bien identifiées. Par contre, ont-ils réellement conscience de l'utilité de leur assurance ? Et les assureurs savent-ils leur proposer des produits adéquates ?

## Deuxième Partie

# Du côté de l'offre du Marché de l'assurance des œuvres d'art

---

« Depuis J. B. Say et Ricardo les économistes classiques ont cru que **l'offre crée sa propre demande** »

John Maynard Keynes - Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie

### Qui assure?

- Quelle est l'offre d'assurance ?
- Ce marché, est-il saturé ? Ou un marché sous exploité ?
- Cette niche, est-elle rentable ?

### Que faut-il pour être un assureur en œuvres d'art?

- Le petit nombre d'assureur est-il signe d'un manque de concurrence ?
- Quelles sont les conditions pour pouvoir assurer des œuvres d'art ?
- Comment se différencier sur le marché d'assurance des œuvres d'art ?

### L'Etat joue-t-il un rôle dans l'offre en assurance?

- Quel est le rôle de l'Etat dans l'assurance des grandes expositions ?
- Les grandes expositions peuvent-elles se passer de la Garantie d'Etat ?
- L'actualité du besoin de réduire les dettes et les engagements de l'Etat remet-il en cause la Garantie de l'Etat ?

### Qui assure?

- Quelle est l'offre d'assurance ?
- Ce marché, est-il saturé ? Ou un marché sous exp
- Cette niche, est-elle rentable ?

### Que faut-il pour être un assureur en œuvres d'art?

- Le petit nombre d'assureur est-il signe d'un man concurrence ?
- Quelles sont les conditions pour pouvoir assurer œuvres d'art ?
- Comment se différencier sur le marché d'assurance œuvres d'art ?

### L'Etat joue-t-il un rôle dans l'offre en assurance?

- Quel est le rôle de l'Etat dans l'assurance des grandes expositions ?
- Les grandes expositions peuvent-elles se passer de Garantie d'Etat ?
- L'actualité du besoin de réduire les dettes et les engagements de l'Etat remet-il en cause la Garantie d'Etat ?



Après avoir présenté le marché des œuvres d'art et ces acteurs qui sont à l'origine de la demande en assurance, cette partie se concentre sur l'offre en assurance.

Cette partie va répondre aux trois questions suivantes :

- Qui assure ?
- Que faut-il pour être une société d'assurance en œuvres d'art ?
- Et l'Etat joue-t-il un rôle dans l'offre en assurance ?

## A. Qui assure ?

### A.1. Quelle est l'offre d'assurance ?

#### A.1.i. *Difficulté d'avoir une valeur consolidée du marché*

Avoir une vision consolidée du marché de l'assurance des œuvres de l'art est d'une grande difficulté. Une partie de cette assurance est incluse dans l'habitation et certaines compagnies anglo-saxonnes incorporent les expositions dans l'assurance transport (ou marine). **Le marché mondial est estimé entre 1-2 milliard d'euros de primes en assurance** selon Dr Ulrich Guntram, directeur d'AXA Art Angleterre<sup>67</sup>. Dans le même entretien, Il annonce que le marché britannique serait probablement autour de 200 millions d'euros.

Qu'en est-il du marché français ?

Monsieur Jacques Lemoine nous révèle que le marché de l'assurance des œuvres d'art pour la France représente 15 millions d'euros (dont 10 millions pour les musées)<sup>68</sup>.

Ces chiffres sont à comparer nationalement à ceux de l'assurance des dommages. Pour la France, le chiffre d'affaires de l'assurance dommage est de 46 milliards d'euros<sup>69</sup> en 2010. L'assurance habitation, à elle seule, pèse 7.9 milliards. La réalité de l'assurance des œuvres d'art est celle d'un micromarché. Il représente un 500<sup>ème</sup> de l'habitation.

Une comparaison internationale est aussi intéressante. Si nous prenons les données d'Art Economics, le Royaume-Uni représente 22% des ventes mondiales d'œuvres d'art, la France seulement 6%. Les ventes anglaises sont 3.5 fois supérieures à celles de la France. Si le marché français avait le même niveau d'assurance d'œuvres d'art par rapport au nombre de vente que le marché britannique, le niveau d'assurance français devrait être de l'ordre de 57 millions d'euros (200 millions divisé par 3.5). La qualité des chiffres est approximative, mais confirme que le niveau d'assurance en France est quatre fois inférieur à celui du Royaume-Uni. Les raisons de s'assurer en France sont pourtant au moins aussi importantes qu'au Royaume-Uni. Les mêmes risques existent des deux côtés de la Manche.

---

<sup>67</sup> Consultez: Interview News Insurances: Ulrich Guntram CEO of AXA Art – News Insurances 20/01/2011 – site: News Insurances

<sup>68</sup> Voir en Annexe: [L'Entretien de Jacques Lemoigne](#) , Directeur Fine Art chez Gras Savoye

<sup>69</sup> Chiffres FFSA, consultable sur le site: <http://www.ffsa.fr>

## A.1.ii. Quels sont les principaux acteurs?

Le nombre d'assureurs importants dans l'assurance des œuvres d'art est très limité. Ce sont AXA Art, Hiscox, XL insurance, Albingia et dans une moindre mesure Generali.

Axa Art est le leader sur le marché des œuvres d'art. Le chiffre d'affaires était en 2006 de 124 millions d'euros<sup>70</sup>. Axa Art est né du rachat de Nordstern en 1997. Axa Nordstern Art est devenu AXA Art en 2001. Le premier contrat spécifique objets d'art a été proposé en 1960. Axa Art peut se targuer d'avoir plus de cinquante ans d'expérience dans ce secteur et une dimension internationale certaine avec une présence sur cinq continents.

La société anglaise Hiscox Ltd est issue de la société Roberts (1901) et Roberts & Hiscox (1946)<sup>71</sup>. Dès 1967, cette société opère sur l'assurance des œuvres d'art. Le bureau de Paris a été ouvert en 1996. Elle est devenue un acteur incontournable du marché français.

Albingia Assurance a été créé à Hambourg en 1901<sup>72</sup>. La succursale française Albingia France a été ouverte à Strasbourg en 1962. C'est une entreprise principalement centrée sur le risque d'entreprise. L'acquisition d'un portefeuille Art & Objets précieux date de 1998.

La société des Bermudes XL Insurance est née en 1986 à l'initiative de 68 grandes entreprises américaines qui ne trouvaient plus de capacité responsabilité civile sur le marché. Elle s'est ensuite développée sur d'autres segments et à l'international. Elle est présente sur le marché français de l'assurance des œuvres d'art depuis 2005 où elle apporte de large capacité et/ou des solutions techniques pointues à travers Artworks, sa « collection de garanties Fine Art » (œuvres d'art). Il s'agit de solutions sur mesure dédiées aux collectionneurs privés, les collections d'entreprises, les musées, les expositions temporaires et les galeries d'art.

Le marché de l'assurance des œuvres d'art est avant tout un marché de courtage. Le passage par un courtier pour souscrire un contrat est quasiment indispensable. Les raisons principales sont les spécificités de chaque besoin et la nécessité d'expertise de la collection.

Pour le site Hiscox Assurance, dans la partie objets d'art, il n'est non seulement pas possible de souscrire en ligne, mais en plus il n'y a ni numéro de téléphone, ni courriel de disponible. Pour AXA Art, sur les quatre produits que le groupe présente en ligne, seulement un contient un numéro de téléphone. Ces deux exemples montrent qu'actuellement les assureurs ne cherchent pas le contact direct de l'assuré.

Le nombre de courtiers dans ce secteur est plus important que celui des assureurs. Madame des Moutis en comptabilisait une dizaine<sup>73</sup> comme Verspieren et AON. Cependant, Gras Savoye est incontournable. Les autres courtiers parviennent à montrer qu'ils peuvent être à l'origine de belles affaires. L'exemple de C.A.F.I est probant. Ce courtier est parvenu à organiser l'assurance de deux

---

<sup>70</sup> Confer le site d'AXA Art: <http://www.axa-art.fr>

<sup>71</sup> Confer le site de Hiscox: <http://www.hiscox.fr/>

<sup>72</sup> Confer le site d'Albingia: <http://www.albingia.fr/>

<sup>73</sup> Confer [l'Entretien de Madame Diana des Moutis](#)

expositions au Japon de chefs de files de l'impressionnisme (pour 350 et 280 millions d'euros de valeurs)<sup>74</sup>.

Le nombre d'acteurs est peu important en France. En est-il de même pour les autres pays ?

Cette étude ne fera pas le tour de l'ensemble des pays. Regardons simplement le principal marché mondial des ventes des œuvres d'art : celui des Etats-Unis. Ce pays représente encore en 2010, 36% des ventes mondiales (soit six fois le marché français). Qu'en est-il du nombre d'assureurs? Est-il six fois supérieur à celui du marché français ? Voire plus ?

Pour les collections privées, les assureurs sont les huit suivants<sup>75</sup>:

- XL Insurance, Chubb, Chartis, Fireman's Fund, Pure, W.R. Berkley, AXA Art et le *Lloyds*

Pour les musées et galeries, les assureurs sont les quatre suivants:

- XL Insurance, Travelers, W.R. Berkle et le *Lloyds*

Pour un marché, six fois plus important. Il n'y a que neuf assureurs (soit à peine deux fois plus). Par conséquent, le marché d'assurance est encore plus concentré. Devons-nous en déduire que la petitesse du marché de l'assurance des œuvres d'art et ses spécificités font qu'un grand nombre d'assureurs ne peut survivre ?

### A.1.iii. Quels sont les types de produits proposés en France ?

L'offre des produits d'assurances répond aux types d'acteurs.

AXA Art propose deux produits (ART Plus et ART) pour les collectionneurs et amateurs d'art, un (Museum) pour les musées et un (Art Trade) pour les professionnels de l'art tels galeristes, marchands d'art, antiquaires ou restaurateurs<sup>76</sup>.

Pour Hiscox, l'offre en produit est de même nature : deux (Clientèle Privée et Fine Art) pour les collectionneurs, un (Expositions culturelles) pour les musées et les fondations et un (Professionnels de l'art) pour les professionnels de l'art<sup>77</sup>.

Et XL Insurance décline son produit Artworks pour les collectionneurs, les musées ou les fondations, et les professionnels de l'art. A ce produit, il faut ajouter Mosaïque dédié uniquement aux collectionneurs.

Quels sont les produits pour les collectionneurs ?

---

<sup>74</sup> Confer [l'Entretien de Monsieur Chenebault](#)

<sup>75</sup> Confer en Annexe – L'entretien avec Madame Jennifer, Souscripteur Sénior aux Etats-Unis pour XL Insurance

<sup>76</sup> Confer l'offre de produits AXA ART en ligne à l'adresse suivante: <http://www.axa-art.fr/>

<sup>77</sup> Confer l'offre de produits Hiscox en ligne à l'adresse suivante: <http://www.hiscox.fr/courtage>

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Les collectionneurs ont le choix entre deux types de produits : soit un contrat ne prenant en compte que la collection des œuvres d'art, soit un contrat incluant la collection dans un produit « tous risques habitation » haut de gamme.

Pour le contrat Art d'Axa Art, la valeur minimale de la collection d'œuvres d'art doit être de 80 000 euros, tandis que pour le contrat Fine Art d'Hiscox, elle doit être au minimum de 500 000 euros. Pour AXA Art, le client peut choisir entre une couverture « Tous risques sauf » et une sélection libres de garanties à la carte. Dans l'option « Tous risques sauf » sont incluses les garanties couvrant les risques incendie, dégâts des eaux, vols avec ou sans effraction. Des options sont possibles pour les transports, casse pour les objets fragiles ou encore séjour chez les tiers. Le produit Fine Art d'Hiscox est aussi un produit « Tous risques sauf » comme celui d'AXA Art avec les mêmes garanties dans le monde entier.

Il y a trois garanties qui font la différence :

- Les nouvelles acquisitions sont automatiquement garanties dès leur achat pour une durée de deux mois et dans la limite de 25% du montant assuré.
- Garantie frais et coûts supplémentaires à concurrence de 25% du montant des dommages garantis (frais et honoraires d'expert, frais de gardiennage et mesures de sauvetage, frais de transport et garde meubles, tout autre frais justifié). Cette garantie couvre les frais liés à l'œuvre.
- Utilisation du Hiscox Art Market Index. Cet outil met à jour régulièrement les valeurs des collections d'œuvres d'art en prenant en compte les dernières tendances du marché de l'art et d'identifier, au regard de la fluctuation des valeurs, si les propriétaires d'œuvre d'art sont sous ou sur assurés.

Les garanties d'Hiscox permettent de prendre en compte les futurs achats (certes sur une durée et un montant limités) et l'évolution du marché. Pour un collectionneur avoir une assurance qui prend en compte le fait que le nombre d'œuvres de la collection peut augmenter fortement et/ou que la valeur des œuvres peut s'apprécier est un vrai plus. **Un assureur qui veut accompagner un collectionneur qui se constitue une collection pouvant varier en nombre et en valeur se doit de prévoir des garanties qui anticipent ces évolutions. Ces modifications peuvent susciter de nouveaux besoins en assurance des œuvres d'art ou autres.** Un collectionneur dont la collection croît aura besoin d'une assurance en œuvre d'art qui suit le même chemin. Mais cela peut être l'origine aussi – en partie – de nouveaux besoins en assurance habitation par exemple, même si tous les collectionneurs ne bâtissent pas un lieu pour leur collection. Tous les collectionneurs ne sont pas François Pinault !

De son côté, XL propose Artworks, pour les collectionneurs privés ou les collections d'entreprises, à partir d'un million d'euros de valeur. L'objectif est d'accompagner totalement l'assuré tant lorsque les œuvres sont chez lui que prêtées pour des expositions ou chez un restaurateur. Leur contrat comprend une clause garantissant automatiquement les nouvelles acquisitions à hauteur de 25 % du montant assuré. Les bijoux et montres peuvent également être couverts (XL est par ailleurs l'un des rares acteurs spécialisés dans l'assurance du secteur de la bijouterie). Grâce à son réseau international, XL peut offrir des contrats locaux conformes aux obligations locales d'assurance en Amérique du Nord, en Europe, en Asie et bientôt au Brésil.

Pour les produits « Tous risques habitation » haut de gammes, ART Plus d'AXA Art est disponible pour un patrimoine mobilier (dont la collection d'œuvres d'art) d'au moins de 300 000 euros. Les garanties du produit ART sont incluses ainsi que les garanties suivantes :

- Indemnisation en valeur à neuf pour les objets mobilier de qualité
- Nouvelle acquisition (pour 30% de la valeur assurée)
- Garantie de la Responsabilité Civile,

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

- Assistance au domicile et aux personnes 24h/24h.
- Assistance Art de Vivre 24h/24h.
- Protection juridique

Pour le produit similaire d'Hiscox Clientèle Privée, les garanties sont assez proches. Il y a une garantie supplémentaire Augmentation automatique de la valeur agréée en cas de décès ou d'impossibilité de produire de l'artiste. Le patrimoine mobilier minimal est de 500 000 euros.

Pour ces deux produits haut de gamme, des garanties pour les bijoux et les bâtiments sont incluses.

Si XL n'intervient pas sur le segment de la multirisque habitation classique, l'assureur propose une offre « Mosaic » qui inclut des garanties complètes pour les collectionneurs multi-résidences en appui sur leur réseau international : un seul contrat pour les œuvres d'art dans différents pays, les bâtiments et leur contenu. L'offre peut également inclure les chevaux de courses.

Ces produits mettent en évidence qu'**un petit collectionneur avec une collection de moins de 80 000 euros ne trouvera pas de solution d'assurance chez les deux leaders du marché.**

**Un assureur nouveau qui voudrait présenter un produit d'assurance pour des collections inférieures à 80 000 ne serait pas en concurrence frontale avec les deux leaders du marché. Cibler ces petites collections a un deuxième avantage : le niveau d'engagement maximal par sinistre est beaucoup plus faible.** L'intensité maximale ne serait que de 80 000 euros. Par contre, ce nouvel assureur devrait à minima viser un nombre important à la fois pour mutualiser ces risques et amortir les frais de gestion qui devraient être importants.

AXA Art ou Hiscox pourraient aussi diminuer le montant minimal à la souscription pour ouvrir leur base de clients.

Mais plutôt que d'envisager d'ouvrir leur produit, la question que se posent les assureurs français est la suivante : **le marché des collectionneurs de plus de 80 000 euros de collection est-il déjà pleinement exploité?**

Quels sont les produits pour les galeries et les marchands d'art?

Les galeries et marchands d'art sont la cible des produits ART Trade pour AXA Art, Professionnels de l'art d'Hiscox et ARTWORK Gallery pour XL.

Le produit ART Trade est proche du produit ART pour les collectionneurs avec le choix entre une couverture « Tous risques sauf » et une sélection libre de garanties à la carte. Il y a des garanties optionnelles spécifiques aux professionnels de l'art, ce sont les garanties « Salons, foires, expositions » et « Clou à clou » qui sont liées aux prêts d'œuvres à d'autres professionnels. « Salons, foires, expositions » est une garantie pendant l'exposition temporaire et « Clou à clou » correspond à tout déplacement du décrochage de la galerie ou du lieu de stockage aux lieux d'expositions et vice versa.

Le produit d'Hiscox est assez proche de celui d'AXA Art, des garanties par rapport à l'interruption de l'activité sont aussi prévues.

Grâce à son réseau international, XL peut offrir aux galeristes et marchands d'art des contrats locaux conformes aux obligations locales d'assurance en Amérique du Nord, en Europe, en Asie et bientôt au Brésil, en Tous Risques ou en Périls dénommés selon le choix de l'assuré.

Les contrats sont établis en fonction du montant du stock, de la nature des œuvres et des moyens de prévention préconisés après la visite des lieux.

Quels sont les produits pour les musées?

Les produits Museum pour AXA ART et Expositions culturelles pour Hiscox, et ARTWORK pour XL sont des déclinaisons des précédents adaptés aux musées.

Le produit Muséum est proche du produit ART Trade pour les collectionneurs avec le choix entre une couverture « Tous risques sauf » et une sélection libres de garanties à la carte.

Le produit d'Hiscox contient les garanties suivantes :

- casse des objets fragiles
- vol durant les heures de fermeture, même sans effraction
- transport selon la formule « clou à clou » (du décrochage de l'œuvre à son accrochage)
- valeurs agréées
- garantie des biens assurés confiés chez les tiers pour les expositions permanentes
- restauration des œuvres d'art sinistrées
- risque de dépréciation après sinistre
- droit de suite.

De son côté XL insurance, peut offrir une très large capacité (150 m€ à 100 % ou en coassurance) pour des garanties de clou à clou. La garantie est de type « Tous Risques Sauf » presque sans sauf en fonction de la qualité de gestion des risques du musée puisque le contrat « Grandes Expositions » ne comprend que 5 exclusions.

**On constate ainsi que les produits sont déclinés selon le type d'acteur. Ils sont assez proches dans leurs contenus en garantie.** Les deux produits qui diffèrent sont les « Tous risques habitation » haut de gamme.

Pour être sur le marché des œuvres d'art, il est recommandé d'adapter ses produits aux types d'acteurs. Les acteurs présents de l'assurance ne proposent pas de solution d'assurance pour les petits collectionneurs. Pour AXA Art une collection de moins de 80 000 euros n'est pas prise en compte, tandis que pour Hiscox le seuil d'entrée est de 500 000 euros. Un nouvel acteur qui voudrait cibler les petits collectionneurs (moins de 80 000 euros) non seulement ne serait pas en concurrence avec les deux plus gros acteurs, mais en plus aurait un niveau d'engagement par sinistre faible.

Pour quelles raisons une partie importante des clients potentiels n'est pas exploitée ?

Le chapitre suivant répondra en partie à cette question.

## A.2. Ce marché, est-il saturé ? Ou un marché sous-exploité ?

### A.2.i. Qu'en est-il des collections des particuliers ?

Picasso disait « donnez-moi un musée, je le remplirai ». S'il y a bien un artiste dont la valeur est indéniable, c'est bien lui. D'ailleurs sur les « 25 ventes publiques les plus chères de l'histoire, neuf portaient sur une toile de *Picasso*<sup>78</sup>.» Le marché du vol met en lumière la côte de *Picasso*. 642

---

<sup>78</sup> Source: Nathaniel Herzberg, le musée invisible – page 135

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

œuvres de *Picasso* volées<sup>79</sup> sont actuellement recensées. Pour tout novice, avoir un *Picasso* et ne pas l'assurer semble impensable.

Prenons l'exemple de Diana Widmaier-Picasso, l'une des petites filles de *Picasso*. Cette dernière savait que les œuvres de son grand-père n'avaient pas qu'une valeur affective, que sur le marché de l'art le moindre dessin pouvait être considéré comme un trésor. Comment pourrait-il en être autrement ?

Et pourtant ! En septembre 2007, celle-ci a subi un vol à son domicile de 3 œuvres de *Picasso* (deux tableaux « Maya à la poupée et au cheval de bois », « Portrait de Jacqueline » et une lithographie)<sup>80</sup>. Ces trois pièces étaient estimées à plus de 50 millions d'euros. L'assurance annuelle aurait été selon Gwanaël Hervé, directeur de la souscription chez Hiscox, de 50 000 euros à 60 000 euros.<sup>81</sup> Cette prime d'assurance est conséquente dans son montant, mais demeure très faible en rapport de la valeur des objets d'art.

Avec l'assurance, Madame Diana Widmaier-Picasso aurait eu la tristesse de perdre des éléments familiaux, mais elle aurait été indemnisée de la valeur marchande de sa perte.

Cette dernière n'était pas assurée. Certes la prime était conséquente, mais mille fois inférieure au coût du vol.

Le cas de madame Diana Widmaier-Picasso est loin de faire exception en France.

Dans le chapitre [Difficulté d'avoir une valeur consolidée du marché](#), une comparaison avec le Royaume-Uni laisse à penser que le niveau d'assurance des œuvres d'art en France est quatre fois inférieur à celui-ci. L'assurance des œuvres d'art en France serait donc loin d'être suffisante. La demande d'assurance réelle est loin de la demande potentielle.

Selon un article de *L'Argus* de mars 2007, seulement 15% des œuvres d'art seraient assurées<sup>82</sup>. Comment arrive-t-on à ce chiffre ? Dans cet article, aucun élément permettant de comprendre comment les auteurs parviennent à un tel résultat n'est transmis. En tout cas, la plupart de nos interlocuteurs certifient la connaissance de nombreuses personnes aux collections importantes non assurées. Comme le dit Madame Beurdeley : « Dans ce secteur, il n'y a pas de données consolidées. En tout cas, toutes les informations tendent à prouver que le nombre de personnes ne s'assurant pas dans ce domaine serait considérable. »<sup>83</sup>

Le taux de pénétration de l'assurance des collectionneurs d'œuvres d'art n'est pas suffisamment couvert en France. Le nombre de collectionneurs non couverts est considérable. L'image de l'iceberg pourrait être utilisée pour l'assurance des œuvres d'art : un petit nombre d'assurés cachent un grand nombre de personnes non assurées. Pour augmenter le niveau d'assurance de ce secteur, les assureurs se doivent d'analyser quelles sont les raisons qui poussent un français à moins s'assurer qu'un anglais ou un suisse. Bien comprendre les raisons des problèmes est souvent le premier pas vers une solution.

Les raisons à l'origine de cette sous-assurance sont les six suivantes :

---

<sup>79</sup> Source: Nathaniel Herzberg, *le musée invisible* – page 134

<sup>80</sup> Confer : L'article « Picasso volés ne seraient pas assurés- *Le Figaro* 15/10/2007 - de Rachida EL MOKHTARI »

<sup>81</sup> Confer : L'article « Picasso volés ne seraient pas assurés- *Le Figaro* 15/10/2007 - de Rachida EL MOKHTARI »

<sup>82</sup> Confer: « L'article 85% des Œuvres d'art privées ne sont pas assurées – *L'Argus* de l'assurance 01/03/2007 »

<sup>83</sup> Confer en Annexe: [L'entretien de Madame Dominique Beurdeley](#)

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

- Peur fiscale
- Ignorance des solutions assurances
- Non Croyance au remboursement en cas de sinistre
- Croyance d'être déjà couvert
- Sous-évaluation des œuvres
- Croyance en la cherté de l'assurance

L'une des raisons de la sous-assurance ou de la non-assurance pour les collections privées - particulièrement française - est la peur fiscale. Une personne sans assurance en œuvres d'art a peur qu'en s'assurant, son patrimoine en œuvres d'art soit communiqué automatiquement au fisc. C'était le cas entre 1981 et 2004, les compagnies d'assurance avaient l'obligation de transmettre au fisc chaque année, les coordonnées des personnes assurant des objets d'art pour une valeur supérieure à 15 000 euros<sup>84</sup>. Pourtant depuis le 27 mars 2004, cette obligation a disparu. Monsieur Jacques Lemoine de Gras Savoye déclare que « pour les particuliers, beaucoup disent que depuis qu'il y a eu l'obligation de déclaration fiscale en 1981, le marché est parti. Je crois que c'est extrêmement franco-français. Nous ne parlons pas d'argent. Nous ne disons pas ce que nous possédons.<sup>85</sup> » Bien que l'obligation de la déclaration ait disparu, la peur demeure.

Une deuxième raison de la sous-couverture en assurance est l'ignorance de solution d'assurance adaptée à leur collection.

Certains, encore échaudés par de mauvaises expériences ou de mauvais conseils ne croient pas qu'en cas de sinistre, ils seront indemnisés.

Une autre raison est la croyance d'être déjà couvert souvent par leur contrat d'habitation. Or ces derniers, ont souvent des limites d'indemnisation maximale par objet entre 2 000 et 10 000 euros. Cette limite est souvent trop basse. En cas de dégât des eaux se voir rembourser 10 000 euros pour une œuvre qui en voudrait 50 000 euros peut être une source de frustration très forte pour un assuré qui payait régulièrement ses primes et qui se croyait ainsi couvert.

La sous-évaluation de la valeur de sa collection est aussi un phénomène courant. L'ensemble des objets d'art qu'un collectionneur a rassemblés ou hérités a certes une valeur affective certaine. Ils sont des traces de différents événements, d'échanges, de conversations, de réflexions, de rêveries, de personnes. Dans certains cas, l'assuré pense que ces objets d'art n'ont de valeur que pour lui et que personne d'autre n'en voudrait. Puisque la valeur financière des objets est déconsidérée, pourquoi les assurer ?

La dernière raison est la croyance que le coût de l'assurance est prohibitif. Une collection de tableaux dont les montants atteignent 550 000 euros aura des cotisations relativement peu élevées (environ 700 euros par an)<sup>86</sup>. Pour des tableaux, un collectionneur privé aura souvent des primes autour d'un pour mille.

---

<sup>84</sup> Confer Article « Les objets d'art moins taxés – Le Figaro économique 14/05/2004 -de Jacqueline Bonnard »

<sup>85</sup> Confer en Annexe: [L'entretien de Jacques Lemoine](#)

<sup>86</sup>Exemple de l'article Chefs-d'œuvre cherchent assureurs - Le Figaro 22/08/2008 - de Marie-Douce ALBERT et Anne JOUAN



**L'ennemi de l'assurance des œuvres d'art pour les collections privées est avant tout l'ignorance et les fausses idées. Ces six raisons montrent un besoin fort de communication des assureurs.**

L'assureur doit prouver que l'assurance d'œuvres d'art ne peut avoir une incidence fiscale négative aujourd'hui. **L'assureur, à partir d'exemples concrets doit communiquer sur les risques réels et multiples de sinistres, d'existence de solutions d'assurance adaptées et pécuniairement fort intéressantes.** Démontrer que les couvertures habitations sont loin d'être satisfaisantes est aussi indispensable.

**L'assureur d'œuvres d'art des collections privées peut mettre en avant ce qui le différencie d'un assureur habitation : il organise d'éventuelles réparations et indemnise les pertes de valeurs.**

## A.2.ii. Qu'en est-il des collections des entreprises?

Certaines entreprises ont développé au fil des années des collections importantes. Ces collections d'entreprises sont à l'origine de fondations qui ouvriront des musées. Toutes les entreprises n'ont pas des chef-œuvres comme « *La nuit de noces de Tobie et de Sara* » d'*Eustache Le Sueur*<sup>87</sup> que possède BNP Paribas. Mais les collections des banques, assureurs, cabinets médicaux peuvent avoir une importance qui est tout sauf anecdotique.

La problématique en assurance d'œuvres d'art pour les entreprises est quasiment l'inverse de celle des particuliers et de leur assurance habitation. Le particulier en cas de sinistre aura des œuvres qui dépasseront souvent les « limites objets précieux » de sa couverture. Tandis que l'entreprise, avec son assurance entreprise, en cas de dommage sur l'une de ces œuvres ne sera pas bien indemnisée. Le problème cette fois-ci est que l'œuvre sera souvent en dessous de la franchise de l'assurance entreprise et ne pourra pas dépasser la limitation pour les objets de valeur. Les œuvres d'art bien qu'importantes pour l'image de l'entreprise ont peu de valeur par rapport à l'entreprise.

Un exemple fourni par Gras Savoye est assez parlant. Prenons le cas d'une entreprise, par exemple un cabinet d'architectes. Ce cabinet a pu embellir son accueil de 3 tableaux qui valent aujourd'hui 2 200 000 euros. Bien sûr, ce cabinet a pris un contrat d'assurance multirisque professionnelle. Si le vol a été commis sans effraction, l'assureur n'indemnise rien. En cas d'effraction, le cabinet reçoit une indemnité qui ne peut dépasser 10% du matériel garanti (avec sous limitation à 100 fois l'indice FFB soit 84 170 par objet). Pour les trois tableaux de 2 200 000 euros, il ne recevra pour indemnisation de son assureur que 227 259 euros (trois fois 84 170 – 10% de franchise). Cette indemnisation ne remplace pas physiquement les tableaux mais créera aussi de la stupeur et du désarroi chez l'assuré.

Si ce même cabinet avait pris une assurance contrat patrimoine d'entreprise, il aurait pu prendre l'option vol sans effraction. Et aurait été indemnisé à la valeur des œuvres. 2 200 000 euros à la place de 227 259 euros. C'est une sacrée différence !

**La plupart des entreprises qui sont attachées à leur collection n'ont pas conscience que leur assurance professionnelle ne couvre que faiblement leurs œuvres d'art. Les assureurs en œuvres d'art sont face à un marché non exploité qui devrait s'avérer prometteur. Nous recommandons vivement aux assureurs de s'intéresser au secteur des collections des entreprises.**

---

<sup>87</sup> Voir en annexe : Photographies d'œuvres

## A.3. Cette niche, est-elle rentable ?

Tout assureur qui voudrait soit conforter sa place dans un secteur, soit essayer d'y pénétrer, avant d'anticiper des perspectives et d'entreprendre toute stratégie doit se poser la question suivante : ce secteur est-il rentable ?

Nous l'avons vu au chapitre « A.1. [Quelle est l'offre d'assurance ?](#) », c'est un secteur où un nombre restreint d'assureurs parviennent à se démarquer. Ce nombre limité prouve-t-il que la rentabilité marginale est proche de zéro ? Ce marché, est-il un marché où les assureurs ne font pas de marge ?

Avoir des informations précises sur le marché de l'assurance d'œuvres d'art n'est pas simple. Le chapitre « A.1. [Quelle est l'offre d'assurance ?](#) » montre qu'il était très difficile d'avoir des valeurs consolidées.

Cependant, il est possible de présenter un faisceau d'informations qui permet de nous forger une conviction.

Tout d'abord, commençons par quelques citations des interviews réalisées pour cette étude.

Monsieur Jacques Lemoine, directeur Fine Art du courtier Gras Savoye reconnaît que le ratio de sinistres sur prime (communément appelé S/P) : « est très bon. Nous avons très peu de sinistres. Parfois, nous en avons des graves mais toujours peu de fréquence. Nous pouvons même dire qu'il est excellent. Par contre il est extrêmement difficile à avoir<sup>88</sup>. » Monsieur Marc Rome d'AXA Art a un constat analogue : « Pour les expositions, c'est globalement bon. C'est rentable. Ensuite, nous pouvons avoir des problèmes de capacité, avoir de la réassurance, cela coûte cher<sup>89</sup>. » Monsieur Jean-Baptiste Costa de Beauregard d'Hiscox répond à la question de la rentabilité du marché : « Oui, dans la mesure où les assureurs y sont depuis plusieurs années et sont capables de survivre uniquement avec cette spécialisation.<sup>90</sup> »

Le S/P de l'assurance des œuvres d'art était inférieur à 50 jusqu'en 2000, selon une étude du CNPP datant de 2003<sup>91</sup> et qu'en 2002 suite à plusieurs sinistres le ratio avait augmenté mais demeurait en dessous de 70%.

Un S/P de 70% les mauvaises années paraît indiquer une rentabilité très forte. Cependant à 70%, le bénéficiaire n'est pas assuré. C'est un marché de courtage. Il ne faut pas oublier qu'il faut rajouter la rémunération de l'intermédiaire (qui en moyenne est autour de 20% de la prime). Et si l'assureur s'est réassuré ou à organiser de la coassurance, il faut ajouter aux coûts, ceux de la réassurance.

Pour ces dernières années, nous n'avons pas eu d'études sur les derniers S/P de la profession.

Madame Diana des Moutis nous a confié que le taux de Sinistres sur primes depuis quatre ans dans son Département Patrimoine Privé / Public (qui inclut les collections privées) chez Gras Savoye était

---

<sup>88</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [Monsieur Jacques Lemoine](#)

<sup>89</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [Monsieur Marc Rome](#)

<sup>90</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [Monsieur Jean Baptiste Costa de Beauregard](#)

<sup>91</sup> Confer Protection des œuvres d'art – Etude N°EP-02-04 - 01/ 2003 - CNPP

inférieur à 33% ! « Les assureurs ont été frileux. Mais ils le sont beaucoup moins car les résultats sont excellents depuis 3-4 ans. Cela personne ne le dit.<sup>92</sup> »

A titre de comparaison internationale, nous avons demandé à Jennifer Schipf<sup>93</sup>, souscripteur Senior aux Etats Unis pour XL Insurance, si un S/P entre 29 et 32% pour le marché français la surprenait. En aucune façon ! Historiquement il en est de même pour le marché américain.

**Ces différents éléments nous montrent que la niche de l'assurance est rentable avec des ratios de S/P inférieur sur du long terme à 50%, voire pour certains en dessous de 35%.**

Le S/P est un indicateur indispensable à surveiller en assurance. Il n'est bien sûr pas le seul à suivre. Pour le retour sur investissement, le ROE, Madame des Moutis nous confie : « Notre rentabilité est à deux chiffres au bout de 8 ans.<sup>94</sup> » Un autre acteur de l'assurance voulant garder l'anonymat nous confiait avoir actuellement un coefficient de 10 en EBITA. **Dans l'assurance des œuvres d'art, une rentabilité à deux chiffres est possible.**

Ces chiffres attractifs ne doivent pas faire d'oublier que de nombreux acteurs ont disparu de ce marché. La rentabilité est possible, mais elle n'est pas assurée pour tous les acteurs.

## B. Que faut-il pour être une société d'assurance en œuvres d'art?

### B.1. Le petit nombre d'assureur est-il signe d'un manque de concurrence ?

Précédemment, nous avons constaté les points suivants :

- Le marché de l'assurance des œuvres d'art est un marché qui devrait continuer à croître
- Les marchés d'assurance des collections individuelles et d'entreprises sont loin de la saturation
- La rentabilité peut être forte

Cependant, il ne faut pas se tromper. **Si l'attrait de ce marché existe, il ne faut pas se méprendre et croire que ce marché est le nouveau « Eldorado » de l'assurance.** De nombreux points tempèrent cette vision enthousiaste.

Certes l'ensemble des acteurs est convaincu que le niveau de couverture des collections privées et d'entreprises est faible. Même en imaginant que ce marché doublerait ou triplerait (pour prendre des hypothèses volontaristes), ce marché demeurerait de petite importance en comparaison de celui de l'habitation ou de l'automobile.

---

<sup>92</sup> Confer en Annexe : L'entretien de [Madame Diana des Moutis](#)

<sup>93</sup> Confer en Annexe L'entretien de [Madame Jennifer Schipf](#)

<sup>94</sup> Confer en Annexe : L'entretien de [Madame Diana des Moutis](#)

Deuxièmement, bien que le nombre d'acteurs importants soit très limité, la compétition est déjà très vive. Les taux d'assurance n'ont jamais été aussi bas. Ils auraient perdu plus 50% en 10 ans<sup>95</sup>.

Troisièmement, la fleur au fusil **de nombreux acteurs en assurance ont tenté de pénétrer sur ce marché... pour en sortir quelques années plus tard**. Citons à ce sujet, Madame Claire Paix d'Albingia : « Des assureurs se sont attaqués à ce marché : Chubb, Allianz (appelé alors AGF), Generali. Hiscox a quasiment racheté tout le portefeuille anglo-saxon tel Chubb. Le portefeuille pour Chubb n'était pas rentable. Ils se sont donc retirés du marché. AGF a définitivement arrêté. Generali continue à en faire un petit peu, mais avec des conditions plus strictes.<sup>96</sup> » Le succès n'est pas à coup sûr au rendez-vous ! Ces acteurs n'étant pas ce qu'on pourrait appeler des petits acteurs, cela peut nous faire réfléchir sur le niveau d'ouverture de ce marché.

Enfin, **s'il y a des belles années avec d'étonnantes rentabilités, une mauvaise année peut suffire à vous handicaper pour plusieurs années**. Monsieur Jean-Baptiste Costa de Beauregard conforte ce point : « C'est un marché qui est assez particulier du fait que les dommages sur une œuvre sont rares mais lorsqu'ils arrivent ils sont en intensité<sup>97</sup>. »

**Devenir assureur en œuvres d'art n'est pas donné à n'importe quel assureur**. « De la même manière qu'un constructeur de maison ne fera pas du jour au lendemain un hôpital, un assureur habitation par exemple ne pourra pas devenir un assureur œuvres d'art<sup>98</sup> ». **L'assureur qui voudrait profiter de ce marché, doit se demander ce qu'il a de plus à offrir que Chubb, Generali et Allianz**. Pénétrer dans ce marché ne doit pas être fait à la légère et demande l'élaboration d'une stratégie cohérente. Les risques d'échec ne doivent pas être sous-estimés.

Madame Diana des Moutis<sup>99</sup> nous indique « Nous aurions pu imaginer que les *Picasso*, les *Rembrandt*, les *Vermeer* se déplaçant dans le monde entier auraient un niveau de risque conséquent. Mais c'est un marché avec de tels professionnels que le nombre et la gravité des sinistres sont faibles. Il y a quand même des pics. L'assurance des œuvres est comme celle des châteaux : c'est soit un drame, soit rien. » **Pour les assureurs des œuvres d'art, c'est soit rentable, soit un drame** (si le provisionnement n'est pas suffisant). **Le nombre d'assureurs qui sont sortis de ce marché prouve qu'un S/P attrayant ne suffit pas à rendre le marché bénéficiaire pour tous**.

## B.2. Quelles sont les conditions pour pouvoir assurer des œuvres d'art ?

Que doit faire une société d'assurance pour pouvoir assurer des œuvres d'art? Quelles sont les conditions pour qu'elle soit crédible, reconnue et parvienne à atteindre l'équilibre ?

---

<sup>95</sup> Confer par exemple en Annexe : [L'entretien de Monsieur Jacques Lemoine](#) « Entre 2000 et 2011, les taux ont été divisés par deux. »

<sup>96</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [L'entretien de Madame Claire Paix](#)

<sup>97</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [Monsieur Jean Baptiste Costa de Beauregard](#)

<sup>98</sup> Citation extraite de l'entretien en Annexe: [L'entretien de Monsieur Jacques Lemoine](#)

<sup>99</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [Madame Diana des Moutis](#)

## B.2.i. Approche long-terme

**Un assureur sur ce marché doit avoir une approche « long terme ».** S'il n'envisage pas qu'après les bonnes années, il peut y en avoir de très mauvaises et qu'il ne provisionne pas suffisamment, l'assureur peut se mettre en situation difficile. C'est sûrement l'une des raisons principales expliquant le nombre limité d'acteurs et pourquoi certains sont sortis de ce marché.

Cette remarque est d'autant plus vraie, si l'assureur est nouveau sur ce marché ou si l'assureur a ouvert son portefeuille à de nouveaux assurés. Il est probable dans ces deux cas que la proportion à souscrire de mauvais risques sera importante. Certains de ces assurés ont été refusés par des portefeuilles d'assureurs historiques justement parce qu'ils étaient trop risqués.

Comme le dit Madame Anne-Claire Bisch<sup>100</sup> : «Le jour où vous prenez un bouillon, il peut être conséquent. [...] ce sont des risques que vous ne pouvez pas souscrire si vous n'êtes pas expert et très bon technicien et au fait de ce marché. Une compagnie Lambda qui voudrait entrer dans ce marché prend un risque important. Le risque de se brûler les ailes est fort ! **Elle a beaucoup de chance de souscrire de mauvais risques.**»

## B.2.ii. Importance des hommes

La citation de Madame Anne-Claire Bisch met en avant aussi l'importance des hommes. **L'assurance d'œuvres d'art a besoin de deux familles d'hommes et de femmes.** La première est évidente : ce sont **les experts techniques en assurance**, ceux qui peuvent définir un produit, calculer et établir la prime de référence, évaluer le besoin en provisionnement, établir la comptabilité, etc... Ces personnes sont d'autant plus importantes que c'est un marché à primes relativement faibles. En conséquence, il faut un nombre important de contrats pour atteindre un niveau satisfaisant de mutualisation et où l'intensité des sinistres peut être très forte. **La seconde famille est celle des spécialistes en art.** Il faut comprendre et identifier les besoins des collectionneurs, des galeristes, des marchands d'art et des collectionneurs. Il faut comprendre les évolutions du marché de l'art pour proposer des offres en assurance adéquates. Les souscripteurs doivent comprendre les caractéristiques, les codes de ce marché.

## B.2.iii. Image de marque

Le marché des œuvres d'art est un marché où l'image et la réputation ont leur importance. Dans l'achat d'œuvres d'art, l'acheteur s'achète aussi une image et un statut social. **L'assurance des œuvres d'art doit prendre en compte ce besoin d'image.** Un assureur habitation ou automobile qui voudrait se diversifier sur ce marché aura un problème de crédibilité, d'image. Monsieur Jean-Baptiste Costa de Beauregard<sup>101</sup> atteste : « il y a un besoin d'image. C'est un marché où les assurés mettent beaucoup d'attachement, d'affectif à leurs œuvres. Du coup, avoir un assureur qui s'appelle

---

<sup>100</sup> Confer en Annexe: [L'entretien de Madame Anne-Claire Bisch](#)

<sup>101</sup> Confer en Annexe: L'Entretien de [Monsieur Jean-Baptiste Costa de Beauregard](#)

Hiscox ou AXA Art a son importance. Les noms doivent être attachés au monde de l'art. Pour qu'un généraliste entre dans ce marché, il y aurait un travail à faire sur la marque dans un premier temps. »

## B.2.iv. Réactivité

Un assureur en œuvre d'art se doit d'être réactif voire proactif. Pour une exposition ou une foire, un assureur peut être sollicité en fin d'après-midi pour un besoin en assurance d'œuvres sur le point de partir à l'autre bout de la planète. **L'assureur dans de tels cas arrive en bout de chaîne, mais se doit de répondre rapidement.** L'assuré qui ne reçoit pas sa réponse dans les temps ira directement vers la concurrence.

L'assureur dans ce secteur doit être en capacité de répondre dans les plus brefs délais aux sollicitations de son assuré ou du courtier qui le représente.

Monsieur Jacques Lemoine<sup>102</sup> nous donne l'exemple suivant : « nous venons de recevoir une question à l'instant de Shanghai à 09h08 et la réponse de ma collaboratrice est partie à 09h12. Nous sommes dans l'évènementiel. Organiser une exposition, c'est comme *“organiser la tournée de Madonna”*. Tout doit être minuté. Dès qu'il y a un moindre petit problème, il faut une réponse rapide. Nous sommes l'un des rouages»

## B.3. Comment se différencier sur le marché d'assurance des œuvres d'art ?

« Le levier, c'est de faire différemment, car le marché évolue. »

De Claire Paix<sup>103</sup>

Les conditions précédemment citées sont nécessaires, mais elles ne suffisent pas à elles seules pour certifier une réussite. Les assureurs sur ce marché doivent se poser la question suivante: comment se différencier ? Autrement dit, quelle est ma valeur ajoutée ?

Classiquement, quatre angles de différenciation sont possibles : les prix, les produits, les services et l'image de marque.

Sur ces axes de différenciations possibles, Monsieur Jean-Baptiste Costa de Beauregard mentionne: « il est très difficile de se différencier c. Les prix sont relativement bas. La plupart des assureurs d'œuvres d'art sont au même prix. Il y a des différences sur les produits mais qui ne sont pas fondamentales. Ce qui est vraiment important, c'est le service.<sup>104</sup> »

La concurrence est très vive sur les prix. **Vouloir se différencier par les prix uniquement serait suicidaire.** Le cas malheureux de Generali le valide. Celui-ci a attaqué le marché français des œuvres

---

<sup>102</sup> Confer en Annexe: L'Entretien de [Monsieur Jacques Lemoine](#)

<sup>103</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [L'entretien de Madame Claire Paix](#)

<sup>104</sup> Confer en Annexe: L'Entretien de [Monsieur Jean-Baptiste Costa de Beauregard](#)

d'art avec des prix très bas. Aujourd'hui, plus personne ne parle de Generali dans le secteur. Citons à ce sujet, de nouveau Monsieur Jean-Baptiste Costa de Beauregard<sup>105</sup> « ils n'ont pas atteint une taille critique. Le problème de l'assurance des œuvres d'art, c'est que ce n'est pas cher du tout. C'est des taux en pour mille. Nous avons une masse de prime assez faible pour assurer de très grosses valeurs. Donc si le portefeuille ne se développe pas, au bout d'un moment il faut arrêter. Il y a très peu de marges pour une exposition forte. Comme c'est des groupes qui regardent la rentabilité de façon extrêmement fine par ligne de métier, ils ont dû décider de ne pas se développer. »

### B.3.i Assurance œuvres d'art et Innovation

Précédemment, nous avons pu constater que les différences entre les produits étaient relativement faibles entre AXA Art, Hiscox et XL Insurance. Mais **des nouvelles formes d'œuvre d'art ont du mal à trouver de l'assurance.**

L'exemple du « Cyclop »<sup>106</sup> est flagrant. « Il faut se poser la question de ce qui peut être couvert ? Le « Cyclop », c'est presque une maison. C'est le résultat de rencontres d'artistes. Nous n'assurons que ce qui est assurable. [...] il y a beaucoup de mécanique. Récemment, il y avait un problème des miroirs qui se décollaient. Cela faisait partie de l'entretien. Il y a le problème de l'arbre qui grandit et attire la foudre. Nous délimitons le risque [...] Nous imposons au conservateur, certaines règles. Le lieu n'est visible que sous certaines conditions. C'est fermé au public 6 mois de l'année. C'est vraiment atypique. Nous l'avons depuis 15 ans. A l'époque, aucun assureur ne voulait le couvrir.<sup>107</sup> »

Albingia se détache de ces concurrents en proposant une garantie technique de fonctionnement des œuvres d'art. Ainsi, Albingia permet de se différencier sur ce marché et d'apporter un vrai plus aux besoins en assurance des œuvres d'art.

Innovations et marchés des œuvres d'art semblaient ne pas aller de soi. L'exemple d'Albingia prouve le contraire. En regardant les deux leaders que sont AXA Art et Hiscox, nous constatons que leurs produits Habitation Haut de gamme avec collection objets d'art nommés respectivement ART+ et Clientèle Privée sont très récents. Hiscox a ouvert le bal en lançant son produit en 2009 qui a été suivi par AXA Art. **L'innovation en assurance des œuvres d'art est possible. La sous-assurance connue pour les collections privées démontrerait même qu'elle est souhaitable.**

### B.3.ii Services

**L'axe principal sur lequel les assureurs peuvent et surtout doivent se différencier est celui des services.** Comme nous l'avons vu, l'assureur se doit d'être réactif et de fournir des personnes compétentes qui vont répondre aux besoins et à la discrétion de tous leurs clients. La qualité des services va faire la différence tout au long du contrat de la souscription à la gestion d'un éventuel

---

<sup>105</sup> Confer en Annexe: L'Entretien de [Monsieur Jean-Baptiste Costa de Beauregard](#)

<sup>106</sup> Confer en Annexe : [Photographies d'œuvres](#)

<sup>107</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [Madame Anne-Claire Bisch](#)

sinistre. L'assureur doit non seulement s'assurer que la solution proposée correspond aux besoins mais accompagner – voire anticiper – d'éventuelles évolutions des besoins.

A la souscription, l'assureur doit connaître le besoin en assurance dans le détail et voir si le niveau de sécurité est en adéquation avec la collection. **Envisager d'assurer des œuvres d'art, c'est prévoir trois sources de coût : celui de l'assurance bien sûr, mais aussi celui de l'expertise pour permettre une valorisation fiable et celui de l'amélioration de la sécurité.** L'assureur doit grâce à ses relations faciliter les démarches à la fois sur l'expertise et sur l'audit de sécurité. **Prévoir des partenariats entre l'assurance et l'expertise ou l'assurance et la sécurité est une source de différenciation que le futur assuré apprécie.**

La qualité du conseil à la souscription et tout au long de la vie est extrêmement importante dans l'assurance des œuvres d'art. L'assuré a vis-à-vis de sa collection souvent un lien affectif fort. Il a besoin d'avoir une attention et un suivi personnalisé.

Autant le besoin en conseil de l'assureur semble aller de soi pour les collectionneurs privés, les galeries et les marchands d'art. Autant pour les musées et plus particulièrement les musées publics ce besoin ne semble pas évident. L'assureur n'intervient sur ce marché que par l'intermédiaire d'appels d'offre. Cependant comme l'exemple du vol du Musée d'Art Moderne de 2010 nous l'a montré, les assureurs peuvent émettre des recommandations. AXA Art qui assure les expositions temporaires de ce musée avait mis le doigt sur certains points nécessitant des améliorations<sup>108</sup>. Il a fallu attendre le vol pour que ces points soient pris en compte. Donc, les assureurs peuvent aussi faire part de leurs conseils en s'appuyant sur leur retour d'expérience – même pour les musées publics. Ils se doivent d'être au plus près de leur client.

Puisque ce marché est un marché d'intermédiation, le contact en assurance principal de l'assuré est le courtier. Par conséquent, les assureurs doivent être à l'écoute des besoins que les courtiers remontent à la fois pour la création et la gestion des produits, mais aussi pour suivre individuellement les contrats.

Dans l'entretien de Madame Diana des Moutis<sup>109</sup>, le rôle d'intermédiaire est bien souligné par la possibilité de proposer des intercalaires à des contrats d'assurance. Les intercalaires sont des conditions que le courtier a négocié spécialement pour l'assuré. Elle nous cite l'exemple, de l'intercalaire vol sans effraction d'œuvres lors des visites chez un assuré.

**Les sinistres tant redoutés par les assurés sont aussi l'occasion de montrer que la solution en assurance est à la mesure des attentes.** C'est à ce moment que **la réputation d'un assureur en sort agrandie ou s'écroule.** S'il n'est pas bon - voire excellent- à ce moment précis, l'assuré s'en souviendra et ne renouvellera pas son contrat, mais surtout le fera savoir auprès de son réseau. De cette façon, si la résolution du problème atteint les attentes, l'assuré sera satisfait et en plus, il en fera aussi probablement la publicité. **La bonne gestion des sinistres est le cœur du métier de l'assurance, mais c'est aussi et surtout la meilleure des publicités.**

**La qualité des échanges entre les assureurs et les courtiers est indispensable.**

La plus grande réactivité de la communication du sinistre jusqu'au moment du paiement de l'indemnité et ou réalisation de la réparation est indispensable. Le sinistre qu'il soit un vol ou une

---

<sup>108</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [Monsieur Marc Rome](#)

<sup>109</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [Madame Diana des Moutis](#)



détérioration de l'une des œuvres d'art peut être un moment très difficile de l'assuré. Il s'attend à être accompagné et suivi jusqu'au bout.

Citons de nouveau Madame Diana des Moutis<sup>110</sup> : « Le jour du sinistre nous répondons tout de suite. **Le jour du sinistre il faut être excellent.** Exemple de la semaine dernière un patron du CAC 40 m'appelle un samedi à 16h00, il venait de déplacer un tableau de Poliakov<sup>111</sup>. Il est tombé sur la table basse. Il voulait savoir s'il était garanti, il y avait un trou de 20 centimètres. Heureusement, que je lui avais proposé un intercalaire prévoyant cela. Il a reçu son chèque quatre jours après ! Nous n'avons pas le droit à l'erreur ! »

Dans cet exemple, nous constatons d'abord la disponibilité et la réactivité du courtier. Puis, la qualité des échanges entre le courtier et l'assureur qui ont permis la rapidité du règlement de l'assureur : quatre jours !

Nous constatons que la rapidité d'intervention, et si possible d'indemnisation, est importante dans l'assurance des œuvres d'art, c'est même une norme contractuelle. Ainsi AXA Art inclus dans son contrat ART+ une assistance Art de Vivre 24h/24h et Hiscox s'engage pour leur Contrat Fine Art à un dédommagement sous 72 heures. **L'assureur en œuvre d'art doit s'engager à intervenir le plus rapidement possible lors d'un sinistre et à rembourser au plus tôt.** Pour cela, **les assureurs doivent établir des contrats avec leurs partenaires pour l'évaluation des sinistres, les éventuelles réparations avec non seulement des définitions de processus mais aussi des engagements en temps de réponse**, sinon ils risquent de se trouver en porte-à-faux.

En cas, de détérioration totale d'une œuvre d'art, si l'artiste est toujours vivant, l'artiste peut à la demande de l'assureur et du courtier, créer une nouvelle œuvre proche de celle qui a été détruite. Dans les faits, cette option est très rarement utilisée. La raison principale est qu'il faut à la fois que l'assuré veuille une œuvre qui sera proche mais différente et que l'artiste accepte de travailler sur un sujet qui pour lui fait souvent partie d'un passé révolu.

Le mandat pour une éventuelle restauration, si l'œuvre a été partiellement endommagée, doit être bien suivi. L'assureur peut demander si l'assuré a une préférence sur l'expert qui doit intervenir, sinon il peut recommander les experts avec lesquels il travaille. **Si l'artiste est vivant, il doit obtenir la confirmation que celui-ci est d'accord sur l'intervention.** A ce sujet, laissons parler Madame Claire Paix<sup>112</sup> : « Vous avez des gens qui acceptent de rénover une œuvre. La rénovation est faite pour 2000 euros après l'accord de l'assuré et de l'assureur. Il y a aussi l'artiste qui va dire qu'il ne reconnaît plus son œuvre et demander qu'on la détruise. L'indemnité passe alors à de 400 000 euros, valeur totale de l'œuvre. La législation protège l'artiste. » **L'assureur doit prendre en compte le droit de regard de l'artiste.** Sans l'accord de ce dernier, il peut se trouver à indemniser une réparation, puis devoir détruire l'œuvre pour éventuellement rembourser l'œuvre dans sa totalité (soit le montant total de la valeur de l'œuvre, soit le montant de la nouvelle réalisation par l'artiste). **Dans le cas de l'indemnisation d'art contemporain, le travail de l'assureur dépasse l'évaluation de l'aléa sinistre.**

**L'assureur se doit de prendre en compte les suggestions de l'assuré lors du sinistre. Mais il doit veiller aussi à ce qu'elles soient réalistes.** Prendre en compte les revendications de l'assuré peut

---

<sup>110</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [Madame Diana des Moutis](#)

<sup>111</sup> Voir en Annexe: [Photographies d'œuvres](#)

<sup>112</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [Madame Claire Paix](#)

permettre de trouver des solutions qui parfois ne sont pas réellement plus coûteuses comme nous le certifie un acteur de l'assurance voulant garder l'anonymat : « Pour garder l'assuré, diverses solutions sont proposées : soit une perte totale, cas du dommage ne permettant pas une restauration, nous récupérons l'œuvre ; soit nous faisons un sauvetage ; soit nous allons au clash avec l'assuré qui ne voudra pas une dépréciation. [...] Nous lui devons seulement le préjudice : la restauration et l'indemnisation. Mais cela dépend de la personne humaine, de quelle relation elle a avec son courtier et de ce que veut faire l'assureur pour gérer au mieux le dossier. Parfois cela finit mal, nous proposons aux assurés de la mettre en vente public pour voir s'il y a une perte réelle. Il y a tellement de solutions qu'on ne sait jamais. Certains assurés viennent avec leur idée. Nous les soumettons aux assureurs. L'assureur accepte ou non. L'assuré sait qu'on a pris en compte sa demande, que ce n'est pas dans le contrat. Dans la plupart du temps, cela ne coûte pas beaucoup à l'assureur. »

### B.3.iii Image de l'assureur

Dans le monde des œuvres d'art, l'image a son importance. Avoir des œuvres d'art est pour certain un faire-valoir social quasi aussi important qu'un titre illustre de noblesse. L'assurance des œuvres d'art doit prendre en compte ce besoin d'image. L'assureur doit chercher une cohérence d'image.

Le sponsoring de foires internationales comme le fait AXA Art avec la foire de Maastricht (TEFAF), Basel (Art Basel) ou Paris (Fiac) semble pertinent. Le retour sur investissement n'est pas direct. Mais il rend légitime AXA Art comme accompagnateur de l'art.

Pour augmenter sa crédibilité dans ce secteur, AXA Art a participé à l'élaboration de standards de sécurité pour les musées et les entrepôts d'art. En partenariat avec une société de sécurité, AXA Art a élaboré le « Global Risk Assessment Platform » (GRASP), constitué de 1200 questions, afin de développer et de gérer un système d'analyse du risque dédié à la sécurité des œuvres d'art pour les musées et les entrepôts d'œuvres d'art.

AXA Art participe aussi à la recherche sur la conservation. Par exemple, le dosimètre a été construit par le CNRS avec l'aide d'AXA Art et calcule le niveau de lumière reçu par une photographie.

Hiscox de son côté est mécène de l'École nationale supérieure des beaux-arts de Paris. Il remet le prix Start à un des élèves de cette école. Ce prix est visible à la Maison Rouge à Paris.

**Le mécénat, le sponsoring et la recherche en art permet à des assureurs de gagner en visibilité dans le monde de l'art afin que l'on les associe automatiquement pour des besoins en assurance.**

## C. L'Etat joue-t-il un rôle dans l'offre en assurance?

L'Etat joue-t-il un rôle dans l'assurance des œuvres d'art ? Un collectionneur privé, une entreprise, une galerie ou un marchand d'art répondrait que l'Etat ne doit pas intervenir dans ce secteur. C'est un marché libéral.

Pour les musées publics, pour ses propres collections, l'Etat s'auto-assure. Il ne paye pas de prime à un assureur. Et en cas de détérioration, il organise les restaurations nécessaires. Pour un vol, il n'y a pas d'indemnisation.

Devons-nous en déduire qu'il ne joue en conséquent aucun rôle ?

La réponse est non, il existe un domaine où l'Etat influence l'offre en assurance des œuvres d'art : c'est celui des grandes expositions culturelles organisées en France.

### C.1. Quel est le rôle de l'Etat dans l'assurance des grandes expositions ?

Comment se fait-il que l'Etat ait été amené à jouer un rôle dans l'assurance des œuvres d'art ? Et quel est-il ?

Comme nous le rappelle à la fois Monsieur Fabrice Delaroa<sup>113</sup>, secrétaire de la commission de la Garantie d'Etat, et Monsieur Pierre Florin<sup>114</sup>, membre de cette commission depuis sa création, **trouver l'assurance des grandes expositions culturelles était particulièrement difficile au début des années 1990**. Nous sortions de la guerre du Golfe. Il y avait quatre raisons à cette difficulté :

- La valeur des œuvres à assurer croissait fortement
- Le coût de l'assurance s'envolait
- Les capacités n'étaient pas disponibles (le marché des Lloyds venait de faire faillite)
- Les assureurs voulaient exclure certains risques comme le terrorisme

Si la concomitance de ces quatre phénomènes perdurait, elle rendait impossible la réalisation de grandes expositions.

Etait-ce envisageable ? L'importance des grandes expositions est bien sûr culturelle, mais aussi économique, éducative, sociale, politique et diplomatique. Elles créent de l'emploi, participent à l'éducation, permettent des échanges entre les individus et les pays. Certaines expositions peuvent être l'occasion de mettre en avant les liens entre pays.

Afin de surmonter ces difficultés, une loi fut proposée et promulguée le **7 janvier 1993**. Par cette loi, l'Etat a créé la commission de la Garantie d'Etat.

Que représente la Garanti d'Etat pour les grandes expositions culturelles?

**Une exposition culturelle avec Garantie d'Etat est une exposition dont l'Etat couvre tout dommage supérieur au seuil de la garantie.** Les dommages avec des montants inférieurs au seuil sont couverts

---

<sup>113</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [Monsieur Fabrice Delaroa](#)

<sup>114</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [Monsieur Pierre Florin](#)

par le secteur de l'assurance. **En apportant sa garantie, l'Etat apporte des capacités en assurance.** A partir du seuil accordé de la garantie, il se substitue à l'assureur.

Pour l'organisation d'une grande exposition culturelle, la commission de la Garantie d'Etat peut être sollicitée. A travers un dossier de demande, les organisateurs de l'exposition font valoir l'importance de l'exposition, propose un seuil pour la Garantie d'Etat et justifie l'économie que celle-ci apporterait à l'exposition.

Par exemple pour une exposition avec une Garantie d'Etat de 150 millions et un dommage de 250 millions, l'assureur prendra à sa charge les 100 premiers millions. L'Etat ne devant rembourser que les 150 millions suivants.

Pour un organisateur d'exposition avoir une Garantie d'Etat comporte plusieurs avantages :

- La solvabilité d'un Etat est bien supérieure à celle d'un assureur (la probabilité de défaillance d'un Etat est plus faible que celle des assureurs de ce pays). L'Etat sera en capacité de payer si un sinistre important intervient.
- Le coût de l'assurance ne doit être pris en compte que juste au seuil de la Garantie d'Etat. (Pour une exposition de valeurs à 2 milliards avec une Garantie d'Etat à 100 millions, l'organisateur prend une assurance auprès de son assureur de 100 millions d'euros et non pas 2 milliards. L'économie est substantielle.)

## C.2. Les grandes expositions peuvent-elle se passer de la Garantie d'Etat ?

La Garantie d'Etat pour les grandes expositions est relativement récente. Elle est contextuelle. Elle a été une réponse à une situation précise.

La question que nous pouvons nous poser est : est-elle toujours d'actualité ? Autrement dit : les grandes expositions peuvent-elles s'en passer ?

Reprenons les quatre raisons qui ont conduit à cette réponse de l'Etat. Tout d'abord, il y a la question de la croissance de la valeur des œuvres :

- La valeur des œuvres à assurer croissait fortement
- Le coût de l'assurance s'envolait
- Les capacités n'étaient pas disponibles (le marché des Lloyds venait de faire faillite)
- Les assureurs voulaient exclure certains risques tels le terrorisme

Depuis les années 1990, la valeur des œuvres à assurer pour les expositions s'est-elle stabilisée ? La réponse ne peut être que négative. L'évolution des prix en ventes aux enchères des impressionnistes ou des modernes tels *Picasso* ou *Matisse* sur des tendances longues n'est pas à la baisse. Monsieur Fabrice Delaroa<sup>115</sup> nous cite l'exemple d'une œuvre de *Picasso* qui avait été empruntée pour l'exposition « *Picasso et les Maîtres* ». Le tableau « *L'enfant au cheval*<sup>116</sup> » a été valorisé pour cette exposition à 100 millions d'euros. La même œuvre avait été prêtée par le MoMA (Musée d'Art Moderne de New York), 3-4 ans auparavant pour une valeur 2 fois moindre !

---

<sup>115</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [Monsieur Fabrice Delaroa](#)

<sup>116</sup> Voir en Annexe – Photographies d'œuvres

Qu'en est-il du coût de l'assurance? Nous en avons déjà parlé, le coût de l'assurance a fortement baissé ces dernières années. Les taux d'assurance ont été divisés par deux fois en dix ans. Ce problème est par conséquent moins présent aujourd'hui. Par contre, un retournement de conjoncture tel que l'augmentation des sinistres ou la baisse de capacité ferait rejaillir cette problématique.

Qu'en est-il de la question de la capacité ? La question de la capacité pour les grandes expositions est-elle toujours d'actualité ? La baisse du coût d'assurance laisserait à penser que ce besoin est moins d'actualité. Cependant, cette baisse est à tempérer par l'augmentation de la valeur des expositions. Les expositions telles « *Picasso et les Maîtres* » de 2008-2009 au Grand Palais atteignent quasiment les 2 milliards d'euros d'œuvres assurées. Pour monsieur Marc Rome<sup>117</sup> d'AXA Art, trouver des capacités pour de tels montants n'est pas simple « La capacité la plus importante que nous avons dû organiser était de 1.2 milliard d'euros. Cela a été difficile de le placer. Au-delà d'1,5-2 milliards, cela devient très problématique. » Trouver des capacités pour des grandes expositions n'est pas simple.

Le besoin en assurance sur le marché pour l'exposition Picasso n'a été que de 100 millions d'euros. **Sans garantie d'Etat, l'exposition Picasso n'aurait pas forcément trouvé les capacités sur le marché.** Et le coût en assurance aurait, à coût sûr été nettement plus important. Sur le marché, il se murmure que grâce à la garantie, **le coût en assurance n'a été que de 740 000 euros. Si la garantie n'avait pas été attribuée, le coût en assurance aurait approché 1 500 000 euros, soit un peu plus du double.**

Coût de l'assurance payé avec Garantie de l'Etat	Coût de l'assurance sans Garantie de l'Etat	Gain pour les organisateurs
740 000 €	1 500 000 €	760 000 €

Pour l'exposition « Picasso et les maîtres », coût de l'assurance avec et sans Garantie de l'Etat

Par conséquent, à première vue, il semblerait **difficile d'imaginer que les expositions puissent se passer de la garantie d'Etat. L'augmentation des valeurs a augmenté le besoin en capacité. Trouver des grandes capacités pour les grandes expositions demeure problématique.** Sachant que la rentabilité des grandes expositions est très aléatoire. **La suppression de la Garantie d'Etat rendrait l'organisation de grandes expositions comme celles de Picasso ou Monet beaucoup plus difficile.**

### C.3. L'actualité du besoin de réduire les dettes et les engagements de l'Etat remet-il en cause la Garantie de l'Etat ?

#### C.3.i. Engagement de l'Etat

La qualité de signature d'un Etat a été remise en cause par l'actualité des dettes des Etats européens. L'idée qu'un pays peut faire faillite n'est plus considérée comme impossible. Dès 2008, des journalistes anglais et américains ont commencé à parler des P.I.I.G.S. pour le Portugal, l'Irlande, l'Italie, la Grèce et l'Espagne (Spain en anglais). Ces pays fortement endettés et ayant des balances

<sup>117</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [Monsieur Marc Rome](#)

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

commerciales déficitaires ont été mis à mal par les marchés. Leur capacité à remplir leurs obligations et à rembourser leur échéance n'est plus certaine.

La perte du triple A de la France pourrait-elle remettre en cause la Garantie d'Etat pour les expositions culturelles?

Depuis la promulgation de la Garantie d'Etat en 1993, l'Etat a à plusieurs reprises proposé sa garantie. Jusqu'ici, elle n'a jamais été enclenchée. Pour toutes les expositions avec Garantie d'Etat, aucune n'a eu de dommage supérieur au seuil de la Garantie d'Etat proposée. Le coût de la Garantie d'Etat pour les expositions culturelles est donc quasi nul. (L'Etat met à disposition ses locaux pour les réunions et la commission n'a pas de budget défini. Les membres ne sont pas non plus rémunérés.<sup>118</sup>)

Puisqu'il n'y a pas eu de sinistre en presque vingt ans devons-nous en déduire que l'engagement de l'Etat n'est qu'une ligne dans un budget? La réponse est non. Ce n'est pas parce qu'aucun cygne noir n'a été vu que nous pouvons déduire qu'il n'existe pas. Les événements de Fukushima ou de septembre 2001, nous rappelle que des événements imprévus peuvent toujours se produire.

L'histoire des musées prouve que les risques existent<sup>119</sup>. Si un sinistre survenait pour une exposition comme celle de « *Picasso et les maîtres* » qui détruirait l'ensemble des œuvres, l'Etat devrait rembourser l'équivalent de 1,8 Milliards. Cette somme ne servirait qu'à indemniser les œuvres prêtées au musée français pour l'exposition. Elle ne prend pas en compte les réparations des bâtiments et la valeur des œuvres françaises perdues.

Valeurs des œuvres garanties par l'assurance privée	Valeur totale des œuvres d'art	Valeurs des œuvres garanties par la Garantie de l'Etat
100 000 000 €	1 864 451 229 €	1 764 451 229 €

Pour l'exposition « *Picasso et les maîtres* », valeurs de l'assurance privée et de celle de l'Etat<sup>120</sup>

Ce montant peut sembler être infinitésimal, de peu d'importance pour le budget de l'Etat, en comparaison des 390 milliards du budget de dépense de 2011<sup>121</sup>. C'est moins de 0.5%.

Mais, les dernières lois de finance de 2010, 2011 et 2012 ont montré que ce ne serait pas facile de trouver une telle somme. Pour ces années, la croissance s'est avérée plus faible que prévue. Il a fallu d'après débats pour économiser entre 100 et 500 millions d'euros. La situation dégradée du budget de l'Etat français laisse à penser que les conséquences d'un dommage de destruction totale d'une grande exposition seraient, non seulement un préjudice culturel conséquent, mais aussi très difficiles à surmonter financièrement.

**Si un dommage total se produisait lors d'une grande exposition, l'Etat devrait sûrement émettre de la dette supplémentaire pour respecter sa garantie. La situation budgétaire de l'Etat et la perte du triple A ne permettrait pas l'absorption d'un tel événement.**

<sup>118</sup> Confer en Annexe: L'entretien de [Monsieur Fabrice Delaroa](#)

<sup>119</sup> Confer chapitre: Musées et Fondations

<sup>120</sup> Source : DGP (Direction Générale du Plan). Service des musées de France. S/D de la politique des musées. Fabrice Delaroa

Expositions ayant bénéficié de la garantie de l'Etat prévue par la loi du 7 janvier 1993

<sup>121</sup> Confer: les chiffres clés du Budget 2011 sur site : <http://www.performance-publique.budget.gouv.fr>

## C.3.ii. L'exemple des CAT NAT est-il transposable ?

Existe-t-il des options pour rendre l'hypothèse d'un sinistre moins conséquente financièrement ?

L'exemple de la Garantie d'Etat pour les Catastrophes Naturelles (CAT NAT) pourrait-il servir de référence ?

Le CCR (Caisse Centrale de Réassurance créée en 1946) gère la réassurance des Catastrophes Naturelles. Cette dernière est garantie par l'Etat. En cas de dommage, le CCR au nom de l'Etat paye la réassurance Catastrophe Naturelle. Pour pouvoir payer ces prestations, le CCR émet une surprime de réassurance. Cette surprime est payée par les assureurs (et bien sûr en fin de compte par l'assuré) et sert à payer l'engagement du CCR. Si pour une année, l'ensemble des surprimes de réassurance est supérieure au dommage payé par le CCR pour les Catastrophes Naturelles, le CCR dote en provision le surplus. Le cas inverse il prend sur ses provisions précédentes.

**La mise en place de ces surprimes aurait un deuxième avantage, elle obligerait à désigner un gestionnaire.** Celui-ci pourrait aussi avoir dans son mandat la gestion des sinistres.

Aujourd'hui, il n'y a pas de gestionnaire des sinistres pour la Garantie d'Etat. Si un sinistre se produisait, rien n'est prévu pour la gestion de celui-ci. L'Etat s'est engagé à payer. Mais comment cela se passera-t-il ? Qui fera les expertises ? Comment cela sera suivi ? Nul ne le sait.

La gestion des surprimes pour la Garantie d'Etat aurait deux avantages :

- Elle permettrait grâce aux paiements de surprime par les musées de diminuer progressivement les conséquences d'un éventuel sinistre
- Et de désigner le gestionnaire du sinistre (a priori celui gérerait les surprimes)

Cette solution serait-elle viable ?

Pour analyser cette hypothèse, prenons le cas de nouveau, de l'exposition « *Picasso et les maîtres* ».

La Garantie de l'Etat a permis aux organisateurs d'expositions d'économiser approximativement 760 000 euros. En contrepartie, l'Etat assumait gratuitement un risque approchant 1,8 milliards d'euros.

Exemple de Valeurs des œuvres pour une exposition avec Garantie de l'Etat	Surprime maximale	Nombre d'expositions nécessaires pour amortir un risque total
1 800 000 000 €	760 000 €	2 368

Prenons, l'hypothèse qu'il n'y a pas de frais de gestion à la mise en place de la surprime liée à la Garantie d'Etat.

L'économie de la Garantie d'Etat, dans le cas de cette exposition de 760 000 euros est le montant maximal de surprime possible. Au-dessus de cette somme, les organisateurs trouveraient sur le marché des assurances privées pour la totalité moins chère.

Le montant de la surprime devrait être compris entre 0 et le montant maximal de surprime possible.

Que constaterions-nous dans ce cas de figure ?

Il faudrait au minimum 2368 expositions avec Garantie d'Etat avec des montants similaires de valeurs assurées et de surprimes maximales pour permettre à l'Etat de se constituer un provisionnement du montant de son engagement. La Garantie d'Etat n'a été attribuée entre 1993 et 2010 que 29 fois<sup>122</sup>, soit moins de 2 expositions par an. Par conséquent, il faudrait bien plus d'un millénaire pour que l'Etat se crée un provisionnement suffisant. Aucun budget de l'Etat, n'est sur des périodes aussi longues. Ce résultat a deux hypothèses. La première est qu'il n'y a pas de frais de gestion pour la mise en place de la surprime. Ce qui est forcément irréaliste. La deuxième est que le montant de la surprime est proche du montant maximal possible. L'intérêt pour les organisateurs devient très faible.

**Un provisionnement progressif par surprime n'est pas réaliste. Le nombre d'expositions avec Garantie d'Etat est trop faible pour que cela soit possible.**

### C.3.iii. Que faire ?

Une deuxième possibilité serait de créer un provisionnement grâce à un autre type de ressource, comme c'est le cas par exemple en Angleterre où un prélèvement sur la loterie permet de financer les musées. Mais ce type de solution correspondrait au final à la création d'un nouvel impôt.

Le besoin de réduire la dette, la perte du triple A et le taux d'imposition français qui est parmi les plus élevés de l'OCDE rend cette deuxième solution peu envisageable.

Une troisième voie serait de créer une Garantie d'Etat au niveau Européen. Il y aurait plus d'expositions à mutualiser. Des tentatives de rapprochement des différents Etats européens concernant les Garanties d'Etat ont été réalisées. Elles n'ont pas abouti. La crise des Etats européens ne devrait pas mettre ce sujet à l'agenda de la commission avant bien longtemps...

**Nous ne voyons pas de solution simple, réaliste et viable permettant de rendre soutenable la Garantie d'Etat pour les grandes expositions autre que le transfert de ce risque au marché de l'assurance.**

La disparition de la Garantie de l'Etat ne serait pas sans conséquence. Cela devrait renchérir le coût des grandes expositions qui pouvaient bénéficier de la Garantie d'Etat jusqu'alors.

D'un autre côté, **le nombre de ces expositions est faible** (moins de deux par an en moyenne). Le bénéfice est très aléatoire pour les expositions. Mais **celles ayant bénéficié de la Garantie d'Etat ont souvent suscité un réel engouement en termes de fréquentation. Une augmentation éventuelle du tarif d'entrée pour compenser cette augmentation devrait être au demeurant envisageable.** Nous avons vu que certains acheteurs pouvaient racheter un billet d'entrée à un prix bien au-dessus du prix officiel.

Si l'exposition *Picasso* qui a réalisé un bénéfice de plus d'un million n'avait pas eu de Garantie d'Etat, elle aurait réalisé un bénéfice certes moindre, mais toujours de 300 000 euros.

---

<sup>122</sup> Source : DGP (Direction Générale du Plan). Service des musées de France. S/D de la politique des musées. Fabrice Delaroa



## Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

**La probabilité d'un sinistre total est faible. Mais s'il se réalisait, il mettrait l'Etat dans une situation difficile sur le plan financier et surtout politique. Trouver près de 2 milliard d'euros dans le contexte actuel ne serait pas simple et déclencherait des polémiques.**

## Que retenir de la deuxième partie?

En voulant répondre à la question quelle est l'offre en assurance des œuvres d'art, cette partie a mis en avant que ce marché de 1-2 milliards est très concentré (cinq assureurs principalement en France), et qu'il est loin d'être saturé.

Si pour les galeries, les marchands d'art, les musées et les fondations, les marchés d'assurance semblent matures, il en est autrement pour le marché des collectionneurs. Seules 15 ou 20% des œuvres d'art de collections privés seraient assurées. Les raisons seraient diverses mais auraient principalement pour origine la méconnaissance des solutions de l'assurance. L'ennemi de l'assurance des œuvres d'art pour les collections privés est avant tout l'ignorance et les fausses idées.

Le marché des collections d'œuvre d'art des entreprises est un marché que les assureurs découvrent et qui devrait s'avérer porteur. Ce sont des marchés à prospecter.

La compétition sur les marchés d'assurance d'œuvres d'art est intense. Des acteurs importants ont essayé d'y pénétrer, mais ne sont pas parvenus à y trouver une rentabilité satisfaisante et ont dû quitter ce marché. Pourtant, sur ces marchés, il est possible d'avoir des taux de sinistres sur primes bas et de réaliser des bénéfices. Cela demande un travail de longue haleine permettant aux assureurs de se différencier soit grâce à une sélection des risques, soit par une diversification importante permettant une bonne mutualisation.

Pour se démarquer, les assureurs doivent principalement se concentrer sur les produits, les services et leur image de marque. Les produits sont souvent déclinés par type d'acteurs. L'assureur peut faire le choix d'être sur l'ensemble du marché comme AXA Art ou seulement sur des besoins spécifiques comme Albingia. Sur les services, il faut être prêt du client, autant dans la proposition, le suivi du client que dans la réactivité en cas de dommage. Pour l'image de marque, les assureurs doivent accompagner le monde de l'art.

Pour les grandes expositions, il y a un problème de capacité. Pour une exposition comme celle de « *Picasso et les maîtres* » avec une valeur de prêt de 1.9 milliards d'euros, trouver une capacité de ce montant n'est pas simple. Le marché de l'assurance des œuvres d'art ne peut y répondre. Pour pallier cette carence, suite à la demande de certains acteurs de l'assurance, l'Etat a proposé sa garantie. Or depuis la mise en place de celle-ci en 1993, la situation de l'Etat s'est considérablement dégradée. Absorber les conséquences d'un dommage total lors d'une grande exposition engendrerait des difficultés certaines. Il devrait transférer ce risque au marché de l'assurance.

Pour les assureurs voulant s'adapter aux besoins de ces assurés, la mondialisation du marché des œuvres d'art doit-elle pousser le marché de l'assurance à s'ouvrir à l'international ?

Troisième Partie

## Dimension Internationale de l'assurance des œuvres d'art

---

« Si tu veux être international, chante ton pays. »

De Ludwig van Beethoven

**Le marché des œuvres d'art est-il un marché avant tout local?**

- Quelle est l'échelle du marché des œuvres d'art ?
- Quel est l'intérêt d'une stratégie internationale pour l'assureur?

**Quels sont les points d'attention d'une démarche internationale ?**

- Les organismes d'assurance peuvent-ils se passer des agréments ?
- Impact sur l'organisation?

**Quelles sont les zones à privilégier?**

- Le marché mondial des œuvres d'art est-il en train de se réorienter ?
- Les assureurs doivent-ils suivre ce mouvement ?
- La Chine demeure-t-elle méfiante vis-à-vis de l'assurance?

Lors des deux précédentes parties, nous avons vu comment se formait la demande en assurance des œuvres d'art et la façon dont les assureurs cherchaient à y répondre. Dans cette dernière partie, nous allons analyser si les assureurs doivent avoir une réponse purement locale pays par pays (la célèbre injonction anglaise « Act local ») ou s'ils doivent chercher à s'ouvrir à l'international (« Think Global »).

Pour cela, nous étudierons les trois questions suivantes :

- Le marché des œuvres d'art est-il un marché avant tout local ?
- Quels sont les points d'attention d'une démarche internationale ?
- Quelles sont les zones à privilégier ?

## A. Le marché des œuvres d'art est-il un marché avant tout local?

« Rien de grand ne s'est accompli dans le monde sans passion. »

*La Raison dans l'Histoire, d'Hegel*

### A.1. Quelle est l'échelle du marché des œuvres d'art ?

#### A.1.i. Pour les collectionneurs

Les collectionneurs qui veulent enrichir leur collection participent à des ventes aux enchères ou prennent contact avec des galeristes ou des marchands d'art. **Les ventes aux enchères ont une dimension incontestablement internationale. Les œuvres d'art qui sont mises aux enchères chez Christie's à New York peuvent provenir de n'importe quel endroit de la planète.** Les acheteurs qui enchérissent - soit physiquement, soit grâce à un intermédiaire - sont d'origines diverses et variées. Que l'acheteur d'une œuvre de Damien Hirst lors d'une vente londonienne soit d'origine continentale, américaine ou asiatique est tout sauf exceptionnel.

Certains collectionneurs, notamment ceux ayant un pouvoir d'achat conséquent, peuvent posséder plusieurs demeures et collections dans divers pays. En s'adressant à leur courtier en assurance, **ces collectionneurs s'attendent à avoir une proposition en assurance pour l'ensemble des pays. Pouvoir offrir une proposition compétitive avec un bon niveau de qualité pour l'ensemble des pays est indispensable pour ces collectionneurs.** L'offre en assurance a une dimension internationale.

À ce propos, nous pouvons citer le produit « Mosaic » de XL insurance. Cette offre est justement adaptée aux collectionneurs multi-résidences. Un seul contrat permet de couvrir les œuvres d'art d'un même collectionneur sur plusieurs pays. Elle prend en compte les besoins multi-pays de celui-ci.

## A.1.ii. Pour les galeries et les marchands d'art

Pour couvrir une galerie ou encore un marchand d'art, la dimension nationale paraît suffisante, ces derniers opérant principalement dans un pays. Or ces assurés organisent des flux qui ne sont pas seulement nationaux. Les acheteurs ne sont pas uniquement nationaux. Par exemple, un australien de passage à Paris pourra s'enticher d'une œuvre chez un marchand d'art. Celui-ci organisera pour cet acheteur le transport avec l'assurance nécessaire. Les artistes d'une galerie ne sont pas uniquement nationaux. Ils peuvent venir de différents pays et aussi produire / créer dans d'autres. Le galeriste dans ces cas peut avoir à gérer les transports des lieux de production des œuvres vers la galerie ou les lieux de stockage. Ces transports sont selon les cas déjà inclus dans la police d'assurance ou souscrit unitairement. Monsieur Chenebault<sup>123</sup>, courtier spécialisé en assurance d'œuvres d'art nous a parlé d'un de ses clients, trader d'art dont le cœur du métier est d'identifier les différences de valeur entre pays pour des artistes. Ainsi, il achètera une œuvre d'art d'un artiste là où sa valeur est au plus bas (par exemple Paris) pour la revendre là où il peut en tirer le meilleur prix.

Comme les collections des mêmes collectionneurs sont réparties sur plusieurs pays, les galeries peuvent opérer sur plusieurs pays à travers des succursales. Par exemple, la galerie *Gagosian* possède des succursales à New York, Beverly Hills, Hong Kong, Saint Barthélemy, Rome, Londres et récemment Paris.

Les échanges internationaux pour les galeries et les marchands d'art sont aussi très importants lors des foires et biennales artistiques, les galeries et marchands d'art français participant à des foires ou biennales internationales (telles celles de Bâle, de Maastricht, de Miami ou de Shanghai). ArtPrice, dans *Tendance du marché de l'art 2010*, recense 260 foires (dont 254 pour l'art moderne et contemporain) de la même année. L'importance des foires dans le monde des œuvres d'art est devenue considérable. Pour l'année 2011, Bloomberg<sup>124</sup> estime que la foire de Maastricht avec ses 75 000 visiteurs et 260 vendeurs exposerait des œuvres pour une valeur totale de 1.4 Milliards d'euros. Les œuvres présentées sur certaines foires sont dignes des grands musées.

**Les galeries et marchands d'art peuvent gérer de nombreux transports entre pays ainsi que des entrepôts nécessitant des assurances transfrontalières. Pour ce segment de clients, dès lors qu'il existe des succursales dans plusieurs pays, pouvoir offrir une solution compétitive en assurance pour l'ensemble de ces pays permet de se démarquer de la concurrence. La dimension internationale de leur métier impose à leurs assureurs d'anticiper des besoins internationaux. Ne pas avoir de solution pour répondre à ces besoins peut limiter les perspectives.**

De nouveau, nous pouvons mettre en avant XL Insurance, qui sur ce secteur est le seul acteur du marché capable d'offrir un programme international avec des polices locales, conformes au droit local.

---

<sup>123</sup> Confer en Annexe : L'entretien de [Monsieur Bernard Chenebault](#)

<sup>124</sup> Voir l'article sur internet: [Renoir at \\$15 Million Boosts Sales After \\$1.4 Billion Art Fair](#) - Scott Reyburn 07/05/2011 - site: Bloomberg

## A.1.iii. Pour les Musées et les Fondations

A priori, la dimension d'un musée ou d'une fondation est avant tout locale. Ces lieux ne sont pas amenés à se déplacer. Pourtant, il y a deux points où **la dimension internationale est incontestable : les expositions et le phénomène récent des succursales de musées et de fondations.**

Pour organiser des expositions, les musées et les fondations font venir des œuvres d'art du monde entier. Prenons l'exemple de nouveau de l'exposition « *Picasso et les maîtres* ». Les œuvres viennent des cinq continents. La liste des prêts de musées et fondations<sup>125</sup> montre une grande diversité de provenances. Pour une exposition sur un artiste ou un thème, les commissaires et les régisseurs vont chercher les œuvres là où elles sont. Et elles sont la plupart du temps dispersées à divers endroits de la planète. Pour de telles expositions, le musée ou la fondation aura besoin d'une assurance de clou à clou pour l'ensemble des œuvres empruntées (dont une partie est internationale). L'assurance des transports internationaux ne pose pas de difficultés significatives.

En revanche, lorsqu'un musée ou une fondation ouvre une succursale, la problématique sera différente : l'assuré devra se conformer à d'éventuelles obligations d'assurance locales. Comme nous l'avons vu, la Fondation Guggenheim ou le Musée Louvre ne sont plus ancrés uniquement en un lieu ou un pays. **Pouvoir proposer une solution d'assurance globale pour ces fondations prenant en compte les besoins des entités locales permet à un assureur de se différencier.**

## A.2. Quel est l'intérêt d'une stratégie internationale pour l'assureur?

« Le tout est plus grand que la somme des parties. »

De Confucius

Les œuvres d'art des collectionneurs, des galeries, des marchands d'art et des musées, sont donc très mobiles. Vouloir être assureur en œuvres d'art en se concentrant uniquement sur le marché local limite les possibilités de développement d'un assureur.

Un assureur peut répondre à un client à chaque besoin d'assurance hors des frontières qu'aucune solution n'est disponible. Cette réponse ne sera pas satisfaisante. Comment pourrait-elle l'être ? Le monde est ouvert. L'assurance se doit de l'être et d'accompagner les besoins des assurés.

Plutôt que de négliger l'importance des échanges internationaux des œuvres d'art qui impacte l'assurance, les assureurs peuvent voir ce phénomène comme une source d'opportunité.

**Les besoins d'assurance transfrontaliers sont l'occasion de se positionner sur des nouvelles options ou d'étendre celles des contrats existants. Cela permet de fortifier la relation avec le client, et en plus cela peut être l'occasion d'étendre le marché cible.**

Pour l'assureur, l'intérêt d'une stratégie internationale est triple :

---

<sup>125</sup> Consulter la liste des œuvres exposées (pages 356 - 363) du catalogue de l'exposition « *Picasso et les Maîtres* » - Edition de la Réunion des Musées de France - 2008

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

- Consolider l'adéquation des solutions assurance avec les besoins de ces clients,
- Elargir son marché,
- Et se prémunir des attaques de la concurrence sur ses clients.

Un assureur qui accompagne un client dont les œuvres se déplacent pour une vente ou une exposition répond à une demande précise de son client. Cela peut être une occasion, une suite d'occasions, ou au contraire, une première étape conduisant à s'ouvrir à d'autres marchés. Les assureurs pourront s'appuyer sur leurs premières expériences à l'international pour construire une démarche stratégique en adéquation avec leur savoir-faire et leur ambition.

La deuxième partie a montré que le marché de l'assurance des œuvres d'art est une niche. Le nombre d'assurés est sans commune mesure avec celui de l'assurance habitation. Cette concentration de la demande rend difficile la mutualisation des risques et explique l'échec de certaines compagnies d'assurance sur ce marché. L'ouverture sur l'international peut permettre, en étendant les marchés cibles, une plus grande mutualisation et une augmentation du chiffre d'affaire.

Accompagner le client sur ces besoins internationaux permet de fermer la porte à de nouveaux concurrents sur son propre territoire. Un assuré qui ne trouve auprès de son assureur local une solution à ses besoins internationaux se tournera vers un autre interlocuteur. Ce nouvel interlocuteur, fort de la relation établie sur les besoins internationaux pourra proposer une solution globale qui inclut les risques locaux de l'assuré. L'assureur local n'ayant pu répondre aux besoins internationaux risque alors de perdre son client.

**En ne cherchant pas à étendre leur offre sur l'international, les assureurs ouvrent une partie de leur portefeuille de clientèle à leurs concurrents.**

Passer du jour au lendemain, d'un marché principalement national à un marché couvrant quasiment la planète est impossible. Cela demanderait des investissements importants, des ressources considérables et des capacités conséquentes ! Comme pour toute stratégie de développement, il faut envisager des cibles pour tester les marchés et l'offre proposée, un plan avec plusieurs étapes, différents scénarios possibles. **Il faut construire une véritable stratégie.**

## B. Quels sont les points d'attention d'une démarche internationale ?

« Celui qui déplace la montagne, c'est celui qui commence à enlever les petites pierres. »

De Confucius

Malgré la crise financière et économique, l'interconnexion et l'interdépendance de nos économies n'a jamais été aussi grande. Le célèbre battement d'aile du papillon qui crée un cyclone à l'autre bout de la planète n'est pas une simple image.

Il y a un siècle, le tour du monde en 80 jours était de l'ordre de l'exploit. Aujourd'hui, il est possible en moins de 24h d'aller d'un bout à l'autre de la planète. Le moindre fait et geste est « twitté », disponible sur la toile en quelques clics et visible aux informations dans les minutes qui suivent.

Un européen a facilement l'impression qu'il peut aller où il veut. Le passeport n'est pas nécessaire dans la zone européenne de Schengen. Le processus pour obtenir, un visa quand il est nécessaire, pour quasiment tous les pays ne prend souvent que quelques heures.

Est-ce la même chose pour les entreprises ?

Les acteurs de l'assurance sont-ils libres d'ouvrir pavillon dans n'importe quel pays ?

Et plus précisément, qu'en est-il pour les assureurs souhaitant réaliser des opérations d'assurance dans d'autres pays ? Doivent-ils affronter des barrières à l'entrée ? Doivent-ils se confronter à des contraintes spécifiques aux marchés locaux ? Ce sujet est très vaste et mériterait à lui seul une thèse.

Cette étude va se concentrer sur l'importance des agréments et leur typologie, puis analyser les impacts de l'international sur l'organisation d'une société d'assurance.

## **B.1. Les organismes d'assurance peuvent-ils se passer des agréments ?**

Pour opérer en France, un organisme d'assurance (assureurs, mutuelles ou institution de prévoyance) doit obtenir de l'autorité de contrôle, l'ACP<sup>126</sup> un agrément pour la ou les branches dans lesquelles il souhaite opérer. L'agrément est obtenu par branches. Les 26 branches de l'assurance sont des types de risques couverts et garanties proposées, par exemple : assurance individuelle accident, maladie ou capitalisation.

Un assureur, une mutuelle ou une institution de prévoyance ne peut proposer des contrats que pour les branches dont il a obtenu l'agrément.<sup>127</sup>

Seules les sociétés d'assurance opèrent sur le marché de l'assurance des œuvres d'art.

En se basant sur le cadre français où il est nécessaire d'avoir un agrément par branche, doit-on en déduire que chaque assureur qui voudrait opérer dans plusieurs nouveaux pays est dans l'obligation de demander autant d'agréments que de pays envisagés ?

La réponse est au cas par cas.

### **B.1.i. L'Espace Économique Européen**

L'harmonisation européenne se basant sur le principe de la libre circulation des individus, des produits et des services, a défini pour l'assurance le passeport européen. Pour les sociétés d'assurance, il est composé de deux éléments : la liberté d'établissement et la liberté de prestation.

---

<sup>126</sup> L'ACP est l'Autorité de Contrôle Prudentiel. C'est l'organisme de supervision français de la Banque et de l'assurance. Confer le site de l'ACP : <http://www.acp.banque-france.fr>

<sup>127</sup> Confer la partie « Les grands principes de l'agrément » du site de l'ACP : <http://www.acp.banque-france.fr>



La liberté d'établissement permet à n'importe quel organisme d'assurance d'un pays ayant des agréments de branche pour un des pays de l'Espace Economique Européen (EEE) d'ouvrir une succursale dans un autre pays de l'EEE. Dans ce cas, le contrôle est effectué dans le pays du siège de l'assureur. La liberté de prestation permet à un organisme d'assurance d'offrir des services d'assurance comme par exemple une couverture de risque habitation à partir de son pays d'origine, sans avoir besoin d'avoir une représentation dans le pays du service. Le passeport européen doit respecter les branches d'agrément du pays d'origine.<sup>128</sup>

L'agrément dans un pays européen permet à un assureur, une mutuelle ou une institution de prévoyance d'envisager d'ouvrir dans 26 autres pays de la CEE, sans avoir à poser de demande de nouveaux agréments. Pour pouvoir opérer dans un pays, l'assureur doit faire une demande de passeport européen.

### **B.1.ii. En dehors de l'espace européen, qu'en est-il de la liberté d'établissement ?**

Afin de réaliser des opérations d'assurance dans des pays en dehors de l'EEE, un assureur doit obtenir un agrément local (à défaut, il opérerait en non admis avec des risques pour l'assuré, l'intermédiaire et lui-même). L'assureur doit en outre respecter les réglementations locales. Rappelons au passage que la Suisse, pour ne citer qu'elle, ne fait pas partie de la CEE.

Avec la mondialisation des échanges financiers, la tentation de se passer d'agrément existe. Par exemple une personne vivant en Suisse pourrait faire assurer la partie de sa collection en Suisse par un contrat d'un assureur français n'ayant pas l'agrément local. Après tout, payer une prime d'assurance en Suisse qui est encaissée en France ne nécessite aucun montage financier. En suivant cette logique, il est facile de croire qu'en cas de dommage, le paiement de la prestation d'assurance n'est qu'un virement.

Est-ce aussi simple ? En apparence oui, mais en apparence seulement.

À chaque pays correspond un processus d'agrément différent dont l'objectif principal est de protéger l'assuré et de contrôler la solvabilité des sociétés.

Madame Pascale Rauline indique : « Les règles édictées par l'International Association of Insurance Supervisors (IAIS) précisent qu'aucun assureur, qu'il soit domestique ou qu'il s'agisse de l'établissement d'un assureur étranger, ne doit échapper au contrôle. »

Il faut faire la distinction entre contrat admis versus contrat non admis. Un contrat d'assurance admis est un contrat d'assurance pour lequel l'assureur possède l'agrément et est donc autorisé à proposer des contrats d'assurance. Inversement, le contrat non admis est un contrat pour lequel l'assureur n'a pas d'agrément local.

---

<sup>128</sup> Confer la partie Passeport Européen du site de l'ACP : <http://www.acp.banque-france.fr/agrements-et-autorisations/procedures-secteur-assurance/passeport-europeen.html>

Néanmoins, il est possible de regrouper les processus d'agrément en trois familles. Cette typologie a été proposée par Madame Pascale Rauline<sup>129</sup> :

- **«Premier groupe** : les pays où les assureurs doivent avoir un agrément local mais où aucune stipulation n'empêche l'assuré de souscrire auprès d'un assureur non agréé localement : l'Autriche et une large part des membres de l'EEE, le Canada, les États-Unis...
- **Deuxième groupe** : les pays dans lesquels une garantie n'est pas disponible sur le marché ou pour laquelle la capacité du marché local est insuffisante,
- **Troisième groupe**: les pays interdisant strictement l'assurance non admise : les BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine), la France, l'Irlande, l'Italie, l'Espagne, la Suisse, la Turquie, le Maroc, le Mexique, le Japon, les Philippines, l'Indonésie, la Malaisie...»

Dans le premier cas, l'assureur ne doit pas chercher la transaction, sinon il peut subir une sanction. Par contre, l'assuré peut le solliciter. L'assureur et l'assuré auront éventuellement à régler une taxe spécifique de contrat non admis. Mais le versement de cette éventuelle taxe officialise l'opération.

Dans le deuxième cas, dès lors que l'assuré ou l'assureur peut justifier auprès du régulateur local que la garantie sollicitée par l'assuré n'existe pas (ou que la capacité du marché est insuffisante par rapport aux besoins) ou le refus de plusieurs assureurs locaux permettent à l'assuré solliciter un assureur n'ayant pas l'agrément local (les modalités pratiques varient selon les pays et les branches).

Dans le dernier cas, l'assuré ne peut en aucune façon envisager un contrat non admis car la législation locale stipule que l'assuré doit souscrire un contrat auprès d'un assureur qui a l'agrément.

### **B.1.iii. Quels sont les risques en cas de non-respect de la réglementation pour les contrats admis ?**

Les acteurs pouvant être impactés sont les assureurs, les assurés et les intermédiations en fonction des réglementations locales.

Le client peut subir des conséquences fiscales, civiles et pénales. Fiscalement, la prime et la prestation peuvent être requalifiées et induire une taxation « jusqu'à 35 ou 40% dans certains pays », nous indique Madame Rauline<sup>130</sup>. Civilement, le contrat peut être annulé, l'assuré ne peut plus percevoir sa prestation. Pénalement, l'assuré peut devoir payer une amende dont le montant peut représenter, en Argentine, 25 fois la prime<sup>131</sup>.

L'assureur peut voir sa responsabilité engagée au niveau civil, pénal et administratif. Civilement, le contrat peut être annulé et il ne peut plus ni conserver les primes ni remplir ses engagements vis-à-vis de l'assuré. Pénalement, il peut subir des amendes ou une peine de prison. « En Malaisie jusqu'à 10

---

<sup>129</sup> Confer Thèse : L'assurance des PME à l'international de Pascale Rauline - Enass

<sup>130</sup> Confer en Annexe : L'entretien de [Madame Pascale Rauline](#)

<sup>131</sup> Confer Thèse : L'assurance des PME à l'international de Pascale Rauline - Enass

ans de prison et/ou 2,8 millions \$ d'amende.<sup>132</sup>» Administrativement, l'assureur peut perdre les agréments qu'il avait sur d'autres branches et se voir interdire l'accès à des pools de réassurance.

L'intermédiaire se met en situation de défaut de conseil. Pénalement, il peut subir une amende qui sera souvent supérieure à celle de l'assuré. Et administrativement, il peut perdre son autorisation d'exercer.

Pour un client ayant plusieurs résidences à travers le monde, avoir un même assureur gérant l'assurance de ces résidences et des contenus artistiques peut sembler une évidence. En revanche, **l'assureur qui serait sollicité par un client ou un courtier et qui n'aurait pas d'agrément pour au moins l'un des pays prend un risque conséquent. L'assureur n'a d'autres choix que de refuser. Dans un premier temps, il ne peut faire que de la pédagogie et expliquer les risques encourus et les conséquences éventuelles pour les différentes parties.**

Dans un deuxième temps, mais c'est une démarche bien plus longue, il pourra envisager de demander un agrément lui ouvrant ce marché.

## B.2. Impact sur l'organisation?

« Un voyage de mille lieues commence toujours par un premier pas. »

De Lao-Tseu

S'ouvrir sur l'international impacte-t-il l'organisation des assureurs ?

**Pour les assureurs, une ouverture sur d'autres pays oblige aussi à avoir des collaborateurs parlant anglais à minima.** Maitriser les langues locales peut être aussi nécessaire pour la rédaction des produits et des contrats. En Chine, il faut maitriser le mandarin. Au Brésil, le portugais est nécessaire. Cette activité peut si nécessaire être déléguée à des représentants locaux.

### **L'offre de l'assureur doit s'adapter selon les besoins des pays.**

Il faut respecter les horaires et les cultures des pays et être réactif. Aucun client ne peut accepter qu'un assureur ne réponde pas à son besoin sous prétexte que le pays de l'assureur a des horaires différents. Forcément, si c'était le cas, le client chercherait une alternative qui lui garantirait un meilleur suivi – pour peu que celle-ci soit possible.

Pour les assureurs rencontrer ses représentants locaux - au moins périodiquement - est incontournable. Aujourd'hui, avec les moyens de communication électroniques, la communication peut se mettre en place grâce à des courriels, à de la vidéo-conférence par exemples. Par contre, rien ne remplace les rencontres face à face. Elles permettent aussi d'échanger sur les projets en cours ou futurs, les possibles évolutions du marché, les attentes des clients, mais aussi de créer une véritable

---

<sup>132</sup> Confer Thèse : L'assurance des PME à l'international de Pascale Rauline - Enass

relation. L'humain a besoin de reconnaissance. L'électronique ne transmet cet aspect que faiblement.

De plus, bien **connaître les habitudes et les spécificités locales permettent d'envisager les différences qui peuvent être à l'origine de risques ou de besoins en couverture d'assurance particuliers.**

À ce propos, citons Madame Anne-Claire Bisch<sup>133</sup> : « assurer un bien au Maroc ou en Bourgogne, n'est pas comparable. Les modes de vies ne sont pas identiques, ni les risques. Les tarifs sont forcément différents. »

**L'assureur devra mettre en place les mesures pour obtenir – si c'est nécessaire<sup>134</sup> – l'agrément pour le pays voulu.** Pour obtenir cet agrément, il devra respecter les contraintes locales.

En EEE, puisque l'assureur n'a pas besoin d'ouvrir une succursale ou une filiale dans un nouveau pays, **se créer un réseau de représentants locaux de qualité à la fois pour l'expertise, la gestion des sinistres, lui permet d'être réactif, d'avoir un bon suivi de son portefeuille clients.** Cette solution, même si elle impose des contrôles réguliers, permet de mettre en avant la marque, sans avoir à gérer un ensemble de sites à travers le monde. Cela peut permettre une économie des frais fixes et de maintenir un niveau de service maîtrisé.

Pour bien comprendre les spécificités des pays et les particularités des risques à couvrir, nous recommandons que les assureurs se déplacent et fassent des études spécifiques. Les comportements français ne sont pas transposables à d'autres pays. L'assureur ne peut maîtriser ses risques, s'il ne les analyse pas.

Citons de nouveau Madame Anne-Claire Bisch<sup>135</sup> : « Pour son organisation, l'assureur n'est pas forcément implanté partout, avec des antennes qui lui sont personnelles. Il a donc besoin d'avoir d'excellent relais et un très bon réseau d'experts à l'international. S'il a un sinistre au Canada, il est préférable d'envoyer un bon expert canadien que de dépêcher quelqu'un de Paris spécialement. Un bon réseau de transport est essentiel. Faire appel à un transporteur spécialisé divise le risque de façon considérable (plus de 2/3). Ce qui va faire la différence entre deux compagnies à l'international c'est son réseau d'experts toute discipline confondue. »

## C. Quelles sont les zones à privilégier?

Se diversifier en Europe ou en Amérique du Nord semble le plus évident.

La proximité culturelle et un certain niveau de similitude des marchés rendent l'ouverture vers ces pays attrayante. Par contre, l'assurance des œuvres d'art dans ces pays existe depuis de nombreuses années. Les assureurs historiques sont forcément déjà bien actifs. Les exemples de Chartis et Chubb en France montrent qu'un grand acteur ne s'implante pas facilement dans un nouveau marché d'assurance des œuvres d'art. Inversement, l'implantation d'Hiscox en France montre que c'est

---

<sup>133</sup> Confer en Annexe : l'entretien de [Madame Anne-Claire Bisch](#)

<sup>134</sup> Un assureur opérant dans un pays de la CEE, n'a pas besoin de demander un agrément pour ouvrir une filiale ou succursale dans un autre pays de la CEE.

<sup>135</sup> Confer en Annexe : l'entretien de [Madame Anne-Claire Bisch](#)

possible, ce dernier étant devenu en dix ans, incontournable sur le marché français. Par conséquent, sur ces pays, il faut s'attendre à une concurrence rude qui impactera la rentabilité lors des premières années.

## C.1. Le marché mondial des œuvres d'art est-il en train de se réorienter ?

« Faut-il attendre d'être vaincu pour changer ? »

Proverbe malien

Les œuvres d'art s'échangent sur un marché mondial. Paris a été la première place du marché de l'art jusqu'en 1964. Cette année-là, New-York a pris la place de leader incontestable<sup>136</sup>. Cette dominance des américains (voire des anglo-saxons pour inclure le Royaume-Unis en deuxième place) va-t-elle perdurer ?

Avant de répondre à cette question, il faut revenir un peu en arrière. En 1950, précisément. « La Chine intrigue, fascine ou inquiète, mais ses performances ne laissent pas indifférent. La Chine était, de très loin, le pays le plus pauvre du monde en 1950, avec un PIB par habitant égal à la moitié de celui de l'Afrique et aux deux tiers de celui de l'Inde. Elle est devenue, en 2010, la première puissance commerciale et la deuxième par le niveau du PIB, tout en étant encore un pays en développement. »<sup>137</sup>

La croissance ces dernières années a été particulièrement forte en Chine. En 20 ans, le taux de croissance du PIB le plus bas a été de 7.6% en 1999 et, depuis 10 ans est toujours au-dessus de 8%. Le rythme de cette croissance est phénoménal. Certes, le pays venait de loin comme le rappelle Michel Aglietta et Françoise Lemoine. Du pays le plus pauvre du monde en 1950, il est devenu la deuxième puissance économique en 2010.

Rapprochons les perspectives de croissance de la Chine et de la zone asiatique, de celles de l'Amérique du Nord et de l'Europe Occidentale pour 2012. La croissance attendue pour la Chine est de 8,2%, celle de l'Asie (hors Japon) de 6,5%, celle de l'Amérique du Nord de 1,4% et celle de l'Europe de -0,2%<sup>138</sup>.

**Cet appétit de la Chine qui la pousse à se hisser aux meilleures places économiques mondiales laisse-t-il de côté l'art et son marché ? A cette question, nous pouvons définitivement répondre non.**

L'importance de la Chine est aujourd'hui indéniable. Le rapport sur le marché d'Artcurial montre cette montée. Parmi les 15 premières maisons de ventes, 5 sont chinoises. « Le niveau des enchères

---

<sup>136</sup> Confer le chapitre "un marché mondial en voie de globalisation" du livre : « Le marché de l'art, Mondialisation et nouvelles technologies » – Raymonde Moulin – Edition Champs arts

<sup>137</sup> Confer Chapitre 3 -La nouvelle frontière de la croissance chinoise par Michel Aglietta et Françoise Lemoine du livre : L'économie Mondiale 2011 – Edition CEPPII – page 32

<sup>138</sup> Source: Le monde en 2012 – The Economist et Courrier International -

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

à Hong Kong - capitale du marché de l'art asiatique et quatrième ville pour les enchères derrière New York, Londres et Paris - rivalise désormais avec celui de New York ».

Thierry Ehrmann, fondateur et président d'Artprice, leader mondial de l'information sur le marché de l'art, « c'est un électrochoc dans l'histoire du marché de l'art mondial : **la Chine est désormais numéro 1 des ventes aux enchères de Fine Art** ». En 2010, les places de Pékin et Hong Kong sont respectivement derrière New-York, les deuxième et troisième places de ventes aux enchères<sup>139</sup>. La part de la Chine dans les ventes aux enchères mondiales sur la période allant du dernier semestre de 2010 au premier semestre 2011 est de 43,60% (bien devant les 25,43% des USA) !

Chine	390 459 897	43,60%
USA	227 763 066	25,43%
Royaumes-Unis	176 999 634	19,76%
France	20 093 589	2,24%
Taiwan	9 085 042	1,01%
Singapoor	7 006 231	0,78%
Allemagne	6 974 679	0,78%
Italie	6 787 816	0,76%
Suède	6 568 572	0,73%
Turquie	5 449 493	0,61%
Autres	38 430 645	4,29%
total	895 618 664	100,00%

Vente aux enchères en euros des 10 principaux pays (2010-2011)<sup>140</sup>

Les estimations à la fois de la TEFAF et d'Arts Economics<sup>141</sup> indiquent que pour l'ensemble du marché mondial des œuvres d'art (ventes aux enchères + marché de gré à gré), la Chine est en deuxième position. Des deux diagrammes d'Arts Economics, 2011 (ci-dessous), nous constatons qu'en quatre ans de 2006 à 2010, la Chine est passée de 5% du marché des œuvres d'art à 23%.

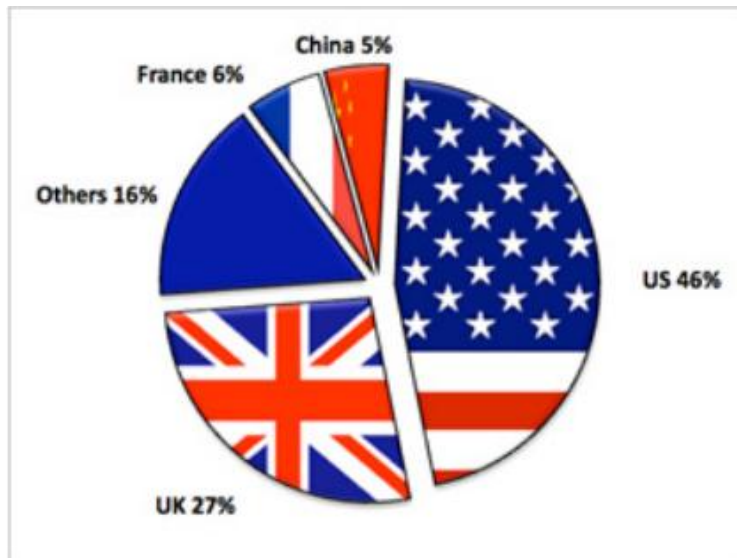
<sup>139</sup> Confer: Le marché de l'art contemporain 2010/2011 – Le rapport annuel Artprice

<sup>140</sup> Confer Confer: Le marché de l'art contemporain 2010/2011 – Le rapport annuel Artprice (page 21)

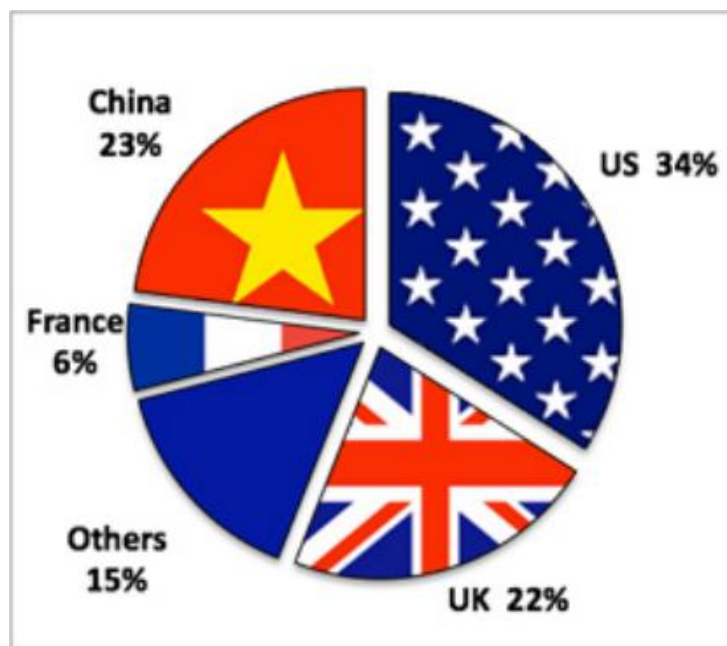
<sup>141</sup> Article Art Market Report: A New Global Landscape

## Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---



Marché des Œuvres d'art 2006 (source: Arts Economics, 2011)



Marché des Œuvres d'art 2010 (source: Arts Economics, 2011)

**La Chine est devenue un acteur incontournable du marché de l'art. Les assureurs des œuvres d'art doivent prendre en compte ce nouvel acteur. Plus globalement, l'Asie est une zone de croissance pour le marché des œuvres d'art.**

La Chine n'est pas le seul pays à avoir pris de l'importance sur ce marché. En termes de ventes aux enchères, Taiwan et Singapour sont respectivement en quatrième et en cinquième positions du marché mondial de ventes aux enchères (devant celui de l'Allemagne).

Le premier défi pour les assureurs est de familiariser l'Asie à l'assurance d'œuvres d'art. La deuxième difficulté est de pénétrer sur ces marchés qui restent en grande partie très fermés. La population

n'est pas familiarisée avec les principes d'assurance. Dans un pays communiste, comme la Chine, l'assurance est une activité récente, qui ne va pas de soi auprès d'une population longtemps accompagnée par l'Etat. Mais, la Chine et l'Asie, nous l'ont prouvé à plusieurs reprises : tout peut aller vite.

## C.2. Les assureurs doivent-ils suivre ce mouvement ?

« Une petite impatience ruine un grand projet. »

De Confucius

L'Asie et la Chine sont déjà devenues en termes de ventes artistiques la zone de référence actuelle et certainement aussi des années à venir. Un assureur peut-il ne pas prendre en compte cette zone ? Dans un premier temps, répondre oui semble aller de soi. La zone est vaste. La demande en assurance très jeune. Le retour sur investissement à court-terme est peu probable. Et cela semble si loin.

Pouvons-nous avoir l'argument suivant : la Chine et l'Asie sont bien trop lointaines. La rentabilité va être difficile. Faisons l'impasse sur cette zone. De toute façon, ils ne viendront jamais nous concurrencer sur nos marchés en assurance.

Doit-on rappeler que ce raisonnement est celui de plusieurs secteurs d'activité qui réalisent que la compétition asiatique est non seulement vive, mais monte en gamme très vite ? La Chine construit aujourd'hui des fusées. Et la Corée remporte des appels d'offre sur la construction de centrale nucléaire dont la France était la grande favorite. Ces appels d'offre étaient imperdables.

Devons-nous considérer par conséquent, que le savoir-faire et l'expertise en assurance des œuvres d'art est supérieur à celui nécessaire pour l'aéronautique et le nucléaire ?

Ne pas prendre en compte cette zone ou croire qu'elle ne pourra jamais venir sur nos marchés d'assurance, c'est oublier que l'Asie et plus particulièrement la Chine depuis plus de 20 ans ne cessent de nous surprendre.

**Mettre la Chine et l'Asie à son agenda**, ne soyons pas naïf, non plus, **ne sera pas aisé. Cela demandera une bonne sélection des zones à cibler.** Comment bien cibler un marché émergent dans un pays dont la population dépasse facilement le milliard d'habitants ?

Quelles sont les villes de plus dix millions d'habitants doivent servir de premières cibles ? Uniquement Hong Kong, Shanghai et Pékin? Ou plus ?

L'investissement nécessaire sera sûrement considérable et long. Dix ou quinze ans, avant le premier retour sur investissement positif semble le minimum à espérer.

Les difficultés avec la législation sont à envisager. Les étapes pour avoir un agrément pour une seule région sont longues. L'agrément se fait région par région et non pas pour l'ensemble du pays. C'est un processus long et fastidieux qui dure plusieurs années.



De plus, il faut prévoir le partage de la société avec une entreprise locale. Une entreprise non chinoise ne peut détenir qu'actuellement 49% d'une entreprise chinoise.

S'ouvrir sur l'Asie n'est pas simple. Cependant, **ne pas prendre en compte cette zone, reviendrait à se priver d'un relais de croissance.**

### C.3. La Chine demeure-t-elle méfiante vis-à-vis de l'assurance ?

« Quand la Chine s'éveillera, le monde tremblera. »

De Napoléon (reprise entre autres par Alain Peyrefitte)

L'étude publiée par la FFSA<sup>142</sup> sur le marché mondial de l'assurance pour l'année 2010 confirme que l'appétence de la Chine ne serait pas aussi faible que cela et suivrait un rythme de croissance des plus dynamiques.

En 2010, elle est devenue le sixième pays en volume de cotisation. Le taux de croissance des primes est de 26,2%. Avec un tel rythme de croissance, elle pourrait dépasser le marché français de l'assurance en moins de deux ans.

Cette étude n'est pas spécifique à l'assurance des œuvres d'art, mais elle montre que les besoins en assurance s'expriment avec force.

Les assureurs français ont compris l'intérêt de cette région et y ont fortement investi ces dernières années. « L'Asie devient la 2ème zone géographique de l'activité internationale (derrière l'Europe) des assureurs et réassureurs français. Elle passe devant l'Amérique du Nord qui occupait cette place en 2009. »

En prenant en considération le fait que le marché chinois des ventes aux enchères est non seulement dynamique, mais est devenu le premier marché mondial, **nous pouvons anticiper que les besoins en assurance d'œuvres d'art devrait se concrétiser.**

**Supposer que la Chine devienne dans les dix ou quinze ans le premier marché de l'assurance d'œuvres d'art est-il un pari fou ?**

---

<sup>142</sup> Confer site: [http://www.ffsa.fr/sites/jcms/p1\\_687165/assurance-la-france-est-au-4e-rang-mondial?cc=fp\\_8801](http://www.ffsa.fr/sites/jcms/p1_687165/assurance-la-france-est-au-4e-rang-mondial?cc=fp_8801)

## Dix premiers pays mondiaux en volume de cotisations en 2010

(en millions d'euros et en %)

Source : Swiss Re, sigma n°2/2011

	Cotisations (millions d'euros)	Cotisations (%)	Taux de croissance réel (*)
<b>ASSURANCES VIE ET NON VIE</b>			
1. ETATS-UNIS	879 491	26,9 %	- 0,2 %
2. JAPON	420 414	12,8 %	+ 0,1 %
3. ROYAUME-UNI	233 815	7,1 %	- 2,7 %
4. FRANCE	211 235	6,5 %	+ 2,1 %
5. ALLEMAGNE	180 867	5,5 %	+ 3,9 %
6. CHINE	161 869	4,9 %	+ 26,2 %
7. ITALIE	131 491	4,0 %	+ 6,6 %
8. CANADA	87 125	2,7 %	+ 2,9 %
9. COREE DU SUD	85 296	2,6 %	+ 7,8 %
10. PAYS-BAS	73 199	2,2 %	- 2,6 %
<b>Total Vie et Non Vie</b>	<b>2 465 802</b>	<b>75,4 %</b>	

## Que retenir de la troisième partie ?

La dimension internationale du monde des œuvres d'art est devenue incontournable. Les clients des ventes aux enchères viennent d'horizons divers. Une œuvre venant de France pour une vente aux enchères à New York peut aboutir à Dubaï ou Shanghai, selon l'acheteur. Les galeristes ou marchands d'art feront le tour des foires à travers la planète pour présenter leurs œuvres. Les musées, à travers l'organisation de différentes expositions feront voyager les œuvres à travers le monde. Les fondations, grâce à leurs succursales sur plusieurs pays ont des besoins qui dépassent le cadre du pays d'origine. Les grands collectionneurs, avec plusieurs demeures font circuler leur collection entre plusieurs résidences.

Le marché de l'assurance peut-il rester uniquement local, tandis que le marché des œuvres d'art se globalise ?

Certes, les assureurs ont raison de répondre aux besoins purement locaux de leur client. Par contre, ils auraient tort de ne pas répondre aux sollicitations pour des besoins transfrontaliers, en se disant qu'ils ont déjà fort à faire avec leurs marchés locaux. Cette analyse limitée, s'occulte des perspectives de croissance et d'ouverture sur d'autres pays et tout en risquant d'ouvrir la porte à la concurrence.

Le client peut chercher une réponse globale, entre plusieurs pays. Si un concurrent peut lui offrir cette solution, avec le niveau de service souhaité et un prix compétitif, ce client n'hésitera certainement pas à franchir le pas.

Pour s'ouvrir vers l'international, les assureurs doivent s'organiser en interne et définir de nouveaux partenariats de service. Mais ils devront aussi définir une stratégie sur les pays à privilégier. Les pays d'Europe seront sûrement ceux les plus faciles à aborder étant donné la proximité géographique, culturelle et les niveaux de maturité de marchés. L'Asie et la Chine peuvent sembler incontournables. La Chine est devenue le premier marché de ventes aux enchères. En revanche y pénétrer ne sera pas aisé d'autant plus qu'il y a un premier travail de pédagogie à réaliser. L'assurance, pour ces pays, est souvent très récente et les principes méconnus. Investir dans cette zone est un investissement à long terme car la rentabilité n'est pas envisageable en quelques années.

Par contre, il ne faut pas se faire d'illusion, transposer son offre d'assurance locale à ce nouveau pays, quel qu'il soit ne sera pas possible. Il est nécessaire d'analyser les particularités locales, les comportements et les habitudes pour comprendre à la fois les besoins et les risques.

Pour investir dans un nouveau pays, les assureurs devront rentrer dans un processus d'agrément. Le risque d'opérer sans agrément, ne serait-ce qu'en termes d'image, serait trop conséquent.

La question n'est pas de savoir si les assureurs des œuvres d'art français doivent s'ouvrir à l'international, mais s'ils sauront le faire assez vite, en préservant leur marge. Sous-estimer l'Asie est une erreur que de nombreuses industries ont commise. Les assureurs français et occidentaux sauront-ils l'éviter?

## Conclusion

---

Le marché de l'assurance des œuvres d'art est un marché jeune – les premiers contrats datant de 1960 - et trop méconnu. Peu de documentation existe sur celui-ci.

C'est un marché qui mérite que les assureurs s'y intéressent. Certes, ce n'est pas un marché de masse et la compétition est déjà bien vive. De nombreux acteurs et pas des moindres tels Chubb ou Generali ont eu peu de succès dans leur tentative de pénétrer le marché Français. Par contre, Hiscox a prouvé en dix ans qu'il était possible à la fois de renouveler l'offre mais aussi d'y trouver rentabilité. Des ratios sinistres sur primes inférieurs à 35% et des retours sur investissement à deux chiffres sont possibles.

L'intérêt de ce secteur est triple.

Premièrement, c'est un marché qui est loin d'être saturé. Les sous marchés comme celui des collections des particuliers et celui des collections d'entreprises ne seraient que très faiblement couverts. Les solutions d'assurance sont possibles à des prix très compétitifs. Couvrir annuellement une collection d'un million d'euros est envisageable pour environ mille euros. La méconnaissance des solutions d'assurance est la grande cause de la sous-assurance. Les opportunités sont donc importantes.

Deuxièmement, la croissance de ce secteur devrait rester vigoureuse. Le marché des ventes demeure dynamique. La crise financière et économique de 2008 – 2011 n'a que partiellement ralenti cette tendance. La demande pour des expositions demeure forte. De nouveaux musées s'ouvrent. Ces mouvements sur le marché des œuvres d'art soutiennent la demande en assurance. Le Lloyds dont le marché est mondial, affirme que le marché de l'assurance des œuvres d'art est l'un des trois marchés les plus importants en termes de volume et de croissance.

Troisièmement, l'Asie et la Chine ont pris une place prépondérante dans le secteur des œuvres d'art. La Chine est devenue en 2010, le premier marché de ventes aux enchères. L'assurance sur ces marchés est balbutiante. Tout est à faire. Certes, ces marchés ne sont pas connus pour être très ouverts. Mais, ils peuvent devenir des relais de croissance vigoureux...

La rentabilité sur le marché des œuvres d'art est aujourd'hui possible. L'avenir apparaît aussi prometteur.

Au tour des œuvres d'art, de nombreux corps de métiers se relayent. Citons parmi d'autre : les restaurateurs, les curateurs, les artistes, etc... Pour ces professions, les besoins en assurance (comme par exemple la couverture responsabilité civile) sont-ils correctement pris en compte ?

# ANNEXES

---

## A. Photographies d'œuvres



Fontaine de Marcel Duchamp, la 1<sup>ère</sup> version de ce Ready Made date de 1917. Musée national d'Art moderne. 3<sup>e</sup> réplique. Réalisée sous la direction de l'artiste en 1964 par la Galerie Schwarz. Faïence blanche recouverte de glaçure céramique et de peinture. 63 x 48 x 35 cm.



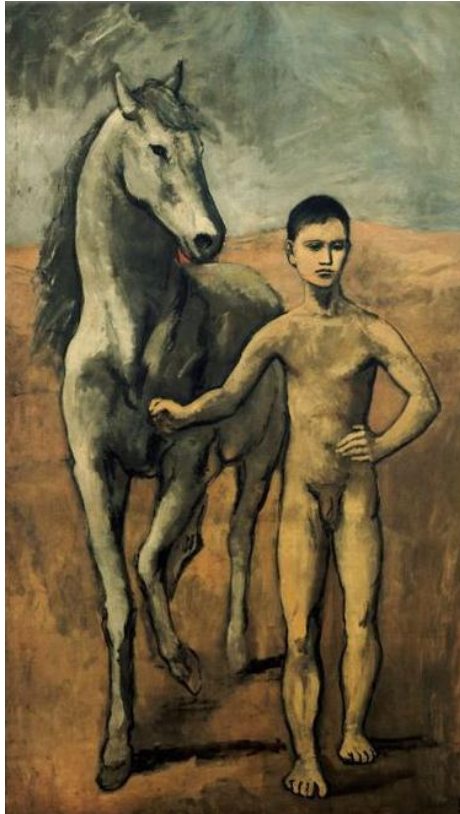
Veau d'or de Damien Hirst – Installation de 10 tonne : Animal installé dans un aquarium de formol avec les sabots, les cornes et un disque en or de 18 carats a été vendu en septembre 2008 par Sotheby's 10.3 millions de Livres



Photographies du Cyclop à Milly la Forêt – Œuvre collective principalement *Jean Tinguely* mais aussi *Niki de Saint Phalle*, *Soto*, *César Baldaccini* et *Arman*). Sa création a démarré en 1969



4 exemples de tableaux du peintre russe *Poliakoff Serge* (né à Moscou en 1900 et mort à Paris en 1969. Il appartient à la nouvelle école de Paris



"Garçon conduisant un cheval " (1905-1906), par *Pablo Picasso* - The museum of modern art, New York – œuvre prêtée pour l'exposition au Grand palais: Picasso et les Maîtres



La nuit des noces de Tobie et de Sara, d'*Eustache Le Sueur*, Huile sur toile - 89 x 116 cm, Paris, Collection BNP Paribas





Un exemple d'Etude anatomique de *Léonard de Vinci*.



« Les Joueurs de cartes » (1895) de Paul Cézanne

## B. Classification des musées publics français

En France, les musées publics (d'art et d'autres types) sont classés en sept catégories<sup>143</sup> :

- **Les 33 musées nationaux** (Palais de la Porte dorée, Musée de Cluny, Musée Delacroix, Musée d'Ennery, Musée Hebert, Musée Jean-Jacques Henner, Musée du Louvre, Musée du Luxembourg, Musée de l'Orangerie, Musée d'Orsay, Musée Picasso, Musée Rodin, Grands Palais, Musée des arts asiatiques-Guimet, Musée Gustave Moreau, Musée de la Renaissance - Château d'Écouen, Musée du Château de Fontainebleau, Musée de Port-Royal-des-Champs-Magny-les-Hameaux, Musée des Châteaux de Malmaison et de Bois-Préau, Musée d'Archéologie Nationale – Château Saint-Germain-en-Laye, Musée de Céramique de Sèvres, Musée des Châteaux de Versailles et de Trianon, Musée National Fernand Léger – Biot, Musée franco-américain du château de Blérancourt, Musées et domaines nationaux du Palais impérial de Compiègne, Musée de la Maison Bonaparte- Ajaccio, MuCEM (musée des Civilisations de l'Europe et de la Méditerranée) – Marseille, Musée Clemenceau - de Lattre - Mouilleron-en-Pareds , Musée national Marc Chagall – Nice, Musée du château de Pau, Musée Picasso La Guerre et la Paix – Vallauris, Musée Magnin – Dijon, Musée napoléonien et Musée africain -île d'Aix, Musée de la Préhistoire - Les Eyzies-de-Tayac et Musée de la Porcelaine - Adrien Dubouché – Limoges). *La Direction des musées de France au Ministère de la culture et de la communication est l'autorité de tutelle des 33 " musées nationaux ".*
- **Les 35 musées classés** (musée de Picardie à Amiens, musées de la ville d'Angers, musée Calvet en Avignon, musée de la ville de Besançon , musée des Beaux-Arts de Bordeaux, musée des Beaux-Arts de Dijon, musée de Grenoble, musée des Beaux-Arts de Lille, musée des Beaux-Arts de Lyon, musée des Beaux-Arts de Marseille, musée Fabre à Montpellier, musée des Beaux-Arts de Nancy, musée des Beaux-Arts de Nantes, musée des Beaux-Arts d'Orléans, musée des Beaux-Arts de Reims , musée des Beaux-Arts de Rennes, musée des Beaux-Arts de Rouen, musée des Beaux-Arts de Toulouse , musée des Beaux-Arts de Tours, musée Granet à Aix-en-Provence, musée de Normandie à Caen, musée du Mans, musées de la ville de Nice, musées de Poitiers, musée archéologique de Strasbourg, musée des Beaux-Arts de Valenciennes, musées des Beaux-Arts d'Arras, musée Ingres à Montauban, musée Goya, musée Jaurès à Castres, musée archéologique de Bordeaux, musées municipaux de Chambéry et musée des Beaux-Arts de Caen). *Leur chef d'établissement est en principe un conservateur du patrimoine du corps d'Etat.*
- **Environ 1100 musées classés et contrôlés** (musées des villes, des départements ou d'association). Le Ministère de la culture et de la communication, Direction des musées de France, assiste, conseille et contrôle au plan technique et scientifique, et assure une mission générale d'orientation, d'animation et de coordination des musées français.
- **Les 7 musées à statuts particuliers** :
  - o Les 5 de l'UCAM - l'Union centrale des arts décoratifs (le musée des Arts décoratifs, le musée de la Publicité, le musée Nissim de Camondo, le musée de la Mode et du Textile, la bibliothèque des arts décoratifs)
  - o Le musée du quai Branly. Il relève de la double tutelle du Ministère de la culture et de la communication et du Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de la Technologie.
  - o Le musée d'Art et d'Histoire du Judaïsme. *C'est un établissement associatif sous tutelle de l'Etat/Ministère de la Culture et de la Communication, et de la Ville de Paris.*
- **Collections publiques relevant d'autres tutelles** (musée national d'Art moderne-MNAM, Cité des Sciences et de l'Industrie, musée de l'Histoire de France aux Archives nationales, musée de la Musique à la Cité de la Musique de La Villette, musée des Monuments français, musée des Plans et Reliefs à l'Hôtel national des Invalides, musée de la Tapisserie de l'Apocalypse au château d'Angers, musée des Monuments français, musée des Plans et Reliefs à l'Hôtel national des Invalides, musée de la

---

<sup>143</sup> Confer le site des Musées de France : <http://www.culture.gouv.fr/culture/europe/musees.htm>

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Tapiserie de l'Apocalypse au château d'Angers, musée du Cinéma Henri Langlois, musée des Arts du spectacle, musée de l'Opéra, muséum national d'Histoire naturelle, musée de l'Homme, palais de la Découverte, musée national des Techniques – CNAM, musée national de l'Education à Rouen, musée de l'Armée, musée de la Marine, musée de l'Air et de l'Espace, musée de la Monnaie à Paris, musée des Douanes à Bordeaux, musée national de la Légion d'Honneur et des Ordres de Chevalerie, musée de l'Ordre de la Libération, musée national du Sport, musée de la Poste, musée de l'Assistance publique - Hôpitaux de Paris et musée de Radio France,

- **musées de la Ville de Paris** (musée d'Art moderne au palais de Tokyo, musée de la maison de Balzac, musée Bourdelle, musée Carnavalet, Catacombes, musée Cernuschi, musée Cognac-Jay, musée Jean Moulin, mémorial du Maréchal Leclerc de Hautecloque et de la Libération de Paris, musée de la Mode et du Costume au palais Galliera, musée du Petit-Palais, maison de Victor Hugo, musée de la Vie romantique, musée Zadkine et Maison européenne de la Photographie).
- **Les 9 musées de l'Institut de France** (musée Condé à Chantilly - Fondation d'Aumale, musée Jacquemart-André à Paris et à l'abbaye royale de Chaalis - Fondation Jacquemart-André, musée du manoir de Kerazan - Fondation Astor, musée " Ile-de-France " à Saint-Jean-Cap-Ferrat - Fondation Ephrussi de Rothschild, musée Marmottan - Fondation Paul Marmottan, musée Claude Monet à Giverny - Fondation Monet, Villa grecque " Kérylos " à Beaulieu-sur-Mer - Fondation Théodore Reinach, château d'Abbadia à Hendaye - Fondation Antoine d'Abbadie et Maison familiale de Louis Pasteur - Fondation de la Maison Familiale de Louis Pasteur)



## C. Liste des entretiens

	Personnes	Rôles	Dates
1	Madame Pascale Rauline	Specialty Business Solutions Manager - Europe & Asia Pacific XL Insurance Company Limited	03/02/2011
2	Monsieur Pierre Florin	Membre de la commission de la Garantie d'Etat Ancien dirigeant du groupe d'AXA	18/02/2011
3	Monsieur Gianfausto Aceti	Mediterranean Claims & Technical Manager AXA Art	22/02/2011
4	Monsieur Franck Le Moine	Directeur de Marché – Risques Exceptionnels – Spécialités CCR	03/04/2011
5	Monsieur Bernard Chenebault	Courtier, président de C.A.F.I Cabinet de courtage en assurance indépendant	12/04/2011
6	Monsieur Laurent Montador	Directeur du Département Catastrophes Naturelles en France & Fonds Publics CCR	13/04/2011
7	Monsieur Fabrice Delaroa	Secrétaire de la commission de la Garantie d'Etat Direction générale des patrimoines Bureau du pilotage des musées nationaux	13/05/2011
8	Madame Isabelle Mancarella	Régisseur d'exposition Réunion des musées nationaux – Grand Palais	14/06/2011
9	Madame Dominique Beurdeley	Consultante en Œuvre d'art MLC Art Consultant	06/09/2011
10	Madame Anne-Claire Bisch	Analyste en art et assurance Enseignement en Assurance de l'art et du lux de l'Université de Genève	13/09/2011
11	Monsieur Jacques Lemoine	Directeur Fine Arts Gras Savoye	13/09/2011
12	Madame Diana des Moutis	Directrice du Département Patrimoine Privé / Public Gras Savoye	14/09/2011
13	Madame Sophie Charrier	Responsable d'Expertise de Sinistre en Œuvre d'Art SW Associates	23/09/2011
14	Monsieur Marc Rome	AXA Art Souscripteur	29/09/2011
15	Monsieur Jean Baptise Costa de Beauregard	Souscripteur Art et Clientèle Privé Hiscox France	06/10/2011
16	Madame Claire Paix	Directrice technique- Risques Spéciaux - Art et Précieux Albingia	10/10/2011
17	Madame Jennifer Schipf	Souscripteur Sénior XL Insurance –Etats Unis	14/11/2011
18	Madame Julie Leguay	Associée et chargée de clientèle Passages	17/11/2011

Tous les entretiens n'ont pas été transcrits pour des raisons de confidentialité ou de validation.

## I. Entretien Madame Pascale Rauline – le 03/02/2011

Specialty Business Solutions Manager - Europe & Asia Pacific

XL Insurance Company Limited

---

### Quel est le modèle économique du musée ?

Les musées ont plusieurs missions sur le plan culturel pour lesquelles ils ont besoin de budget. Pour les musées publics, il y a bien entendu les dotations de l'Etat ou des collectivités locales. Mais cela ne suffit pas. Si les musées se contentaient d'exploiter les collections permanentes, ils peineraient à attirer de nouveaux visiteurs (hormis quelques grandes institutions comme le Louvre, par exemple, qui attirent toujours beaucoup de visiteurs étrangers). Ils doivent donc renouveler leur offre, créer du mouvement soit autour des collections permanentes, soit en organisation des expositions temporaires.

Il y a une certaine approche marketing même si l'on traite de culture. Les revenus annexes générés par les visiteurs ne sont pas neutres : achats en librairie, produits dérivés, restauration, inscription à des ateliers en annexe de l'exposition... L'article sur Monet avec les retours sur investissements est pertinent. Les musées ne peuvent ignorer l'équilibre économique. Le conservateur va gérer la partie artistique et puis derrière il y a l'équipe qui va gérer le reste.

### Qu'en est-il de la Garantie d'Etat ?

Elle fonctionne en France pour les grandes expositions. La plupart des pays donne une Garantie d'Etat. La Garantie d'Etat en France couvre des œuvres de clou à clou (du moment où elles sont décrochées de leur lieu d'exposition jusqu'au moment où elles reviennent à la fin de l'exposition) d'où qu'elles viennent avec une franchise souvent entre 50 et 100 millions d'euros. Le musée qui bénéficie de la garantie d'Etat assure cette franchise auprès du marché privé. C'est nous assureurs qui analysons cette partie du risque et fixons une prime en premier risque.

L'Etat italien limiterait sa garantie aux transports à partir du moment où les œuvres passent la douane italienne. Les prêteurs ne le savent peut-être pas.

### Les œuvres devenant de plus en plus chères, est-ce que cela pose des difficultés à l'organisation des expositions ?

Pour une exposition d'œuvres de Picasso, la valorisation totale dépasse facilement le milliard, de dollars. Il y a une véritable problématique de capacité. Et quand on arrivera à 1- 1.5 milliard, la capacité peut être plus difficile à trouver sur le marché. Les assureurs opérant sur le marché français ne sont pas nombreux, ce qui veut dire que le courtier va devoir chercher de la capacité ailleurs. A quel prix, à quelles conditions ?

L'assurance des actes de terrorisme est obligatoire en France (loi de 1986). Les musées français sont donc habitués à avoir cette garantie. Or, dès lors qu'une exposition sort des

frontières françaises, les assureurs n'ont plus cette obligation (hormis de rare cas d'obligation locale spécifique, en Australie par exemple). De même pour les catastrophes naturelles. Je pense en particulier au Japon où trouver de la capacité tremblement de terre peut être difficile en fonction des montants assurés. Cela peut être très difficile à comprendre pour beaucoup d'acteurs : dès lors qu'il n'y a plus d'obligation légale, c'est la loi de l'offre et de la demande : si le marché n'a pas la capacité, le courtier pourra obtenir une cotation mais sans événements naturels et/ou sans terrorisme. De même, le taux « cat.nat. » est fixe en France, alors qu'il est fixé par le marché et notamment les conditions de réassurance ailleurs. Ce n'est plus la même gamme de prix. Ce qui, pour l'organisateur peut remettre en cause son budget et la rentabilité potentielle.

## Est-ce que cela peut ralentir les échanges?

Un particulier peut hésiter à se priver de son œuvre le temps de l'exposition. Pour les musées, c'est une politique d'échange. On prête sachant qu'on nous prêterait. Pour la circulation des œuvres entre musée, cela ne joue pas.

## Est-ce qu'aujourd'hui on a le même niveau de sécurité d'un musée à un autre?

On a de tout dans la gestion des risques des musées. Pour schématiser, la plupart des musées occidentaux, Amérique du nord, Japon et d'autres pays d'Asie, cela va globalement. Même si, il peut y avoir des surprises, on l'a vu avec les vols du Musée d'art Moderne de Paris. Quand on sort de cette zone, c'est très inégal. Nous avons eu le cas d'une exposition dans un musée où nous avons énormément préparé en amont, car nous savions qu'il pouvait y avoir des problèmes. Dès le départ, il y a eu des problèmes d'hygrométrie énormes et de fluctuation de température. Nous avons découvert que, pour faire rentrer les caisses et les supports de l'exposition, le musée avait laissé les portes ouvertes pendant 3 jours... C'est typiquement ce qu'on peut rencontrer dans des pays moins pointus en termes de gestion de risque.

## En France, on a aussi assisté à la défaillance de certains musées...

Il faut lire « La collection égoïste <sup>144</sup> », c'est l'enquête sur ce jeune alsacien qui a volé des œuvres d'art pendant plusieurs années. La description des vols commis avec facilité, même s'il fallait du culot, est éclairante pour la partie gestion des risques.

## Pour assurer des musées, il faut répondre à des appels d'offre dont le principal critère va être le taux. Est-ce que cette compétition n'est pas dommageable ?

Hiscox qui est aujourd'hui plutôt perçu comme l'assureur des belles demeures. A un moment, ils ont beaucoup travaillé sur les marchés publics. Ils avaient 2 ou 3 courtiers

---

<sup>144</sup> *La collection Egoïste de Vincent Noce – Edition JC Lattès*



accrédités et répondaient à tous les marchés publics. Ils avaient une politique « on prend sans émettre de réserve ». De ce fait, ils ont gagné beaucoup de marchés publics mais cela a pu être au détriment des résultats car il y a eu un changement de stratégie par la suite.

Il y a deux façons de souscrire : soit une stratégie de souscription de masse en comptant que l'effet de mutualisation permettra de lisser le risque, soit une stratégie de souscription sur la qualité de chaque risque, et donc ne pas tout accepter. En matière d'appel d'offres, nous savons très bien que si le risque n'est pas bon, la marge de manœuvre pour le faire évoluer à court terme est mince. Je me souviens d'un appel d'offre où l'une des clauses stipulait que l'obligation de mettre le système d'alarme à la fermeture du musée ne pouvait être imposée au musée...

## Pour les galeries, y-t-il des points sur lesquels les assureurs doivent être vigilant ?

C'est un marché qui s'internationalise de plus en plus. La problématique de l'assurance admise et non admise est quelque chose de très nouveau pour les acteurs. L'assurance admise désigne la société d'assurance qui a un agrément pour opérer dans un pays. Un assureur qui émet un contrat sans agrément ne pourra verser l'indemnité entre les mains de l'assuré local puisque le contrat n'a pas la qualification de contrat d'assurance. Selon les pays la réglementation est plus ou moins draconienne. Il y a une poignée de pays dont la France, la Chine ou le Brésil où il est obligatoire que les intérêts assurables situés sur le territoire soient assurés auprès d'un assureur agréé. Ensuite il y a beaucoup de pays où, pour opérer sur le territoire national, l'assureur a l'obligation d'avoir l'agrément mais où la loi est silencieuse sur le fait que l'assuré aille chercher sa garantie auprès d'un assureur qui n'a pas l'agrément. L'assureur ne peut pas démarcher l'assuré, mais si l'assuré vient à lui, il peut répondre à sa demande.

Quand un assureur non-admis verse une indemnité celle-ci n'est pas reconnue comme une indemnité d'assurance et elle est soumise à l'impôt. Et cela peut coûter très cher. Jusqu'à 35 ou 40% dans certains pays. Cela peut être considéré comme une recapitalisation d'entreprise. En Argentine, le particulier peut payer une amende égale à 10 fois le montant de sa prime, de même que le courtier.

Aujourd'hui, il est fréquent qu'une galerie ait des locaux à Paris et dans d'autres pays. L'assureur doit être en mesure de proposer une solution conforme avec la réglementation locale : des polices locales indépendantes ou dans le cadre d'un programme international.

Il peut y avoir des exceptions : en Chine, où la réglementation est draconienne, l'autorité de contrôle admet que, dans le cadre d'une exposition temporaire, si ni l'intérêt assurable, ni le prêteur ne sont chinois, le risque puisse être assuré par un assureur non admis. Dès que l'assuré ou les œuvres sont chinois, ce n'est plus possible.

Si on prend l'exemple de la Suisse et de la France. Un assureur français ne peut pas assurer un risque en Suisse sans agrément et vice versa.

Les sanctions peuvent varier fortement selon les pays, pour l'assuré (cela peut aller jusqu'au pénal), le courtier et l'assureur (en général il s'agit de sanctions financières, mais il peut y avoir des peines de prison, et cela peut aller jusqu'à un retrait d'agrément).

## Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Souvent le législateur ne mentionne pas spécifiquement l'assurance des œuvres d'art et il peut y avoir des zones grises. Il faut alors vérifier quel est le cadre juridique applicable en dommages aux biens pour la partie exposition et en transport ; également s'il existe des obligations d'assurance. A chaque fois, il faut se poser les questions : Qui est le prêteur ? Où est l'exposition ? Que peut faire l'assureur ?

Il y a encore des courtiers sans cette expérience. Dans certains cas, leurs clients n'ont commencé à avoir des besoins internationaux que récemment.

## II. Entretien Monsieur Pierre Florin – le 18/02/2011

Membre de la commission de la Garantie d'Etat  
Ancien dirigeant du groupe d'AXA

---

### Selon vous pourquoi y-a-t-il des expositions ?

On aurait pu se contenter des musées.

Les œuvres sont très dispersées. Des Rembrandt, il y en a dans presque tous les continents. De même pour Picasso, Renoir, Monet. Tout est éparpillé. Il y a un intérêt à organiser une exposition pour les rassembler.

Il y a des expositions sur des thèmes, des moments, des lieux. Par exemple, l'exposition sur les œuvres iconographiques Russes réalisée par le RMN l'année dernière était une première. Les russes eux-mêmes ne l'avaient pas fait ! Ils n'ont pas le savoir-faire.

### Pourquoi la France s'est fait une spécialité la dessus ?

Très peu de pays font des expositions comme nous le faisons à Paris. C'est de loin la capitale des expositions. Evidemment il y a Londres, New York, Tokyo. Mais Paris est très probablement la capitale mondiale des expositions. Pourquoi ? Il n'y a pas que les œuvres !

Quelles sont les conditions pour organiser une grande exposition ?

En amont, il faut un leader, un patron dans l'organisation des expositions, connu et reconnu. N'importe qui ne peut pas demander au musée de Chicago de prêter une œuvre. Si nous perdons la RMN, nous perdons cette possibilité.

Deuxièmement, il faut un lieu, une ville, un lieu de chalandise. Vous ne faites pas cela en plein désert.

Il faut aussi un lieu d'exposition. Toutes les villes de France n'ont pas des lieux d'expositions adéquates. Ce que je vous dis là, ce sont des heures de discussion au ministère de la culture. Il y avait le conseil général des Pyrénées orientales qui voulait faire une exposition Picasso. Il n'y avait pas un musée qui répondait à la sécurité demandée par l'Etat et les assureurs.

Donc il faut une organisation, un lieu et un local. Tout cela est un préalable.

On peut se poser les mêmes questions pour Londres et New York

### Qu'en est-il de l'assurance ?

A l'intérieur des expositions, vous avez des biens. Tous ne sont pas assurés. Les musées nationaux ne sont pas assurés. C'est le contribuable qui les assure. Les objets du Louvre ne sont pas assurés. Ce qui appartient à l'Etat n'est pas assuré. Dans d'autres pays ce n'est pas le cas. Par contre, les musées qui appartiennent aux collectivités locales, la plupart du temps sont assurés. Il y a des musées à caractère particulier, tel le centre Pompidou.

Il y a aussi les œuvres des particuliers qui sont en général assurées.

Jusqu'en 1993, l'organisateur a des œuvres qui viennent de ces musées, pas assurées. Pour un déplacement entre le Louvre et le Grand Palais à priori ce n'est pas assuré. Puis il y a celles qui

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

viennent d'autres musées -soit collectivité territoriale soit des musées étrangers. Là il peut exister une convention d'échange entre musée. C'est rare, mais cela existe. Dans ces cas-là, nous n'assurons pas les œuvres. Les musées globalement souhaitent que leurs œuvres soient assurées. Et il y a aussi les œuvres de particuliers.

Après cela, il faut estimer les valeurs. La RMN sur le sujet peut tenir deux heures ! Il faut aussi prendre en compte la monnaie de l'estimation. Cela a son importance, une monnaie en 6 mois peut prendre 30%. Les américains refusent une garantie qui n'est pas en dollar. Il faut donc prévoir dans le contrat en cas de dévaluation forte.

Il y a eu deux problèmes conjugués dans les années 90 : le coût des capacités d'assurance et de trouver ces capacités. Je rappelle que le Lloyds avait fait faillite. Il faut trouver des capacités élevées en une fois. Le sinistre peut être total. Le coût devenant prohibitif et la capacité difficile à trouver, l'organisation des grandes expositions à Paris devenait infaisable. L'équilibre du budget n'était pas faisable. Donc Lang propose la loi Lang de Garantie d'Etat.

Il y a de nombreuses discussions avec la fédération des assureurs. La loi Lang est très inspirée de la Cat Nat, sauf qu'il n'y a pas la réassurance par le CCR. L'Etat à l'époque ne voulait pas mettre dans le coup le CCR. La question se pose aujourd'hui.

Une commission est instituée en 1993. Elle se réunit pour analyser l'intérêt culturel de l'exposition et déterminer s'il faut prévoir la Garantie d'Etat. Les membres sont renouvelés tous les 3 ans. Je suis le seul membre qui n'ait pas changé depuis sa création.

La commission détermine pour chaque exposition s'il y a garantie d'Etat et à partir de quel montant. C'est le ministère du budget qui suite à nos recommandations accorde la Garantie d'Etat par un décret publié au Journal Officiel.

## Que se passe-t-il pour la partie avant Garantie d'Etat ?

Pour la partie assurance avant garantie d'Etat, il y a un appel d'offre. Pour la RMN, c'est ou Axa Art ou Hiscox. Pour le centre Pompidou, c'est le Lloyds.

## Comment expliquez-vous qu'il y ait si peu d'acteurs ?

Il y a déjà la question de la capacité. Il faut pouvoir monter jusqu'à 300 millions.

Il faut de l'assurance spécifique. A Axa Art, nous avons des ingénieurs spécifiques spécialisés dans les musées. Il n'y en a pas partout. Ce sont eux qui ont fait le premier audit privé du Louvre.

Ils ont réalisé l'audit du Grand Palais. L'un d'eux s'est déguisé en ouvrier d'entretien et il a montré qu'on pouvait rentrer dans le musée tranquillement. Il est passé par le Palais de la découverte en passant par les combles.

Pour le musée d'Arles, il a reconfiguré toute la sécurité pour l'exposition Cézanne.

## Y-a-t-il un travail d'expertise qui est réalisé ?

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Oui, un dossier Facility Report (Rapport de sécurité) est réalisé spécialement. Il rassemble l'ensemble des informations sur la sécurité de type incendie, vol, vandalisme, terrorisme, etc... Evidemment, je suis le spécialiste sécurité de la commission. Assez souvent, la commission me mandate pour réaliser des visites de risques spécifiques. Nous n'avons pas le droit à l'erreur. S'il y avait le moindre problème, il n'y aurait plus de musées qui nous prêteraient la moindre œuvre.

C'est pour cela que le vol de la ville de Paris nous a fait beaucoup de mal. Il a fallu expliquer aux musées américains que nous n'avions rien à voir avec la ville de Paris.

## Combien de sinistres dénombre-t-on, depuis la mise en place de la Garantie d'Etat?

Aucun ne nécessitant la Garantie d'Etat depuis 1993. Il y a peut-être eu des petits sinistres faisant intervenir l'assureur mais cela doit être très faible. Le S/P d'Axa Art pour les expositions doit être proche de zéro.

## L'assurance privée et la Garantie d'Etat se complètent-elle parfaitement donc?

Non, il n'y a pas de cohérence entre la garantie privée qui est contractuelle et la Garantie d'Etat où il n'y a pas un seul papier. Cela fait dix ans que c'est à l'étude ! Les gens font donc confiance à l'Etat français.

J'ai fait ajouter dans un procès-verbal de l'une des commissions qu'il fallait assimiler les conditions de la Garantie d'Etat à celles de l'assurance privée. C'est la seule chose qui reste.

J'ai demandé aussi que l'on passe par le CCR, cela simplifierait l'aspect contractuel.

## Cela pourrait être source de conflit en cas de sinistre?

Oui, le problème n'est pas en cas de sinistre total. Le problème serait un grand dommage. Il faudrait faire intervenir des experts ? C'est prévu dans les contrats d'assurance. Quels experts ont dépêcheraient ? S'il y a un procès où a-t-il lieu ? A Paris ? A New-York ?

## Qu'en est-il des expositions itinérantes?

Une exposition pourrait aller dans 3 capitales européennes. J'ai proposé que l'on mette en place une Garantie d'Etat européenne. C'était au moment de la présidence Européenne Française.

L'une des critiques principales est que les musées ne veulent pas prêter aussi longtemps.

Pourquoi ne pas faire plus d'Europe avec cet outil ?

## Que pensez-vous des échanges possibles entre le Louvre, Metz et Abou Dhabi ?

Metz et Abou Dhabi ont un problème de chalandise comment nous en parlons au début.

Par contre l'antenne du Louvre à Atlanta dont personne ne parle, me semble intéressante pour la zone de chalandise. C'est aux Etats-Unis, aux Japon et en Chine qu'il faut investir.

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Les expositions itinérantes en Europe ont un grand potentiel. Il y a un public à Londres, Berlin pour voir une exposition Gauguin !

## Quels sont les leaders du marché de l'assurance œuvre d'art au niveau mondiale?

Bien sûr Axa Art est le leader dans le monde. Il y a aussi Hiscox. Aux Etats-Unis uniquement, il y a aussi Chubb.

## Y-a-t-il des cas surprenants?

Par exemple pour une exposition d'un peintre Tchèque, dont l'une des œuvres était une prise de guerre à l'Allemagne de la seconde guerre mondiale, il a fallu organiser le transport par voie aérienne pour ne pas passer en Allemagne. Sinon, l'œuvre aurait été réquisitionnée. Le seul transport possible était le transport militaire. Le gouvernement tchèque voulait que cela soit par l'armée tchèque. Quel était leur avion ? Des entonnoirs ! Nous avons refusé d'assurer. Le risque était trop important. L'exposition a dû être annulée. D'où une crise diplomatique.

Dans le cas du musée de la Nouvelle Orléans, Axa Art a envoyé des mercenaires pour protéger le musée. C'est aussi cela l'assurance.

## III. Entretien Monsieur Gianfausto Aceti – le 22/02/2011

Mediterranean Claims & Technical Manager

AXA Art

---

**For an important Art exhibition, what kind of recommendations can an insurer give to the organizers to make sure any risks will be on control?**

Define loans agreement in advance; when he requires the transit costs quote, he must define the quality standard of the service requested (technical parameters of vehicles, of the professional resources used, quality standard of packaging, and full plan of shipping).

**Will the insurers follow any step of the exhibitions?**

No, generally speaking.

**Will the help of several experts follow the process of the organization to secure the exhibitions?**

The organizer of exhibitions rarely accepts the interaction with arte experts and/or restorers suggested by the insurer.

**What kind of risk an insurer will not cover for an Art Exhibition?**

Generally speaking the main exclusions are:

- Occurring in connection with any act of war, civil war, invasion, military occupation, hostilities (whether war is declared or not), rebellion, insurrection, exercise of usurped power, confiscation, requisitioning, destruction or damage by order of any government or de facto or de jure authority.
- Occurring in connection with any explosion, or emanation of heat or of radiation, arising from the transmutation of atomic nuclei, or in connection with radiation caused by the artificial acceleration of subatomic particles.
- Loss or damage caused by prolonged exposure to frost, heat, variation of temperature or pressure, damp, dust, atmospheric impurities or light rays.
- Loss or damage caused by the state of conservation, wear or progressive deterioration of the insured object.
- Loss or damage caused by moths, woodworm or other insects.
- Loss or damage directly arising from a restoration operation (even including simple polishing, repair or restoration) carried out by unqualified persons or with unsuitable means or methods;
- Also excluded are all cases of loss or damage attributable to quality deficiencies in, or lack of success of, operations carried out for the purpose of renovating, repairing or conserving the insured objects. Loss of or damage to mechanisms, electrical or electronic devices, due to their operation or wear. Loss or damage caused by extortion, cheating or swindles.
- Loss or damage due to willful act and gross negligence.

**To organize an important Art exhibitions in Italia, will the Italian government define a state cover that will give to organize the full cover of this exhibitions?**

In Italy the matter is ruled by the "Code of Cultural Heritage". The request of the national interest of the exhibition must be submitted to the Ministerial of Cultural Heritage 6 months before of the event. Generally speaking the Italian State Government's coverage is limited to the stay risks and the transit risks are not included.

**To organize an important Art exhibitions in other Mediterranean countries, will this government define a state cover that will give to organize the full cover of this exhibitions?**

More or less, the process to obtain the State Indemnity is similar also for other main European countries (Spain, France, Germany, i.e.). The types of coverage offered by the several State Indemnities are different: because they provide different deductibles or because offer different limits of indemnity, or because give limitations of the risks covered.

**Which organization is responsible to define this cover?**

The Ministry deputed for that. In all European countries must be issued an official decree highlighting the description of the State Indemnity's coverage with terms and conditions and for what artworks is liable.

**In which case there will be a state cover?**

The Public Entity deputed has to recognize the national cultural interest of the exhibition.

**Is the relation between the insurer and the state cover well defined?**

Absolutely not!!!

**Could they be some reasons of conflict?**

Yes, of course!!! The State guarantee is considered by insurance companies as an unfair competition. Various legal opinions obtained, argue that the "State Indemnity" granted by several European governments are not compatible with European Union directives.

\_In addition, the allowance of state is not regulated as insurance companies: the state is not required to prove its solvency, while opposite it is imperative for insurers.

**In case of a claim, of any damage, is the process to take in charge the risk well defined?**

Absolutely not!!! Or could they be some conflicts between the experts of the insurer and the one of state government? When a State Indemnity is released, the private insurers usually do not like to



# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

cover the D.I.L and/or D.i.C. (Difference in limits and /or difference in conditions) and so, it is not usual seeing the existence both covers: State Indemnity with private insurance on the same interest.

**Is there an important trend of the organization of exhibitions between several countries? This is normal. Is it something rare?**

Not, it is usual.

**If an exhibition will go to several countries, will it be the same insurer that will cover everything?**

Usually yes, but the loans coming from different loaners can be insured by different insurers.

**If it is not always the case, how are organized the relations between the different insurers?**

Each one is liable for the specific artworks insured by them-self.

**Can the differences of the insurance rules between countries be really important?**

No, if the insurers are compliance to the European Directive for the insurance market.

## IV. (Extrait) Entretien Monsieur Franck Le Moine – le 03/04/2011

Directeur de Marché - Risques Exceptionnels – Spécialités  
CCR

---

### Quelles sont les assurances et réassurances avec Garantie d'Etat ?

Il y a une centaine d'assurances obligatoires. Il n'y a qu'une assurance avec Garantie d'Etat, c'est la Coface (assurance-crédit à l'export). Il existe des obligations d'assurance, mais qui finalement ne génèrent pas des garanties d'Etat.

Parallèlement, il y a une quinzaine de fonds. Lorsqu'on met en place un fond, c'est parce qu'il y a des risques non couverts. Ces fonds sont alimentés par des taxes et permettent d'indemniser des victimes qui sont mal couvertes. L'Etat confie la gestion de ces fonds à des personnes ou des sociétés telles que CCR.

En revanche, les assureurs en France ont l'obligation d'assurer le terrorisme ou les catastrophes naturelles. Mais les assureurs ne trouvent pas forcément une réassurance adaptée. La loi sur le terrorisme, c'est sans aucune exclusion possible.

J'ai demandé au ministère si CCR était bien la seule société à gérer la réassurance avec garanties d'état. Le ministère me certifie que c'était le cas.

Dans le cas d'obligation d'assurance, les assureurs peuvent se réassurer au prêt de CCR. Les assureurs prennent contact directement avec le CCR.

Environ 60% du chiffre d'affaires de CCR est lié à la réassurance avec Garantie d'Etat.

### Quel est le rôle de CCR dans la Garantie d'Etat des grandes expositions ? Ce rôle ne semble pas clair ?

Oui il y a des cas où la Garantie d'Etat arrive, puis disparaît. Je vais vous donner un exemple.

En 1988, nous découvrons que dans le sang traîne un virus qui se nomme SIDA et affolement ! Les Centres de Transfusion Sanguine se sont regroupés pour demander une assurance RC. Auparavant il y avait un pool d'assureurs pour assurer les risques de transfusion. A ce moment-là les réassureurs ont disparu. A partir du 01 janvier 1988, les assureurs ne couvrent plus ce risque.

Les centres menacent de ne plus transfuser dans toute la France. L'état propose au CNTS d'aller voir s'assurer auprès de l'UAP qui était une entreprise nationale. L'UAP devient l'assureur à 100%. Pour la réassurance l'Etat propose CCR à 100% aussi. L'Etat met en place la Garantie d'Etat pour ce risque.

La première année un cas d'hépatite. La deuxième, rien. En chauffant le sang, le virus disparaissait. Les assureurs et réassureurs sont revenus sur ce marché. Et l'Etat s'est retiré.

### Peut-on passer d'un système d'auto-assurance à une garantie d'état avec participation de CCR ?

Il y a des cas où des organismes qui s'auto-assuraient, sont passés à des systèmes d'assurance. La SNCF s'auto-assurait. S'il y avait un problème dans une gare, elle la réparait. Avec le GAREAT, les gares SNCF parisiennes sont évaluées à 1 milliard d'euros chacune. Et donc depuis, elles sont assurées.

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

L'état semble préférer que les sociétés s'assurent. Elle a un outil le CCR avec des spécialistes vie, non vie, transport, aviation. Ils connaissent le marché. Nous regardons ce que font les autres marchés et, par exemple, comment le risque de guerre est couvert à Londres. Quel Prix ils prennent pour un voyage en Libye, en Afghanistan ? CCR réassure le risque de guerre dans le monde entier.

## Quels seraient les avantages de confier la gestion de la Garantie d'État chez CCR ?

D'abord, nous avons des techniciens qui peuvent faire l'analyse des risques. Nous pouvons lire et interpréter les contrats d'assurance. Nous pouvons vérifier que le niveau d'engagement peut correspondre à ceux qu'on peut couvrir.

CCR, en tant que réassureur, gère les primes de réassurance et met en place les règles de provisionnement du métier.

## V. Entretien Monsieur Bernard Chenebault – le 12/04/2011

Courtier, président de C.A.F.I  
Cabinet de courtage en assurance indépendant

---

### Quelle expérience avez-vous de l'international?

J'ai assuré deux expositions au Japon : une de Monet et une de Degas. Celles de Degas, s'est terminée il y a deux mois. Ces deux expositions ont été organisées par le journal Japonais Yomiuri Shimbun (18 septembre - 31 décembre 2010). Le Yomiuri Shimbun est le principal quotidien japonais, tiré à 25 millions d'exemplaires. Cette société privée organise des grandes expositions dans ses locaux. Elle a un musée privé. Monet représentait 350 millions d'euros en valeur et Degas, 280 millions. Le prêteur pour ces deux expositions était le Musée d'Orsay.

Quand un musée public prête des œuvres à l'étranger, il demande à être assuré. Comme vous le savez, les œuvres à l'intérieur d'un musée public ne sont pas assurées car l'Etat s'auto assure. Les prêteurs du Musée d'Orsay ont des exigences sur lesquelles nous ne pouvons pas discuter. Pour la police d'assurance, ils ont l'habitude de travailler avec le courtier Gras Savoye. Ce courtier représente 99% des musées français. Le Musée d'Orsay a voulu qu'on duplique leur police de type Gras Savoye. L'assureur avec qui je traitais, souscripteur du Lloyd's n'a pas voulu. Il y a dû y avoir des discussions qui ont fini par être acceptées par le Musée d'Orsay.

La difficulté principale réside dans le fait de trouver des capacités en assurance pour des montants assez importants concentrés sur le Japon. Le Japon est énormément consommateur de grandes expositions. Les grands assureurs sont au plein de leur capacité. Il n'est donc pas forcément évident de trouver de nouvelles capacités pour de nouveaux arrivants. D'où l'intérêt de préparer l'assurance bien en amont pour réserver des capacités le plus tôt possible à un prix raisonnable. En arrivant en dernière minute, nous risquons soit de ne rien trouver soit de trouver à un prix très élevé. Dans les affaires de tout venant, à partir du moment où un courtier saisit un assureur, ce dernier ne pourra plus utiliser ses capacités pour un autre courtier. Donc le courtier a intérêt à arriver le plus vite pour bloquer les capacités.

### C'est incroyable que vous ayez pu gagner un tel marché face à Gras Savoye !

C'est vrai. Les assureurs n'y croyaient pas. Je suis arrivé à les convaincre que c'était possible. C'étaient de sacrés montants, de bonnes références

### Y-a-t-il des particularités aux expositions itinérantes?

Les assureurs dans le cadre de ces expositions préfèrent assurer l'exposition dans sa globalité que d'assurer un morceau. Car s'il n'assure qu'un morceau, il y a toujours la difficulté de bien identifier à quel moment a eu lieu un sinistre. Par exemple, pour une exposition entre Europe-Etats-Unis-Australie-Europe, un de nos clients australien pensait avoir pour l'Australie de bons tarifs. Nous n'acceptons pas ces cas. Car si un dégât arrive pendant le transport il peut y avoir un imbroglio pour identifier quel assureur prend le sinistre. Les clients ont compris. Le gain n'était pas substantiel.

Il vaut mieux tout couvrir ou ne rien couvrir que couvrir des petits morceaux.

### Que pensez-vous du marché d'assurance des œuvres d'art?

Les marges sont plus importantes que celle de l'automobile ou l'habitation.

Dans les grandes expositions je n'ai eu que de petits sinistres avec de petites réparations. Pour les très grandes expositions, il y a des franchises de l'ordre de 1500-2000 euros par sinistre. En cas de non sinistre, nous consentons des ristournes sur l'exposition. Ainsi pour 100 euros de prime, si à la fin de l'exposition il n'y a pas de sinistre, nous remboursons par exemple 5. En réalité, nous faisons payer 95 à l'origine. Lorsqu'il y a un sinistre, il faut payer les 5 pour avoir le remboursement du sinistre. L'assuré doit estimer combien vaut le sinistre. Si celui-ci est supérieur à 5, alors il aura intérêt à le déclarer.

La philosophie est de ne pas déclarer des petits sinistres. L'intérêt est principalement pour les gros sinistres. Ce qui est bien pour son taux de sinistralité.

## Comment s'organise l'assurance d'une galerie?

Nous assurons la galerie, l'espace de stockage, les salons, les transports et les livraisons. Dans l'assurance annuelle, un nombre de livraisons est prévu pour chaque année. Ce nombre peut être modifié en cours d'année selon les besoins. Il va de soi que la livraison ne sera pas équivalente à tout le stock. Elle est limitée à 100 000 euros dans cet exemple. Si vous livrez et que 200 000 disparaissent, vous ne serez remboursé qu'à hauteur de 100 000 euros. Tout cela est du sur-mesure. Il faut bien comprendre les besoins de nos clients.

Un autre exemple, est un client tradeur en art qui achète et vend selon les différences de valeur entre les marchés. Un même artiste peut avoir un cours différent entre New-York et Paris. Il a un stock de l'ordre de 10 millions de dollars. Pour ce type de client, il est important de bien comprendre ses besoins, ses stocks en Allemagne, le nombre de ses déplacements, etc... Il faut bien rentrer dans le détail. Comme l'assurance chez Sotheby's est bien plus chère. L'assurance commence et s'arrête au moment du retrait et de dépôt chez Sotheby's.

## Comment êtes-vous devenu courtier en assurance d'œuvre d'art?

C'est bien simple, j'étais banquier. Je me suis retrouvé au chômage à 50 ans. N'ayant pas trouvé de nouveau métier dans la banque, un ami m'a présenté à un courtier en assurance. Comme j'étais banquier d'entreprise, je pouvais apporter mon portefeuille d'affaires. Je suis devenu apporteur d'affaire pendant deux ans. Paradoxalement, mon portefeuille n'a pas été très utile. Là où cela marchait le mieux était dans le domaine de l'art. Et à partir d'un moment ne pouvant devenir associé de cette structure je m'en suis séparé pour monter la mienne. Aujourd'hui, je ne fais que du courtage d'assurance d'art.

Il y a une certaine cohérence dans ce parcours, un banquier comme un assureur analyse le risque. Les critères ne sont pas les mêmes, mais au fond c'est la même chose. J'ai des amis galeristes que je refuse d'assurer sachant qu'ils sont bordéliques. Je ne leur dis pas non, mais je les évite.

Le résultat de tout cela, c'est que les assureurs avec qui je travaille me font confiance. J'ai un bon taux de sinistralité. Je peux les appeler à 6h du soir un vendredi pour assurer quelqu'un sur un coup de fil car ils me font confiance. C'est une question de confiance comme dans la banque.

Je sens qu'aujourd'hui je peux monter en puissance.

## VI. Entretien Monsieur Fabrice Delaroa – le 13/05/2011

Secrétaire de la commission de la Garantie d'Etat  
Direction générale des patrimoines  
Bureau du pilotage des musées nationaux

---

### Pouvez-vous pour introduire le sujet, parler de l'historique de la Garantie d'Etat ?

Une loi du 07 janvier 1993, suite à de nombreux débats, met en place la commission de la Garantie d'Etat. Le texte est très bref. Il est constitué de quatre articles. La Garantie d'Etat peut être accordée aux établissements nationaux pour l'organisation d'expositions temporaires.

Le décret d'application 23 janvier 1993 donne le détail de :

- la composition de la commission
- et de la procédure de dépôt et d'instruction de dossier demande de la Garantie.

La jurisprudence a mis en place la procédure actuelle qui diffère quelque peu des textes.

### Quelle est l'origine du besoin de la Garantie d'Etat ?

Plusieurs raisons sont à l'origine de la Garantie d'Etat (GE) :

- Le risque terroriste s'est développé (on était au sortir de la guerre du Golfe). Avec pour effet l'augmentation des tarifs des assureurs de façon conséquente et l'exclusion des contrats d'assurance des risques d'attentats.
- Et de façon plus récente, l'augmentation vertigineuse des valeurs des œuvres. Exemple pour l'exposition « *Picasso et les Maîtres* », l'œuvre de « L'enfant au cheval » de Picasso a été estimée à 100 millions d'euros. Trois-quatre ans auparavant son estimation était deux fois moindre.

Les coûts d'assurance deviennent de plus en plus importants dans l'organisation d'une exposition. Nous pouvons même nous demander si un jour, il y aura possibilité d'organiser certaines expositions. La GE jusqu'à présent a pu rendre possible ces expositions en faisant baisser substantiellement le coût de l'assurance. Une partie importante est prise en compte par l'Etat.

Par contre, il se pourrait que celle-ci soit remise en cause, c'est un engagement de l'Etat. La Direction du Budget a mis en avant que c'est un risque important en termes financier.

### Quel est le budget de la commission ?

Il n'y a pas de budget à proprement parler. Les membres de la commission ne sont pas rémunérés. Ils ont juste un remboursement de leur transport. Le ministère met à disposition des locaux pour les différentes réunions.

### La commission participe-t-elle à l'évaluation des œuvres ?

Dans les dossiers, les œuvres sont présentées en valeur agréée. La commission ne demande pas d'expertise. Dans certains cas, pour faciliter certaines expositions, les prêteurs acceptent de sous-

évaluer leurs œuvres. Ce fût le cas entre autre dans le cadre de l'exposition France-Russie. C'était une décision de type politique. Ce type d'accord comporte forcément un risque si un sinistre se produisait.

Se mettre d'accord sur une valeur est une phase importante entre les accords prêteurs et emprunteurs.

En cas de dégradation de l'œuvre lors de l'emprunt, l'emprunteur s'engage à la restaurer. Bien sûr, en cas de vol ou de destruction, ceci n'est pas possible, c'est l'assureur ou la GE qui prene le relais.

## Quelle est la fréquence des réunions de la commission?

Au cas par cas, en fonction des organisateurs.

La tendance est à l'augmentation du nombre de demande de GE. Il y a parfois des périodes creuses. Entre 1998 et 2002, il n'y a pas eu de demande de GE. Depuis 2006, il y a une accélération. Plus de la moitié des expositions réalisées avec la GE depuis sa création en 1993, l'ont été entre 2006 et 2011.

Les expositions ont un grand succès. Des expositions comme Monet ont été prolongées.

## Quelles sont les conditions pour qu'une exposition puisse avoir droit à la GE ?

Il faut que les expositions soient organisées par les établissements publics nationaux. Ce n'est pas seulement la RMN. Le musée du Louvre, d'Orsay ou Pompidou ont monté leur dossier pour demander la GE. La première demande de Pompidou date de 2003.

Des musées territoriaux peuvent faire leur demande à condition que l'exposition soit organisée avec un établissement public national. C'est déjà arrivé. Par exemple, l'exposition Cézanne a été réalisée en Provence et co-organisée avec la RMN, donc elle a pu bénéficier de la GE. De même, pour l'exposition Rubens à Lille.

Actuellement, nous sommes sollicités par Pompidou Metz et Louvre Lens. Cela pose un problème d'ordre juridique. Ces établissements qui sont liés à des établissements nationaux, ne sont pas des établissements nationaux. Ce sont des EPCC (Etablissement Publique de Collaboration culturelle). Pour l'instant, nous ne savons pas comment les gérer. Doit-on accepter leur demande ? Ou doivent-ils faire une demande conjointe. Va-t-on modifier le décret de 1993 ? A cette date il est vrai que les EPCC n'existaient pas.

Ce n'est pas possible pour des organismes privés telle la Pinacothèque.

## La Garantie d'Etat n'est que pour le territoire français ? Donc une exposition organisée par et pour le Louvre Abou Dhabi ne pourrait en bénéficier ?

C'est exact. Par contre, nous avons eu le cas d'une dérogation d'assurance pour l'académie de France à Rome, qui est un territoire national comme une ambassade. En théorie, si cette dernière avait organisé une grande exposition, elle aurait pu solliciter la Garantie d'Etat.

## Comment est communiquée une décision de la Garantie d'Etat?

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

La commission donne un avis. Dans quasiment tous les cas, l'avis est suivi par le Budget. Pour chaque exposition, l'avis porte sur un montant d'assurance, avec un seuil. C'est le ministre du Budget qui doit prendre la décision finale. Il n'y a qu'un seul exemple où ce dernier a demandé à revoir le seuil. L'arrêté est publié au Journal Officiel.

L'assureur est prévenu par l'organisateur de l'exposition.

## Comment est choisi l'assureur?

L'organisateur de l'exposition dans son dossier de demande Garantie d'Etat demande à 2 ou 3 assureurs des devis avec et sans Garantie d'Etat en fonction du capital assuré et du seuil envisagé. Ces devis font partie du dossier de demande. Dans certains cas, nous demandons plusieurs seuils. De suite, nous pouvons évaluer les économies de la Garantie d'Etat

Suite à ce dossier, nous organisons une pré-commission pour vérifier que tous les éléments sont rassemblés. Lors de la réunion de la commission l'avis est pris.

L'assureur est prévenu par l'organisateur de l'exposition.

Un deuxième avantage de la Garantie d'Etat est que lorsqu'elle est accordée, les assureurs décident de baisser leurs taux. Par exemple, l'assureur proposera un taux de 1 pour mille sans Garantie d'Etat, et proposer à 0.3 ou 0.4 en cas de Garantie d'Etat.

L'assurance dans l'organisation d'une entreprise est souvent le deuxième poste après le transport. Donc tout gain sur le coût de l'assurance a son importance.

## Le seuil de la loi n'est plus d'actualité?

Le seuil est revu à chaque exposition. Le montant de la loi de 1993 n'est plus d'actualité. Il est toujours dépassé.

## Dans quel cas il ne serait pas intéressant de demander la Garantie d'Etat ?

On a eu le cas récemment pour la figure du Christ chez Rembrandt au Louvre. Une demande de Garantie d'Etat a été posée puis retirée. Le montant assuré était trop proche du seuil, le gain éventuel ne devenait plus intéressant pour l'organisation. Il faut que le montant assuré soit bien supérieur au seuil de la Garantie d'Etat. Le dispositif est aujourd'hui bien connu.

## Que se passerait-il en cas de sinistre?

Pour les œuvres détruites, le ministère du Budget devrait se charger du paiement du sinistre si le montant dépasse le seuil défini pour la Garantie d'Etat. Ce sinistre semble improbable. Depuis 1993, l'Etat n'a jamais dû mettre en œuvre sa garantie.

## La Garantie d'Etat existe-t-elle pour d'autre pays ?



# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Oui, de nombreux pays se sont inspirés de notre cadre. Aux Etats-Unis, c'est défini par les états et non pas au niveau Fédéral, du pays. Pour le Brésil, il existe deux garanties, au niveau du pays et de l'état.

Certains prêteurs suisses et allemands refusent la Garantie de l'Etat, car chez eux, elle n'existe pas. Les musées suisses et allemands ont souvent des accords d'assurance globale. En imposant leur assureur, ces musées peuvent bénéficier d'une ristourne sur leur assurance par la suite. Ils ont un intérêt financier.

Il y a des études d'uniformisation au niveau Européen en 2003. Mais cela n'est plus d'actualité.

## Question de la Libre concurrence et de la GE?

Rien n'empêche chaque pays de mettre en place leur GE. Les assureurs ne se plaignent pas de ce cadre.

## VII. Entretien Madame Isabelle Mancarella – le 14/06/2011

Régisseur d'exposition  
Réunion des musées nationaux - Grand Palais

---

### A quel moment l'assurance est prise en compte dans l'organisation d'une exposition ?

Quasiment de suite. Quand nous commençons à penser organisation d'une exposition, la question de l'assurance vient de suite.

Des valeurs des œuvres vont dépendre le besoin en assurance pour l'organisation de l'exposition. Le coût global de l'assurance tend à augmenter. Celui-ci dépend énormément du type d'exposition. Il est moindre pour une exposition à thème et forcément beaucoup plus important en cas d'exposition d'artiste très réputé.

Pour les expositions « phares », celles qui sont prévues à faire venir du public, la question de l'assurance est l'un des premiers points d'attention, donc tout de suite nous évaluons le capital des œuvres. Et en même temps, nous sollicitons l'Etat pour la Garantie d'Etat. A ce moment, nous ne sommes pas certains que les prêts vont se concrétiser.

### Selon le coût de l'assurance, la décision peut-elle être prise de ne pas emprunter tel œuvre ?

Non. L'exposition existe par le propos qu'elle veut dire. Si, par exemple, pour une exposition deux œuvres devaient se parler, ouvrir un propos précis, nous ferons tout pour les obtenir. L'exposition existe par le propos qu'elle veut tenir. De la sélection des œuvres dépendra le sens de l'exposition. L'obtention d'une œuvre dépendra plus de la bonne volonté du prêteur que de son coût en assurance.

Par contre pour certaines expositions, si la valeur en assurance est trop importante, les commissaires d'exposition appuient la demande pour faire baisser l'estimation et par conséquent le coût de l'assurance. Nous avons eu ce cas, par exemple pour l'exposition Pouchkine où une œuvre a été revue à la baisse. Mais ceci est rarissime.

### Avez-vous un rôle à jouer dans les estimations ?

Nous fournissons aussi un travail de conseil sur les estimations. Nous suivons les évolutions du marché. En cas de cotation, nous prenons des valeurs de référence qui sont stables. Bien sûr, il y a des exceptions je pourrais vous citer l'exemple du Picasso « Meneur de Chevaux » dont la valeur a doublé en 10 ans.

Il est à noter que certains particuliers ont tendance à surestimer leur œuvre.

### Que représente l'assurance dans l'organisation d'une exposition ?

Les trois coûts principaux pour l'organisation sont le transport, l'assurance et la scénographie. La scénographie est plus chère pour objet et moins pour tableau. Exemple, pour « Vision du futur » avec beaucoup d'objets le coût en scénographie a été important tandis que celui de l'assurance était en comparaison très faible. Les objets de l'exposition ayant une valeur très faible.

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

L'assurance peut se diviser en deux parties : celle des objets fragiles et celles des objets non fragiles. Dans la première partie, nous avons surtout les sculptures et objets (en pierre, en cire, en verre, etc...). Dans ce cas, le taux d'assurance est deux fois plus important en moyenne. Pour les projets non fragiles, nous avons surtout les objets en deux dimensions telles tableau, dessin, etc.... Le coût en assurance sera plus faible (au tour de 0.5 pour mille) et variera selon la provenance, le temps de séjour et le transport. Bien sûr la proximité de l'œuvre diminue le transport et en conséquence le risque de dommage et donc le coût de l'assurance. Ainsi notre courtier Gras Savoie nous propose des tarifs d'assurance de transport de 0.21 pour mille et pour la France et de 0.63 pour mille pour une provenance hors de l'Europe.

## Prenez-vous une assurance pour l'ensemble des œuvres ?

L'Allemagne, la Suisse et la Russie refusent l'assurance de l'emprunteur. Les textes russes imposent que l'assurance en cas de déplacement d'œuvre soit russe.

## Pour une même grande exposition de nombreux assureurs peuvent assurer donc différentes œuvres?

Oui, par exemple, pour l'exposition « *Picasso et les maîtres* », il y avait 11 assureurs dont entre autres Axa Art, UNIQA, Morel et Cie, etc...

## Quel rôle joue la garantie d'Etat pour l'organisation d'une exposition?

La Garantie d'Etat rend possible l'organisation d'exposition à forte valeur. Si nous prenons l'exemple d'une exposition dont la valeur totale serait de 4 Milliards d'euros et dont le prix d'assurance serait de 0.7 pour mille, le coût total de l'assurance serait alors de 2.8 millions d'euros ce qui rendrait infaisable cette exposition. Cette exposition ne pourrait jamais atteindre son équilibre, elle serait forcément déficitaire.

Sans la Garantie d'Etat, des grandes expositions telles celles dernièrement de Picasso, Monet ou Matisse n'auraient pu être réalisées.

## Comment se passe la demande concernant justement la Garantie d'Etat?

Nous constituons un dossier de demande de Garantie d'Etat. Pour remplir ce dossier, nous demandons à plusieurs courtiers qu'elles seraient leur proposition pour un seuil de départ de 75 millions pour la Garantie d'Etat et celle pour l'ensemble des œuvres. Ces éléments donnent un bon indicateur de l'économie réalisée grâce à la Garantie d'Etat. La prise ou non de la garantie d'Etat dépendra du différentiel.

## Peut-on la solliciter pour n'importe quelle exposition ?

La Garantie d'Etat n'est demandée que pour des projets porteurs. Nous pouvons citer ainsi l'Impressionnisme, l'Egypte ou de grand artiste tel Picasso.

## Que pensez-vous des primes d'assurance actuellement ?

Les taux sont bas. Ils dépendent de la conjoncture et pourraient être remis en cause selon les événements. La rareté des vols et le nombre de sinistre rend ce marché rentable pour les assureurs actuellement. Mais il suffirait d'un grand sinistre pour remettre en cause ce fragile équilibre.

## L'organisation d'une exposition avec plusieurs musées permet-elle de diminuer les coûts?

L'économie sera surtout dans les coûts d'organisation (cinématique, présentation) et les transports. Il y a peu d'économie dans l'assurance dans ces cas.

L'exposition Stein ira de San Francisco, à Paris puis New York. Nature et idéal a été mutualisé entre Paris et Madrid.

Par contre, une exposition comme celle de Monet ne pourra voyager. Les prêteurs ne veulent pas être privés pendant plusieurs expositions. Pour des musées n'ayant qu'un seul Monet, c'est un grand sacrifice.

## Pour finir, comment définiriez-vous la relation de l'assurance par rapport aux expositions ?

L'assurance est une obligation. Notre souci est de ne pas prendre de risque sur les œuvres qui nous sont confiées.

## VIII. Entretien Madame Dominique Beurdeley – le 06/09/2011

Consultante en Œuvre d'art  
MLC Art Consultant

---

### Le marché en assurance des œuvres d'art est sous-exploité. Selon plusieurs articles, les chiffres d'œuvres assurés dans les collections particulières seraient entre 15 et 20%. Qu'en pensez-vous ?

Il faut se méfier des chiffres pour l'assurance des œuvres d'art. Dans ce secteur, il n'y a pas de données consolidées. En tout cas, toutes les informations tendent à prouver que le nombre de personnes ne s'assurant pas dans ce domaine serait considérable. Les raisons sont diverses : certains ne croient pas que les assureurs les paieront en cas de sinistre, d'autres ont peur du fisc, sous-évaluation du bien (particulièrement en cas d'héritage).

La différence entre garantie obligatoire et garantie facultative a son importance dans ce constat. Pour les musées privés, l'assurance est obligatoire. Pour les galeries et antiquaires, la garantie obligatoire n'est que sur la partie Responsabilité Civile, elle ne l'est pas sur le contenu. Selon la situation économique ou pour d'autres raisons, les galeries ou les antiquaires vont faire varier leur niveau d'assurance. Certains marchands peuvent avoir tendance aussi à diminuer leur assurance, pour des raisons fiscales.

### Selon Ulrich Guntram – Directeur AXA ART Royaume-Unis - le marché mondial serait entre 1 et 2 milliards de prime annuelle. Qu'en pensez-vous ?

Cette fourchette paraît correcte. Encore une fois, dans ce secteur, il est difficile d'avoir des chiffres consolidés. La définition d'œuvre d'art pose aussi problème. Comment définir une œuvre d'art ? D'un point de vue fiscal, juridique, assurance, d'un pays à un autre, nous avons des définitions très différentes. L'aspect des estimations d'une œuvre apporte une complexité supplémentaire. Que vaut une œuvre d'art ? Doit-on prendre en compte le prix d'achat, de revente, etc. ? Selon le lieu de revente nous aurions des écarts qui peuvent s'avérer substantiels.

### Les conseils de l'assureur sur la gestion des risques est-elle importante dans la relation assureur-assuré ?

C'est très différent selon le type d'acteur. Pour les assurances des expositions, il faut répondre à des appels d'offre. Dans ce cas, ce qui compte est le taux qui peut être proposé. L'assureur ne peut intervenir sur la nature de la protection des lieux. Par contre pour les grosses collections de particuliers ces recommandations sont appréciées.

### Comment a évolué la gestion des risques dans les musées ?

La plupart des musées ont créé un service pour la gestion des risques. La qualité au niveau des transports a énormément évolué. Par contre au niveau de la gestion des collections permanentes, il y a encore de net progrès à réaliser. L'importance de la sous-traitance et la rotation du personnel sont des points de faiblesse.

### Y-a-t-il des points d'attention dans le cadre des échanges internationaux ?

## Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Oui dans le cas des échanges internationaux, comme par exemple ceux entre les musées, il faut prendre en compte le fait que les définitions d'assurance peuvent être de nature très différente. Ainsi par exemple, les catastrophes naturelles et actes terroristes seront exclus aux USA, alors qu'ils sont couverts en France. Ceci peut être source de conflit en cas de sinistre.

**Le cas d'un assureur assurant des collections dans un pays en tant que non-admis, donc sans la possibilité de payer les primes est-il possible ?**

Je n'ai pas entendu un tel cas ces dernières années. Les assureurs aujourd'hui sont suffisamment vigilants dans ce marché aujourd'hui pour ne pas se mettre dans ce type de situation.

## IX. Entretien Madame Anne-Claire Bisch– le 13/09/2011

Analyste en art et assurance  
Enseignement en Assurance de l'art et du luxe à l'Université de Genève

---

### Pouvez-vous nous parler de la spécificité du métier de souscripteur en assurance des œuvres d'art?

A la différence de l'assurance habitation classique, les acteurs de l'assurance ont en face d'eux des collectionneurs qui sont très souvent des passionnés ayant une réelle connaissance des objets à assurer.

Autre spécificité : c'est un marché en perpétuelle évolution où la notion même de « marché » prend tout son sens, avec ses hauts, ses bas et ses cycles. Il faut savoir que le marché de l'art dans les années 2000 était plus rentable que celui de l'immobilier ou de la bourse. Si la bulle a éclaté depuis, il y a fort à parier que les cotes vont remonter.

Certains experts évoquent tout de même des constantes. Il s'agit de valeurs plus sûres dont la courbe des prix va monter relativement tranquillement. Les tableaux du 18ème, le mobilier 19ème, l'art déco, le design des années 50 sont des choses qui ne vont pas se déprécier. Elles auront au minimum la valeur de l'histoire, de la conservation et de la mémoire. Ce sont a priori de bons placements à long terme et parfois moins risqués que de l'art contemporain où il va y avoir des jeux de spéculations.

Ces différences de marchés de l'art vont se retrouver dans l'assurance car les solutions d'assurance vont être adaptées aux types de collectionneurs. Ainsi, un possesseur de tableaux et de beaux meubles ne va pas forcément se considérer comme un collectionneur mais d'avantage comme le détenteur d'un patrimoine transmis. Ses biens seront typiquement a priori assurés en valeur agréé. En revanche, un collectionneur en d'art contemporain pointu, actif et très au fait des tendances et tarifs aura peut être plutôt intérêt à s'assurer en valeur déclarée.

### Que pensez-vous de la concentration du marché, du peu d'acteurs en assurance?

Dans le domaine de l'assurance de l'art, il faut aimer l'art. L'échange est très important. On touche souvent l'affectif. L'assureur doit être passionné aussi.

Le nombre actuel d'acteurs permet la compétition et les échanges. Paradoxalement, l'expertise requise empêche une grande multiplication des intervenants.

### Que se passerait si par exemple Hiscox ou Axa sortait de ce marché?

Au vu de son portefeuille, on imagine très difficilement Hiscox sortir de ce marché.

Pour Axa, l'hypothèse serait étonnante aussi.

S'il ne restait plus qu'un acteur, cela serait dommageable pour le marché car les échanges et partages d'expériences sont vitaux. Si on arriverait à une situation de monopole cela serait dramatique.

### Comment sont gérés les contrats? Y-a-t-il des solutions de type logiciel ?

Des logiciels internes sont créés et propres à chaque compagnie.

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Des tables actuarielles sont utilisées pour la tarification selon le type de bien, la localisation, la valeur... Celles-ci sont renouvelées fréquemment. Les tarifications sont bien sûr propres à chaque compagnie également.

## On estime que seulement 15 à 20 des biens dans ce marché sont assurés en France. Selon vous, que pourrait-on faire pour faire évoluer ce chiffre?

La solution passe par l'information du particulier. Le plus grand ennemi d'une compagnie d'assurance est la non-assurance, souvent par ignorance. On a coutume de dire qu'après un sinistre important, les victimes s'assurent correctement.

Souvent les personnes ne s'assurent pas car elles sont persuadées que le montant de la prime sera exorbitant. Si on prend l'exemple d'une collection de 150 000 euro d'objets d'art classique, le coût de l'assurance serait d'un peu moins de 1200 euros par année, ce qui n'est rien par rapport à la valeur.

La première idée préconçue est que c'est cher. Comme nous venons de le voir, c'est une erreur. La deuxième est que l'on est suffisamment protégé. Même si on a une forteresse, si un malfaiteur veut y rentrer, il trouvera toujours un moyen d'y accéder. J'ai l'exemple de résidences monégasques ultra-protégées. Les voleurs ne resteront peut-être pas longtemps mais auront une chance d'y accéder malgré tout.

Le troisième point est que les personnes n'ont souvent pas conscience de la valeur des objets qu'elles ont chez elle. L'horloge de la grand-mère qu'on trouve laide et qui est dans la famille depuis plusieurs dizaines d'années peut avoir une valeur de marché supérieure à ce que l'on imagine...

Il y a aussi des compagnies qui refusent d'assurer certains biens dans certaines conditions. C'est le cas particulier du Port Franc à Genève. Il est possible d'y louer des emplacements. A l'intérieur de chaque espace loué, chacun est libre de la nature des biens qu'il souhaite y entreposer. Des collectionneurs peuvent domicilier leur collection au Port Franc pour limiter les droits de douane quand leurs tableaux voyagent dans le monde par exemple. De nombreuses compagnies refusent d'assurer les œuvres au Port Franc car il est souvent difficile d'appréhender réellement ce qui est stocké dans les entrepôts et boxes.

## L'image de l'assurance des Œuvres d'art comme un centre de profit vous semble juste ou non?

Cela peut être le cas, mais je verrais deux nuances. La première est qu'il faut pouvoir faire face à un sinistre très important. Pour cela, la compagnie est obligée d'avoir des réserves et de prendre des garanties fiables. La seconde est que les risques ne peuvent être réellement souscrits que par de très bons techniciens experts de ce marché. Une compagnie lambda qui voudrait entrer dans ce marché a priori lucratif prendrait le risque important de se brûler les ailes.

Dans l'assurance de l'art vous touchez au cœur même de l'assurance en souscrivant des risques particuliers. Il faut souvent prendre des décisions rapidement sur des montants importants. Les cas sont parfois très particuliers et il peut y avoir beaucoup d'adrénaline. La clientèle est également exigeante.



# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

## Le marché de l'art est un marché international. Est-ce que le marché de l'assurance des œuvres d'art se doit de l'être aussi?

Pour pouvoir opérer à l'étranger il faut avoir un excellent réseau et une parfaite connaissance de la législation pour une bonne adaptation des contrats.

Une clientèle très haut de gamme possède souvent des biens dans différents pays. Les modes de vies n'y sont pas identiques, les risques non plus. Les tarifs sont donc forcément différents. La difficulté est dans la connaissance du marché et dans les relais que vont avoir les assureurs. L'essentiel est de pouvoir offrir la meilleure qualité de service et la meilleure couverture au client.

## L'ouverture sur l'international implique-t-elle l'organisation de la compagnie d'assurance en fonction des spécificités locales?

Bien sûr, les conditions de transport et de sécurité varient d'un pays à un autre. Les usages ne sont pas les mêmes et influent sur le risque.

Pour un assureur, il est essentiel d'avoir d'excellents relais et réseaux à l'étranger, toutes disciplines confondues. Il est souvent préférable et moins coûteux d'envoyer un expert local compétent que de dépêcher quelqu'un de Paris spécialement. Une bonne connaissance des transporteurs spécialisés est également essentielle car elle divise le risque de façon considérable.

## Avez-vous des exemples pour les contrats non-admis ?

Non, car il est techniquement possible d'opérer partout, sauf dans les pays en guerre. Il s'agit de stratégies et choix des compagnies.

## Pourquoi les Suisses imposent leur assureur dans le cadre des échanges entre musée ou fondation ?

Traditionnellement, les suisses préfèrent opérer avec leur compagnie, avec laquelle ils ont construit une relation de confiance et de discrétion.

## Voyez-vous d'autres spécificités dans l'assurance des œuvres d'art?

C'est un pays avec énormément de fondations privées. Le public a conscience de l'importance de ce marché et en est très respectueux. Les moyens de sécurité mis en place sont à la mesure des exigences imposées par le bon sens commun. La foire de Bâle est la première foire d'art contemporain au monde et elle attire les collectionneurs du monde entier.

La Suisse a été historiquement un pays de refuge pour les objets d'art et comme c'est le cas aux Etats-Unis, beaucoup de collectionneurs ont une vision philanthropique.

## X. Entretien Monsieur Jacques Lemoine – le 13/09/2011

Directeur Fine Arts  
Gras Savoye

---

### Pouvez-vous nous parler de la spécificité du métier de courtier en assurance des œuvres d'art?

Avant 2004, nous avions une vraie relation de conseil dans le choix des garanties et la mise en place des besoins du client. Aujourd'hui, c'est très différent, puisque nous recevons un cahier des charges. 90-95 % de nos clients et musées de France dépendent des marchés publics. C'est un marché public. Les demandes d'assurance lorsqu'elles nous arrivent sont déjà formatées. Il s'avère que dans les marchés publics, les appels d'offre sont souvent mal rédigés. Nous ne pouvons intervenir dans la rédaction. Nous ne pouvons être en même temps courtier et audit. Si j'aide à l'écriture du cahier des charges, je deviens audit et donc ne peut plus faire mon travail de courtier. Comme le marché est mal défini, il est mal apprécié, mal monté. Ce qui fait que des compagnies d'assurance qui ne connaissent rien à l'assurance des œuvres d'art peuvent répondre à l'appel d'offre. Après le problème est : nous pouvons y répondre, mais comment ? De la même manière qu'un constructeur de maison ne fera pas du jour au lendemain un hôpital, un assureur habitation par exemple ne pourra pas devenir un assureur œuvre d'art. Nous avons des grandes collectivités qui sont assurées par des petits assureurs. La qualité passe en second. Par contre, nous constatons que les critères sont aujourd'hui en train de changer. Depuis 5-6 ans beaucoup de collectivités sont allées sur le moins disant. Les musées sont venus sous la responsabilité des collectivités. Depuis 2008-2009, certains courtiers qui n'étaient pas spécialisés sur ce marché en sont revenus. Par exemple, quand un grand musée de province reçoit les représentants d'un musée américain, et qu'ils posent des questions précises, souvent le courtier local ne sait pas répondre. Souvent, voyant le manque d'expertise, les représentants américains imposent leur propre contrat qui est...trois fois plus cher.

### Que pensez-vous de la concentration du marché en nombre d'assureurs?

Les deux principaux sont Axa Art et Hiscox avec quelques challengers. S'il y a peu d'acteurs c'est parce que le chiffre d'affaires est peu important. En France, le chiffre d'affaires de l'assurance de l'art ne représente que 15 millions d'euros, les expositions, c'est 10 millions les bonnes années. Chiffre à comparer avec le chiffre d'affaires dommage 2011 de 30 milliards !

### Que se passerait-il si l'un des acteurs principaux tel Axa pour des raisons stratégiques décidait de sortir de ce marché?

C'est un vrai sujet. Axa a vendu sa société au Canada par exemple. Qui aurait imaginé cela, il y a cinq ans ?

Dans le monde de l'art, nous sommes aussi dans le monde du spectacle. Nous sommes dans l'immédiateté. Nous sommes appelés aujourd'hui pour une œuvre qui part demain matin. Au-delà de l'assurance, tout a été validé. L'avion, le transport et les ressources ont été réservés. L'ensemble des documents de sortie de territoire est déjà validé. Il est très important de pouvoir être réactif.

Une petite compagnie d'assurance ne serait pas assez solide pour remplacer un client tel Axa. Une des questions importante est comment travailler sur ce marché tant pour le courtier que pour l'assureur.

On a parfois des cas très particuliers. J'ai eu le cas où l'œuvre valait 60 millions et le propriétaire ne voulait l'assurer que pour 600 000 euros.

## Comment sont gérés les contrats?

On a un système général pour la partie Fine Arts que nous mettons à jour et nous avons d'autres systèmes de type Access ou Excel selon ce que veut le client qu'on lui fournisse.

## On estime que seulement 15 à 20 % des œuvres sont assurées. Qu'en pensez-vous?

Pour les particuliers, beaucoup disent que depuis qu'il y a eu l'obligation de déclaration fiscale en 1981, le marché est parti. Je crois que c'est extrêmement franco-français. Nous ne parlons pas d'argent. Nous ne disons pas ce que nous possédons. Seul le notaire le sait. Nous ne souhaitons pas l'assurer. Car assurer ces œuvres d'art demande de faire faire une expertise. Puis il y a le coût de l'assurance. Et ensuite le fait d'assurer oblige le client à davantage de protection. Nous avons donc trois sources de dépenses. Assurer c'est aussi dire que l'on possède de l'argent. Je connais beaucoup de personnes qui ont des Picasso ou des Renoir au mur. Mais ces personnes ne veulent pas dire que cela vaut de l'argent. Il y a beaucoup de grandes fortunes françaises qui ont des œuvres d'art et qui ne veulent pas les assurer.

Cette culture est en train de changer avec les enfants qui ont fait des études comme HEC. Mais cela va prendre du temps.

La situation en Espagne, au Portugal, en Italie est encore pire. En Espagne, même l'assurance habitation n'existe pas. C'est encore culturel.

## Quel est le type de ratio Sinistres sur Primes de ce marché ?

Il est très bon. Il y a très peu de sinistres. Nous en avons parfois de graves mais toujours avec peu de fréquence. Nous pouvons même dire qu'il est excellent. Par contre il est extrêmement difficile à avoir.

## L'Asie est-elle un secteur porteur? Il y a de plus en plus d'expositions, de foires qui se créent dans cette région.

Oui c'est possible. Mais aujourd'hui, nous nous en méfions. C'est un marché jeune.

## Quelles sont les implications pour les courtiers de l'ouverture sur l'international?

D'abord la pratique de l'anglais est indispensable. Puis il faut connaître physiquement nos interlocuteurs et être reconnus par eux.

Les courtiers n'ont besoin ni de représentants locaux ni de succursales.

De Neuilly, nous assurons de très grosses expositions à Shanghai, à Abu Dhabi, en Russie, aux Etats-Unis, le monde entier.

Cela suppose de maîtriser l'anglais, d'organiser une permanence pour les différents faisceaux horaires. Nous avons intérêt à être présent.

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Par exemple, nous venons de recevoir une question à l'instant de Shanghai à 09h08 et la réponse de ma collaboratrice est partie à 09h12. Nous sommes dans l'évènementiel. Organiser une exposition, c'est comme « *organiser la tournée de Madonna* ». Tout doit être minuté. Dès qu'il y a un moindre petit problème, il faut une réponse rapide. Nous sommes l'un des rouages.

## Y-a-t-il des pays qui imposent d'avoir un assureur local?

Certains pays non européen imposent leurs assureurs. Il y a aussi un problème d'équivalence des garanties, même au sein de la CEE, tels les pays Baltes ou d'anciens pays de l'Est.

## Que pensez-vous de la fréquente remarque « les primes sont chères »?

On l'entend partout. Entre 2000 et 2011, les taux ont été divisés par deux. Cela n'a pas été le cas des valeurs des œuvres ! Entre temps les valeurs ont été multipliées par 5 ou 6. Il ne faut pas dire que l'assurance est chère. C'est la valeur des œuvres qui l'est!

## XI. Entretien Madame Diana des Moutis – le 14/09/2011

Directrice du Département Patrimoine Privé / Public  
Gras Savoye

---

### Pouvez-vous nous parler de la spécificité du métier de courtier en assurance des œuvres d'art?

C'est très atypique dans le monde de l'assurance. Les assureurs ont été frileux. C'est un marché qui a vraiment démarré dans le début des années 80. Avant les gens ne s'assuraient pas. Ce sont les cambriolages qui ont généré le marché. Avant les années 80, seulement les œuvres d'art étaient garanties. Avec la RMN nous avons un contrat depuis 30 ans. Ce sont les prêteurs qui à travers l'assurance de la RMN sont assurés. Curieusement, il y a très peu de sinistres. Nous aurions pu imaginer que les Picasso, les Rembrandt, les Vermeer se déplaçant dans le monde entier auraient un niveau de risque conséquent. Mais c'est un marché avec de tels professionnels que le nombre et la gravité sont faibles. Il y a quand même des pics. L'assurance des œuvres est comme celle des châteaux : c'est soit un drame, soit rien.

Les galeristes et les antiquaires s'assurent aussi. Mais là aussi, tout est sous-assuré. Pour les musées, ceux qui fixent les valeurs sont les conservateurs. Et les conservateurs depuis quelques années se sont mis au fait des valeurs du marché. Et le camp intellectuel qui consiste à dire que c'est diable que de mettre une valeur sur une œuvre est passé. Les conservateurs sont devenus des hommes d'affaires.

Le prêteur d'une œuvre veut qu'elle soit estimée au prix du marché. Ainsi s'il y a un dommage, la perte de valeur sera calculée au prix du marché. Une œuvre d'art restaurée n'a plus du tout la même valeur. Si le conservateur avait mis une valeur de 10 millions pour économiser sur l'assurance alors que cela en vaut 100. En cas de dommage, si la perte de valeur est de 20%, c'est une source de conflit conséquente. Ce type de situation devient l'exception. Les conservateurs ont changé radicalement pour prendre en compte les points de vue des prêteurs.

Les assureurs ont été frileux. Mais ils le sont beaucoup moins car les résultats sont excellents depuis 10 ans. Cela personne ne le dit. Ce qui nous permet des taux à la baisse actuellement. Il y a peu de sinistres et de moins en moins de vol grâce aux protections électroniques. Avant la généralisation des systèmes de protection, en cas d'incendie, les pompiers arrivaient trop tard. Aujourd'hui dans la seconde, le gardien est prévenu et alors les pompiers peuvent intervenir.

### Quels sont les ratios de sinistres sur primes?

Les résultats sont excellents. Nous avons en Europe 6000 familles et 600 sinistres par an. Le ratio actuel tourne autour de 32% depuis 4-5 ans. Nous avons déjà eu du 29%.

Le grand problème est l'aléa climatique. Dès qu'on a une tempête, les œuvres particulièrement dans les parcs comme des Calder, des Henri Moore peuvent être durement touchées.

Nous refusons 6 affaires sur 10 et nous les visitons toutes à partir d'un million de valeur. Nous ne prenons jamais un risque à partir d'un million de capitaux sans le voir.

Il y a des maisons maudites et des maisons heureuses. Ce n'est pas un mythe. Nous avons 400 châteaux en portefeuille. Un château en Dordogne a brûlé 2 fois au 20<sup>ème</sup> siècle. Et à chaque fois qu'il y a un coup de foudre en Dordogne, c'est pour lui ! Chenonceau lui par contre n'a pas de sinistre.

## Quel est la concentration du marché? Que se passerait-il si un acteur en assurance sortait de ce marché tel Axa Art ?

Il y a très peu d'acteurs : 10 courtiers actifs et 5 assureurs.

Si Axa Art sortait cela serait très embêtant. Un réseau d'agents n'aurait plus de raison d'être. Un courtier a deux raisons d'être : répondre aux appels d'offre et qualité du service le jour du sinistre. Pour répondre aux appels d'offre pour trouver les meilleures garanties, les plus adaptées aux besoins de nos clients et bien sûr le moins cher possible avec la meilleure fiscalité. Et nous mettons en place des Intercalaires. Par exemple, lorsqu'un objet disparaît pendant une visite, il n'y a pas d'effraction. Les assureurs refusent d'assurer. Nous avons proposé un intercalaire pour ce besoin. Cette option vol sans infraction, un particulier ne pourrait l'avoir. Le jour du sinistre nous répondons tout de suite. Le jour du sinistre il faut être excellent. Exemple de la semaine dernière un patron du CAC 40 m'appelle un samedi à 16h00, il venait de déplacer un tableau de Poliakov. Il est tombé sur la table basse. Il voulait savoir s'il était garanti, il y avait un trou de 20 centimètres. Heureusement, que je lui avais conseillé un intercalaire prévoyant cela. Il a eu son chèque quatre jours après !

On n'a pas le droit à l'erreur. Nous sommes organisés selon le type de client ou type de bien. Une personne s'occupe des clients du CAC40, une autre de l'aristocratie, une autre des chevaux de course, une autre des voitures de luxe.

## Comment sont gérés les contrats?

Le maître mot est Haute couture. Le deuxième est Confidentialité. Nous sommes très isolés : au niveau juridique, au niveau comptable, etc. Personne ne nous demande ce que je fais dans la journée car c'est indicible. La gestion ne peut se faire que de façon hyper-confidentielle et à la main. Aucun logiciel.

## Qu'en est-il de la Rentabilité? Et de la Croissance ?

Cette cellule a été créée, il y a 12 ans. Nous avons été déficitaires pendant 8 ans et sommes rentables depuis 4 ans. Cela a nécessité de gros investissements. Et nos concurrents majeurs qui sont March, Aon et Verspien ont vendu leur cellule clientèles privées. C'est un marché qui n'est pas rentable pour beaucoup d'acteurs. Et si c'est mal fait, cela peut faire des dégâts considérables. Notre rentabilité est à deux chiffres au bout de 8 ans. C'est un portefeuille qui vaudrait très cher. Mais pour nous c'est impossible à vendre. Toutes les grosses familles industrielles y sont représentées. Et comme par ailleurs nous assurons les groupes industriels, nous ne pouvons pas le vendre.

Cela a été un travail pour trouver et fidéliser 6000 familles. Ils ne nous quittent que quand ils meurent.

Quant à la croissance, je ne suis même pas sûr que l'on assure 15% des familles. Je pense nettement moins. Notre cible est simple. Nous prenons 2% de l'ISF (6000 familles). Je considère qu'on pourrait doubler en 5 ans, principalement en montant de capitaux à garantir. Et nous avons identifié 1500 familles qui sont sous-assurées.

Pourquoi sont-ils sous-assurés ? C'est une culture des grands corps, des grandes écoles. Dans les années 40 la GMF avait attaqué toutes les grandes écoles. Les grands patrons étaient donc assurés GMF. Tous les grands patrons arrivaient chez nous suite à un service qui s'était mal passé où les limites avaient été fortement dépassées. Ils venaient en disant il me reste un peu de patrimoine. Pouvez-vous faire les choses bien ?

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

L'assureur a aussi très mauvaise presse. La qualité de la gestion des sinistres n'a pas toujours été au rendez-vous. L'assureur est soit incompetent, soit il ne payera pas le sinistre.

Le courtier est là pour faire bouger la relation entre l'assureur et le particulier. Le poids de notre portefeuille nous permet de faire avancer. Ce rapport de force nous assure une bonne gestion des sinistres. Nous sommes là pour faire peur.

Pour doubler à 5 ans, les seules solutions sont d'assurer de vraies garanties, de vrais capitaux. Pour cela, nous sommes des partenaires formidables pour Christie's et Sotheby's. A travers nous ils rentraient dans des patrimoines qu'ils n'avaient pas. Et donc au-dessus d'un million de capitaux, il ne facture pas les honoraires. Tout d'abord le collectionneur est très fier de recevoir Sotheby's. Ensuite il a un document qui lui sert pour les sinistres, pour le partage des enfants et pour le fiscal en cas d'ISF. Sotheby's a un document qui est chez le client. Et le jour de la vente éventuelle cela sera pour eux. Tout le monde est content. Et moi, je sais exactement ce que j'assure. Pour l'assuré, c'est une sacrée économie. L'expertise c'est quasiment le montant de la prime. Les experts à Drouot facturent à 7 ou 8 pour mille.

Soit nous prenons des grands capitaux, soit nous ne les prenons pas.

## Quelles sont les nouveaux projets ?

Une nouvelle cible est le patrimoine des entreprises. C'est un marché très prometteur. Nous y travaillons depuis 2 ans. Nous avons déjà une trentaine de réalisations.

Au ministère de la culture il y a la base Mérimée qui recense par entreprise tous les biens immobiliers et œuvres d'art soient inscrits à l'inventaire soient classés.

## XII. Entretien Monsieur Marc Rome – le 29/09/2011

AXA Art  
Souscripteur

---

### Quels sont les spécificités du marché des œuvres d'art pour un assureur?

C'est un marché assez particulier, assez restreint. La spécificité vient avant tout de la fixation de la valeur des objets qui est problématique. La valeur peut être très fluctuante. Même en valeur agréée (qui doit reposer sur une expertise), dans le cadre d'une exposition, nous n'avons jamais l'expertise pour l'ensemble des œuvres. Il est impossible de demander à tous les prêteurs de faire une expertise. D'une part à leur frais cela poserait problème. D'autre part, cela serait techniquement impossible. Généralement, nous assurons les grandes expositions en valeur agréée, mais sans qu'il y ait réellement d'expertise des objets d'art. Les musées emprunteurs et conservateurs sont censés connaître le marché. Les prêteurs ont tendance à surévaluer les œuvres.

C'est un marché assez restreint, avec des sociétés comme nous qui sommes spécialisés uniquement en œuvre d'art. Pour Hiscox et XL, c'est différent. Mais effectivement, c'est un marché restreint.

Et parallèlement sur certaines expositions, vous avez besoin de capacités très importantes. Pour certaines expositions, à l'étranger d'œuvres françaises, nous pouvons monter en besoin en capacité à des valeurs telles que 500, 600 millions, voire même 1.2 milliard. Dans ce cas, il faut trouver de la coassurance. A partir d'une certaine somme, c'est forcément de la coassurance, le groupe ne voulant pas faire de la réassurance.

### Les assureurs dans ce secteur doivent-ils s'organiser en fonction du type d'assuré tels musées, galeristes, collectionneurs?

Oui moi, je m'occupe principalement des musées. Et ici il y a d'autres personnes qui s'occupent des galeries et d'autres des collectionneurs. Ce sont des contrats totalement différents.

Le particulier assure sa collection et éventuellement sa collection aux titres d'une multirisques plus RC. La galerie va assurer son stock sans avoir une liste déclarée, car les œuvres vont tourner selon les ventes et l'entrée de nouvelles œuvres, plus des extensions de type transports, participation à des foires. En principe, la galerie a un livre de stock qui fait foi en cas de sinistre. Le livre de stock est une obligation en France.

Pour une exposition, c'est soit un contrat temporaire pour une exposition donnée de clou à clou, soit une police annuelle pour un musée organisant plusieurs expositions. Ce sont des fonctionnements différents de toute façon. Ensuite les garanties ne sont pas très différentes.

Pour le suivi des clients, nous n'avons pas les mêmes demandes, les mêmes besoins.

### Pensez-vous que le marché est sous-exploité ? Une étude affirmait que seulement 15-20% des œuvres seraient assurés en France.

Cette étude devait surtout porter sur le marché des particuliers. Comment le chiffrer, cela me semble difficile à établir. Il est indéniable que certains ne sont pas assurés ou se croient assurés par leur contrat habitation. Je crois que les collectionneurs avec une collection importante, savent qu'ils devraient s'assurer. Après ils prennent le risque ou pas.



# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Les galeristes ont l'obligation de s'assurer. Pour les expositions des musées, il y a aussi obligation. Sur les œuvres appartenant aux musées, c'est autre chose. Il y a beaucoup de musée qui ne s'assurent pas. Les grands musées, tel le Louvre, tel le Musée d'Orsay ne s'assurent pas car l'Etat s'auto assure. Ensuite, parmi les musées de province, certains ne s'assurent pas. La ville ou le département prend la décision de s'assurer ou pas. Ensuite, il existe un autre problème, c'est l'inventaire des collections de musée. Beaucoup de musées n'ont pas d'inventaire précis. Pour les assurer s'est forcément très difficile. C'est un vrai problème en cas de sinistre. En principe, il y a une obligation de recensement exhaustif qui doit être fait, je crois d'ici 2014.

## Selon vous, quelles sont les perspectives du marché ?

Hormis le fait que beaucoup de particuliers ne sont pas assurés, je ne vois pas une percée positive. Les musées et les galeries sont assurés. Ensuite, il y a le développement à l'international. Il y a des expositions qui se font en Asie. Les assureurs veulent-ils y aller ? Pour quel pays ? Pour quelle exposition ? Cela est une autre question. Pour la France et l'Europe continental, je ne vois pas hormis les particuliers ou si les musées arrivent à faire leur inventaire et ont la volonté de s'assurer. De ce côté-là, il y aurait sûrement beaucoup à faire. En suite c'est aussi une question de budget des collectivités qui sont loin d'être extensibles.

Pour un musée comme le Louvre ou Orsay, nous aurions du mal à trouver la capacité. Après, ces musées auraient-ils la possibilité de payer une prime qui serait colossale ?

## Ce marché, est-il rentable ?

C'est très variable selon les marchés. Car c'est un petit marché et un sinistre important peut faire varier de façon très significative le S/P. Ensuite, c'est variable entre les galeries, les particuliers et les expositions. Pour les expositions, c'est globalement bon. C'est rentable. Ensuite, nous pouvons avoir des problèmes de capacité. Avec de la réassurance, cela coûte cher.

Mais un gros sinistre peut supprimer la rentabilité sur plusieurs années.

## Rentrer sur ce marché semble difficile, prenons l'exemple de Generali, qui a beaucoup communiqué sur ces taux bas, il y a quelques années et dont nous n'entendons plus quasiment parler.

Ils sont principalement sur le marché des particuliers, très peu sur celui des expositions (à part en Italie).

Peut-être qu'ils n'ont pas eu assez de client pour que ce soit rentable. Pour les particuliers, c'est des primes relativement faibles. Il en faut donc un certain pour rentabiliser et pour mutualiser les risques. Si vous n'avez pas suffisamment d'assurés vous n'êtes plus vraiment dans l'assurance.

## Que doit faire un assureur sur ce marché pour se différencier des autres ?

Aujourd'hui, il faut fournir de bons prix. Les collectivités dans 80-90% veulent avant tout un bon prix. Ensuite, certains prennent vraiment la qualité du travail fourni, l'assistance. Ce n'est plus comme auparavant, où il y avait plus de fidélité entre une ville et un même courtier.

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Dans les appels d'offre, il y a plusieurs critères comme le savoir-faire. Récemment, nous avons perdu un appel d'offre avec Gras Savoye où ils nous disaient qu'il n'y avait pas assez d'éléments permettant de juger de la capacité du Courtier. Et ils ont confié à un courtier qui n'a jamais fait d'exposition ! Peut-être que notre argumentaire n'était pas assez développé. Mais les autres n'avaient jamais fait d'expositions. Il faisait tout, sauf cela. C'était un courtier local. Cela a-t-il joué ? Sur le prix, c'est simple de faire la part des choses dans les résultats d'un appel d'offre. Par contre, pour les critères moins objectifs, c'est toujours difficile de dire qui est le meilleur. Je ne dis pas que c'est toujours comme cela, mais cela arrive.

## Peut-on revoir les conditions de l'appel d'offre ?

Sur les appels d'offre nous émettons des réserves. Mais en émettant des réserves sur tout, nous sommes sûrs de ne pas être retenu.

Il y a beaucoup de dossiers qui mériteraient que l'on n'y réponde pas. Le problème est qu'ils sont faits par des audits extérieurs. Ces derniers n'ont pas de connaissance sur l'assurance des œuvres de musée. Certains musées font leur appel d'offre mais beaucoup délèguent cette activité.

Ces auditeurs ne sont jamais venus nous voir pour nous demander comment faire ce métier ou ce qu'il faut pour que la collectivité soit bien couverte.

## Après les événements (le vol) du Musée d'art Moderne de la ville de Paris, avez-vous aidé le musée pour la sécurité ?

Nous avons réalisé un nouvel audit de sécurité. Dans un audit préalable au vol, nous avons déjà noté certains points. Donc nous avons revu la sécurité avec eux. Ils ont pris en compte la quasi-totalité de nos remarques sur les points faibles.

## Il a donc fallu attendre la preuve pour qu'ils prennent en compte votre analyse ?

Oui, le premier audit était resté un peu sous le coude du responsable de la sécurité.

## Comment sont gérés les échanges entre pays ?

Pour les expositions, nous assurons de clou à clou forcément. En revanche pour les expositions itinérantes, nous préférons organiser pays par pays. Généralement, c'est chaque musée qui prend sa part qui assure les séjours et ensuite les transports.

## Qu'en est-il des contrats admis et des contrats non admis ?

C'est assez compliqué. Nous par exemple, nous n'avons pas la possibilité de souscrire en Suisse. Globalement, il arrive souvent que cela se termine à Londres. Nous avons une filiale à Londres. Le marché des Lloyds a l'agrément sur le monde entier.

Je sais qu'il y a une réflexion ici notamment pour les particuliers qui disposent de plusieurs résidences dans plusieurs pays pour apporter une solution globale.

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

On a plusieurs fois des demandes sur ce besoin. Le client ne veut pas un courtier par pays.

## Un peu de fiction : Que se passerait-il si Axa Art disparaissait?

Il y en a qui serait content. Il y aurait des assureurs qui prendraient sûrement la relève. Il y a des capacités à Londres. Il y a des assureurs qui ont la capacité de prendre 100% des risques.

Il y a juste les très-très grosses expositions où parfois il est difficile de trouver les capacités.

Les courtiers auraient moins de possibilités, mais il y en a sûrement trop. Sur certains appels d'offre nous avons 7- 8 courtiers qui nous contactent alors que généralement nous sommes trois assureurs. En gros il y a Hiscox, XL et nous. Les autres assureurs, Albingia ou autres, ont de très petites capacités.

## Le marché de l'art se déplace vers l'Asie. L'assurance devrait-elle suivre?

En exposition oui. Je ne dis pas que c'est un raz de marée, mais nous avons des expositions. Nous en avons deux cette année : Shanghai et Baipay. Nous en assurons régulièrement. Cela fait quelques années.

Demain, il y aura peut-être des grandes foires. Là aussi il y aurait des problèmes de capacité. Quand toutes les galeries vont à Maastricht ou Art Basel, il y a un vrai problème. Nous assurons en France. Mais les galeries allemandes se font aussi assurées. Nous sommes obligés de limiter nos engagements. Nous avons des engagements colossaux. Nous avons des plafonds, des limites à ne pas dépasser. En gros, c'est le premier qui arrive. Tant pis pour celui qui arrive deux jours avant la foire. Demain à Shanghai ou autres, il y aura le même problème qui se posera.

## La problématique de la capacité revient souvent.

Oui. Mais, nous sommes toujours arrivés à placer nos risques. Il est vrai que pour certaines grandes expositions la Garantie d'Etat nous aide. Nous sommes limités à quelques centaines de millions d'euros. Parallèlement, cela aide aussi les musées organisateurs car la prime est plus réduite.

## Comment sont gérés les contrats ?

Sur les livres ce sont les listes fournis par les musées. Après lors de l'émission nous avons une procédure spécifique avec nos outils maison qui nous permet de sortir le contrat. Tout le reste est fait à partir d'Excel. Nous avons bien sûr aussi notre grille de tarification.

## En cas de sinistres, passez-vous systématiquement par un cabinet d'expertise?

Ce n'est pas systématique. Cela dépend de la nature du sinistre, du montant. Pour des petits montants, nous ne nommons pas d'expert. Après cela dépend s'il y a des recours ou des pertes valeurs. C'est au cas par cas.

## Quels pourrait être les impacts de Solvabilité 2 sur ce marché?

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Je ne sais pas. Ils doivent cogiter au siège peut-être sur une augmentation des taux. Le but est de s'assurer que les capacités sont bien identifiées. Donc cela pourrait conduire à cela.

## Il est vrai que les taux sont très bas...

Les taux sont tellement bas aujourd'hui. Cela fait dix ans que cela baisse. Cela est dû à la concurrence. Les capacités sont assez importantes et disponibles. Nous avons des bons risques. Tous les acteurs gagnent de l'argent. Mais cela devient de plus en plus difficile. Il y a les coûts de réassurance, les commissions. Il y a des sinistres, des provisions à faire car un sinistre peut vous détruire votre bénéfice pour plusieurs années. Il faut en tenir compte.

## Que pensez-vous de la Garantie d'Etat ?

La Garantie Française est plutôt bien bâtie. Elle permet aux organisateurs de faire des économies. Et permet aux assureurs de ne pas avoir de problème de recherche de capacité, puisque l'assuré n'a un besoin en capacité que de 100 millions. Parmi celle que je connais elle est la plus complète.

## Que se passerait-il si la Garantie d'Etat disparaissait ?

Pour des grandes expositions, cela deviendrait difficile. Le plus qu'on est fait c'était 1.2 milliard. Cela a été difficile de le placer. Au-delà d'1.5-2 milliards, cela devient très problématique.

S'il y avait besoin pour une exposition à 3-4 milliards, nous ne trouverons pas forcément les capacités et sûrement pas aux taux que nous avons avec un engagement au maximum à 100 million. Les taux s'envoleraient forcément !

## Quelles sont les limites aux nombres d'expositions ?

Le problème peut se poser pour le même assureur, s'il a deux expositions par exemple au Japon. Pour le problème des tremblements de terre, vous avez un cumul. Et si vous demandez de forte capacité, il y a de très forte chance que vous ne puissiez pas placer à 100%. C'était le cas, déjà il y a 4 ans. Aujourd'hui, encore plus ! Nous sommes beaucoup plus prudents. Aujourd'hui au-delà de 400 millions, il est très difficile de trouver des garanties à 100% sur les tremblements de terre.

En France, vous pouvez avoir 10 expositions à 500 millions. Il ne peut pas y avoir un même sinistre qui détruit tout.

## Que pensez-vous de l'absence de cadre pour la gestion de la Garantie d'Etat?

C'est un problème. Je suis assez sceptique sur le fonctionnement. A ma connaissance, il n'y a pas de ligne budgétaire. Je ne sais pas comment cela se résoudrait. Il n'y a rien qui est défini.

Il aurait fallu au minimum créer des provisions. Les assureurs en ont pour tous les risques.

## XIII. Entretien Monsieur Jean Baptiste Costa de Beauregard - 06/10/2011

Souscripteur Art et Clientèle Privé  
Hiscox France

---

### Quels sont les spécificités du marché des œuvres d'art pour un assureur?

C'est un marché de spécialistes. Il y a très peu d'acteurs qui s'y intéressent. Si nous faisons la somme des acteurs français dessus, c'est Hiscox, AXA Art et Generali qui ont des produits spécialisés, Albingia également. Ce ne sont (en mettant Generali à part) que des assureurs qui se spécialisent là-dedans. Un généraliste ne veut pas s'intéresser à ce genre de marché qui est trop petit pour lui. Et du coup, il ne se lance pas dans la création de produits et d'une structure dans la mesure où c'est une masse de primes infimes.

### Les assureurs dans ce secteur doivent-ils s'organiser en fonction du type d'assuré tels musées, galeristes, collectionneurs?

Effectivement, c'est souvent les mêmes souscripteurs qui assurent toutes ces personnes. En revanche c'est des produits différents selon qu'on a à faire à une collection d'entreprise, à une collection privée, à une galerie ou à un musée. Ce sont les quatre ensembles que l'on traite chacun distinctivement.

### Pensez-vous que c'est un marché sous-exploité?

Oui, cela dépend de quel marché, si nous parlons de celui des galeries et des musées, il est déjà bien exploité. Celui des particuliers est largement sous-exploité.

Il y a plein de raisons : la peur du fisc, mais également il y a beaucoup d'ignorance (les gens ont des œuvres chez eux, sans avoir forcément conscience de leur valeur parce qu'ils en ont hérités ou ce sont des cadeaux) ou encore ils pensent que leur contrat MRH les couvre.

Clairement, il y a un marché qui est à exploiter. L'autre marché à exploiter est l'assurance des entreprises qui sont très souvent englobées dans les programmes en dommage des entreprises mais qui ont des franchises assez élevées (parfois 10 000, 100 000 euros). Du coup, les œuvres d'art sont comprises mais comme c'est des montants plus faibles, elles sont de faites pas assurées. Autres problèmes, ce ne sont pas des spécialistes, s'il y a des dommages sur une tour de la Défense, ils sauront traiter. S'il y a un dommage sur un Soulages, ils ne sauront pas s'en occuper.

### Quelles sont les perspectives de ce marché?

Pour moi, la croissance est sans aucun doute sur collections privées.

### Ce marché est-il rentable ?

Oui, dans la mesure où les assureurs qui sont dessus y sont depuis plusieurs années et sont capables de survivre uniquement avec cette spécialisation. C'est un marché qui est assez particulier du fait que les dommages sur une œuvre sont rares mais lorsqu'il arrive ils sont en intensité.

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

## Rentrer sur ce marché semble difficile ?

Il y a plusieurs choses. D'une part, il y a un besoin d'image. Comme c'est un marché où les assurés mettent beaucoup d'attachement, d'affectif à leurs œuvres. Du coup avoir un assureur qui s'appelle Hiscox ou AXA Art a son importance. Les noms doivent être attachés au monde de l'art.

Pour qu'un généraliste entre dans ce marché, il y aurait un travail à faire sur la marque dans un premier temps. Après, il y a le sujet de la spécialisation, il faut avoir les bons interlocuteurs sur ce marché. Ce qui prend du temps. Il y a à la fois la réputation et le savoir-faire.

## Comment expliquez-vous qu'un assureur comme Generali qui communiquait agressivement sur ce marché avec des taux bas ne communique plus ?

Pour moi, ils n'ont pas atteint une taille critique. Le problème de l'assurance des œuvres d'art, c'est que ce n'est pas cher du tout. C'est des taux en pour mille. Nous avons une masse de prime assez faible pour assurer de très grosses valeurs. Donc si le portefeuille ne se développe pas, au bout d'un moment il faut arrêter. Il y a très peu de marges pour une exposition forte.

Comme c'est des groupes qui regardent la rentabilité de façon extrêmement fine par ligne de métier, ils ont dû décider de ne pas se développer.

## Avez-vous des exemples d'assureurs qui seraient rentrés et sortis de ce marché?

Il y a des exemples d'assureurs qui se sont retirés du marché français tels Chubb ou Independent. Mais, je n'ai pas d'exemples d'assureurs qui seraient rentrés et sortis récemment.

## Que peut faire un assureur pour se différencier sur ce marché?

Il y a trois choses : les produits, les services et les prix.

Il est très difficile de se différencier par le prix. Les prix sont relativement bas. La plupart des assureurs d'œuvres d'art sont au même prix. Il y a des différences sur les produits mais qui ne sont pas fondamentales. Ce qui est vraiment important, c'est le service. Le service que va attendre le client et le courtier. Pour qu'un assureur puisse réussir, il faut que le courtier est un excellent service chez lui, qu'il soit rapide. Le client attend que cela aille très vite. C'est aussi ce qui crée la réputation. Un client privé qui a eu un mauvais traitement de sinistre va en parler à son cercle.

## Le ciblage des petites collections pourrait-il être intéressant ?

Je pense que oui. Comme c'est un marché qui n'est pas assuré, c'est difficile d'avoir des chiffres dessus. Cela demande donc un processus différent de celui existant. Mais je pense que c'est un marché potentiel intéressant.

## Vous avez parlé des collections d'entreprises ?

Les collections existantes sont souvent non assurées ou mal assurées. C'est un secteur où il y a beaucoup à faire. Il y a deux raisons. La première parce qu'il y a un manque en assurance. La

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

deuxième, parce que pour les métiers tertiaires, ils ont de beaux bureaux et achètent de plus en plus d'œuvres d'art. Il y a tout un tas de métiers de location d'œuvres d'art, de galeries spécialisées pour les entreprises. Il y a tout un afflux d'œuvres d'art. C'est clairement un marché qui se développe et qui n'est pas spécifiquement visé par les assureurs.

## Les collections pouvant être sur plusieurs pays, l'assureur se doit-il d'avoir une vision internationale ?

Oui et non. Oui car l'assureur a besoin de connaître les marchés où se trouvent les œuvres qu'il va assurer, de discuter avec le souscripteur des différents marchés pour connaître les différents risques à prendre en compte. Et non, dans la mesure où de Paris, nous pouvons très bien assurer une œuvre dans le monde entier sans qu'il y ait de relais locaux. C'est vraiment des polices « flottes ». Le client a ses œuvres assurées où qu'elles soient dans le monde. Mais à nouveau, le côté international du groupe rassure le client.

## Y-a-t-il des problématiques de types contrats agréés pour certains pays ?

Le problème est réglé par le fait que si le risque est français, nous pouvons assurer dans le monde entier ses œuvres. Ce que l'on ne peut pas faire, c'est assurer un assuré en Corée du Nord.

## Depuis quelques temps déjà, nous constatons le déplacement vers l'Asie de certaines ventes et expositions. Qu'en est-il de l'assurance ?

On n'a pas de bureau en Asie. Ce qui est sûr c'est que l'on a des relais en Asie : soit des courtiers, soit des banques qui font le relais et amènent des affaires aux Lloyd's. La plupart des grosses collections viennent aux Lloyd's. C'est un marché sur lequel nous sommes présents par ces intermédiaires. C'est clairement un marché en croissance. Ce qui est vrai aussi, c'est que ce sont des populations qui n'ont pas la culture de l'assurance.

Il y a les clients locaux et ceux qui vont là-bas pour des foires. Ces derniers, si nous les assurons pour leur galerie à Paris, et nous les suivons lorsqu'ils participent à une foire à Shanghai.

## Passez-vous toujours par un cabinet d'expertise pour les sinistres ?

Cela dépend des montants. Ce qui est important pour nous, c'est le service. Pour des sinistres petits, nous n'avons pas de raison de ne pas croire en la bonne foi de nos clients. Pour nos sinistres, nous nous engageons à répondre vite. Nous répondons toujours de la même manière avec ces clients-là. Et nous avons les relais, pour régler au plus vite. C'est clairement un point qui nous permet de nous différencier.

## Avez-vous des cas où l'artiste (bien sûr si vivant) intervient lors du sinistre ?

Cela arrive. C'est du cas par cas, de la négociation avec l'atelier et l'artiste. Les artistes peuvent changer d'avis. Il y a l'exemple d'un artiste qui avait accepté à une certaine époque et puis a refusé. Nous assureur, nous ne pouvons pas être certain de cela. Nous essayons de le faire. Mais les artistes acceptent parfois et d'autres non.

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

C'est un marché où il y a beaucoup d'irrationnel et d'affectif.

On peut soit rembourser soit restaurer. Nous avons eus un cas où après restauration, l'assuré n'a plus voulu de l'œuvre. Il nous avait demandé de la restaurer et en la mettant chez lui a considéré qu'il n'en voulait plus. Nous avons donc récupérer l'œuvre. Et nous lui avons payé son œuvre en entier.

## Que pensez-vous de la Garantie d'Etat?

C'est une belle idée. Mais, je ne sais pas si elle a déjà été testée. Ce qui est certain, c'est que sur des montants 1-1.5 milliard, c'est très dangereux pour l'Etat. Je résonne plutôt en tant que citoyen. Cela me dérange que l'Etat dise j'assume un milliard et demi de Picasso.

C'est bien pour les musées. Sinon, ils auraient des montants de prime nettement supérieur.

## Si la Garantie d'Etat disparaissait pensez-vous que les assureurs pourraient prendre le relais?

Probablement pas.

## Pensez-vous que certains essayent de limiter la concurrence en assurance?

Pour les pays où le Lloyd's n'a pas le droit de souscrire, c'est parce que l'Etat dit qu'il veut que ce soit ses assureurs qui assurent. La réponse à cela est que bien souvent les assureurs locaux n'ont pas les moyens de le faire (soit en capacité, soit en spécialisation). Du coup, les Etats n'ont pas le choix que d'autoriser leur ressortissant avec un autre assureur. Mais pour cela, il faut qu'il puisse prouver que les assureurs du pays n'ont pas pu trouver la solution. Pour un assureur spécialiste comme nous, il n'y a pas d'assureur local.

Après il y a des mesures, qui concernent les courtiers. Je pense à la Suisse. Un résident suisse ne peut que s'assurer par un courtier suisse.

Dans les grands marchés d'Europe, Amériques et Asie sur lesquels nous intervenons cela ne nous met pas d'entrave pour que cela nous empêche d'intervenir.



## XIV. Entretien Madame Claire Paix – le 10/10/2011

Directrice technique- Risques Spéciaux- Art et Précieux  
Albingia

---

### L'assurance des œuvres d'art est un petit marché?

Oui, c'est un marché très concentré. Les grandes capacités c'est XL Insurance, Hiscox, AXA Art. Albingia possède moins de capacité.

### Depuis quand Albingia travaille dans l'assurance des œuvres d'art?

Depuis toujours. Cette niche objets d'art risques spéciaux existe depuis l'origine, sans être de grosses affaires.

### Pensez-vous qu'il faut une double casquette pour travailler dans cette branche? A la fois expert en assurance et en œuvre d'art ?

J'ai effectivement été commissaire-priseur. J'ai travaillé 15 ans à l'hôtel des ventes.

Moi, personnellement, je ne crois pas qu'on puisse être juge et partie. Soit vous avez des personnes qui connaissent exactement ce qu'ils ont, ils vous donneront les justificatifs qui sont acceptables. Soit vous avez des personnes qui ont hérité et qui n'ont donc pas forcément la connaissance. Dans ces cas-là faire intervenir un expert extérieur, c'est plus neutre.

Je sais qu'AXA Art a des délégués artistiques. Ce sont des gens très sérieux, très bien. Mais ce n'est pas toujours évident après coup de remettre en cause l'évaluation effectuée par sa propre entreprise, même si la démarche se justifie.

Le marché du XVIIIème siècle ne bouge pas. La tendance est à la baisse. Une expertise qui a 3-4 ans, l'assuré ne sera pas perdant. Par contre pour l'art contemporain, c'est très fluctuant.

Je suis dubitative sur des expertises, de délégués artistiques dans des domaines de spécialité comme par exemple en art africain. Déjà pour un spécialiste, ce n'est pas évident. Alors dans ce cas !

L'expertise peut être viable 4-5 ans. Pour l'art contemporain, la problématique n'est pas la même.

### Comment Albingia parvient à se différencier?

Le volume d'exposition est important pour AXA Art et Gras Savoye. C'est une histoire très ancienne. Le marché Londonien s'y est attaqué. Vous avez Hiscox qui a fait baisser les tarifs. AXA Art a commencé à réagir car il perdait leur monopole de plus en plus d'appels d'offre. Il y a aussi XL qui est sur des besoins pointus. Une guerre s'est créée entre AXA Art et Hiscox. La conséquence est des tarifs qui ont baissé fortement. AXA Art s'est diversifié avec des produits semblables à ceux des autres. ART+ est une copie conforme de Hiscox Syndicat 33 et qui leur permet de revenir sur le marché des particuliers qu'ils avaient perdus car les contrats de particuliers ils en avaient de moins en moins ne serait-ce que parce que les particuliers vieillissent. Des assureurs se sont attaqués à ce marché – Chubb, Allianz (appelé AGF), Generali. Hiscox a quasiment racheté tout le portefeuille anglo-saxon de Chubb. Le portefeuille pour Chubb n'était pas rentable. Ils se sont donc retirés du marché. AGF ont définitivement arrêté. Generali continue à en faire un petit peu, mais avec des conditions plus strictes.

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Nous ne faisons pas de contrat habitation. Ce n'est pas notre cible. Par contre, nous dérogeons à notre règle de ne faire que de l'entreprise, car nous faisons aussi des particuliers. Nous pouvons faire des affaires sans problèmes à 15-20millions. Nous avons un énorme marché de petites expositions que nous faisons régulièrement.

Nous avons la réactivité que n'ont pas les assureurs classiques. Vous appelez le vendredi à 19h, il y aura quelqu'un ici pour traiter votre besoin. Et nos souscripteurs sont dans chaque direction régionale (Strasbourg, Lyon, Marseille, Bordeaux, etc...) Sur Chaque place, nos souscripteurs sont des spécialistes, qui connaissent ce métier.

La plus-value qu'on a est d'une part la réactivité. Nous ciblons aussi des professions sur lesquelles nous avons des produits dédiés. Nous sommes très bons pour des gens qui font de la restauration d'art, tous les gens à qui on confie des œuvres pour expertises, l'encadrement, la dorure, etc...Ces personnes ont des obligations en dommage, mais aussi dans le cadre de leur activité. Nous faisons de la multirisques avec de la RC biens confiés. Nous sommes les seuls à faire cela sur le marché.

Ensuite en Art contemporain, mais nous faisons des contrats adaptés Nous arrivons à nous mettre d'accord sur des conditions de remboursement. Notre souplesse nous différencie. Des assureurs comme Hiscox ou AXA Art ne veulent pas assurer avec des œuvres avec l'informatique. C'est à la fois de l'art et pas de l'art. Cela ne rentre dans aucune case.

## Vous battez-vous pour la meilleur proposition en taux?

Non. L'autre jour un courtier me proposait une très belle affaire, sauf qu'il avait une proposition d'AXA Art qui était déjà bien basse. Je lui ai dit que je n'allais pas me battre. D'autant que dans l'ensemble, il y avait des objets extrêmement fragiles tels des Damien Hirst.

Se battre sur les prix, il n'y a pas de plus-value. Là où nous avons une plus-value, nous y allons.

Après le client choisit. Par exemple, nous avons fait une étude pour une œuvre représentant un animal mécanique, avec extension de garantie pour dysfonctionnement et tous dommages à 15 000 euros. Notre concurrent a gagné l'affaire avec une assurance bien moins chère mais qui ne contenait qu'une garantie incendie.

## Que pensez-vous de la garantie d'Etat?

Finalement, la franchise que prend l'assureur est énorme. Car c'est un premier risque. Nous ne le faisons pas. Mais si je devais faire ce travail, je considérerais qu'on tarifie sur la totalité.

## L'intervention de l'artiste peut-elle être problématique?

Vous avez des gens qui acceptent de rénover une œuvre. La rénovation est faite pour 2000 euros après l'accord de l'assuré et de l'assureur. Il y a aussi l'artiste qui va dire qu'il ne reconnaît plus son œuvre et demander qu'on la détruise. L'indemnité passe alors à de 400 000 euros, valeur totale de l'œuvre.

La législation protège l'artiste.

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Pour certaines œuvres en art contemporain, il faut être absolument minutieux. Car à la première écorchure, l'artiste va demander une dépréciation faramineuse. L'assurance d'art contemporain est très compliquée.

Pour des œuvres avec des matières dégradables issues de l'homme ou de l'animal, nous mettons des règles sur ce qui est assurable ou pas. Il y a des problèmes de conservation.

Je cite toujours le tableau de Delacroix au Louvres, qui s'autodégrade. Beaucoup de peintres ont fait des tableaux avec de la peinture industrielle (de la peinture de camion) ces quinze dernières années. Et les tableaux sont en train de disparaître. Ces biens ne peuvent être restaurés dans certains cas contrairement à la peinture à l'huile.

Il faut s'intéresser et être passionné par tout cela. Il faut aussi savoir dire non.

Notre portefeuille annuel est équilibré entre les particuliers, les professionnels de l'art (restaurateurs, encadreurs et galeries d'art) et puis nous faisons beaucoup d'expositions.

## L'assureur a-t-il un travail d'expertise?

Oui, d'expertise en assurance. Je sensibilise les souscripteurs d'Albingia à la nature du risque. Quand nous assurons dans une maison 300 petits objets, c'est plus à risque que si nous assurons deux objets de grande taille, même pour une valeur totale identique. L'assurance, c'est une question de bon sens. Nous analysons la sensibilité, la fragilité, la nature du risque et la qualité de l'assuré. Après nous traitons cela comme du dommage classique avec la particularité que c'est des objets d'art.

## Pour les nouvelles formes d'art tel le Cyclope, quelles sont les éléments que les assureurs doivent prendre en compte?

C'est encore des questions de bon sens. Il faut se poser la question de ce qui peut être couvert ? *Le Cyclop*, c'est presque une maison. C'est le résultat de rencontres d'artistes. Nous n'assurons que ce qui est assurable. Nous ne pouvons parler de dépréciation dans cette assurance, mais de la restauration, nous pouvons l'envisager. Après, il y a beaucoup de mécanique. Récemment, il y avait un problème des miroirs qui se décollaient. Cela faisait partie de l'entretien. Il y a le problème de l'arbre qui grandit et attire la foudre. Nous délimitons le risque que l'on peut avoir.

On impose en accord avec l'association au conservateur, certaines règles. Le lieu n'est visible que sous certaines conditions. C'est fermé au public 6 mois de l'année. C'est vraiment atypique.

Nous l'avons depuis 15 ans, car à l'époque, aucun assureur ne voulait y aller.

Aujourd'hui, nous proposons aussi des assurances annulations, par exemple pour des expositions sponsorisées. Les musées doivent aussi gagner de l'argent, donc ils font des partenariats. Je peux citer une exposition à la Villette avec comme partenaire Nature et Découverte que l'on trouve à la sortie de l'exposition. Le problème est qu'il faut que l'exposition soit ouverte. Si elle n'est pas ouverte, Nature et Découverte ne peut pas vendre ses produits dérivés. Il peut y avoir des événements comme des grèves qui perturbent le bon déroulement. Nous, cela nous l'assurons aussi.

Dès qu'il y a de l'argent en jeu, il y a des besoins d'assurance. Nous ne pouvons pas cependant tout assurer. Il faut qu'il y ait un véritable aléa.

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

Des objets d'art, nous pouvons en avoir aussi dans les décors. Pour ces besoins temporaires (c'est seulement pour 3-4 jours), nous avons l'habitude de proposer une solution car nous sommes aussi assureur de tournage de films.

Pour revenir à la technique, nous regardons si nous pouvons y aller, si nous pouvons imposer des limitations. Pour un appel d'offre exposition avec des vidéos, certains ne vont prendre que l'œuvre, pas l'appareil qui projette, car c'est du matériel. Nous n'avons aucun problème à le traiter en matériel et de faire une proposition pour l'ensemble. Nous aurons un tarif et une franchise différents. Nous pouvons assurer aussi la vitrine d'exposition ou la RC organisateur. Tout cela nous le faisons autour de l'art grâce aux nombreuses facettes de notre activité.

## Y-a-t-il des spécificités pour l'assurance de la vidéo et de la photographie?

Sur les vidéos et les photos, ce n'est pas simple à assurer. Par exemple, nous assurons un fond très important de photographies d'un photographe très connu. Les héritiers ont tous les négatifs originaux. Quand ils font une exposition, ils font des tirages numériques. Quelle est la valeur d'un tirage numérique ? Le prix du tirage ? Y-a-t-il une notion de l'œuvre ? Pour les héritiers, cela n'a pas de valeur en tant que tel car ce sont des tirages post-mortem.

Ils vont dans des salons de la photographie. Ils sont surpris de voir le nombre de tirages, qui ne sont pas des photos d'origine, mais qui sont vendues comme si c'était le cas. Comment nous positionner en tant qu'assureur, sachant que certaines photographies de cet artiste font des prix extravagants.

Nous avons mis des règles ensemble sur ce fonds, sur ce qui était assuré. Les règles sont établies en fonction des discussions que nous avons avec les ayants-droits. Par exemple, un tirage qui a tant d'exemplaires, cela vaut tant. Pour un tirage argentique de telle époque, cela vaut tant. Etc.

La question de la valeur pour la vidéo est aussi problématique. J'ai l'exemple d'un vidéaste voyageur qui a monté énormément de film. Des bouts de ces films sont utilisés pour des documentaires vendus à la Fnac ou diffusés sur Arte. Dans ces catalogues, il a des images des Bouddhas en Afghanistan qui ont disparu. Ces images sont son gagne-pain. Comment par exemple assurer ces biens ?

## Y-a-t-il une problématique de l'usure pour l'assurance?

C'est avant tout le problème des matériaux qui ont été utilisés. Mais dans certains cas, on ne les trouve plus. Prenez le cas de l'artiste Nam June Paik qui utilisait pour matériaux des télévisions. Les néons se trouvent plus!

Toutes les mousses du mobilier des années 60 vieillissent mal. Faut-il garder l'objet dans son état d'origine ? Ou doit-on le remettre dans l'état ? Le plastique aussi vieillit très mal.

## Quel est l'impact du climat sur les œuvres restant à l'air libre?

Sur le principe, les assureurs ne prennent que très rarement les œuvres exposées en extérieur. Car ce sont des œuvres qui peuvent être vandalisées très facilement. En général pour les collectivités locales, nous ne les prenons pas. Sauf pour le cas où nous avons tout un lot dont une seule œuvre à l'extérieur. Là-dessus, nous excluons tout phénomène climatique. La seule chose que l'assureur ne peut s'extraire est la tempête. C'est une obligation légale. Nous ne prendrons jamais l'influence de la Lune, du Soleil

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

ou des animaux (comme la déjection). Pour les graffitis ou les vandalismes, c'est souvent exclus ou il y a une énorme franchise.

Des bronzes aujourd'hui peuvent être recherchés non pas en tant qu'œuvres d'art, mais pour la matière, elle-même. Dans une fondation à Londres, dans le jardin privé une sculpture monumentale d'Henry Laurens a été volée grâce à une grue.

Quand nous avons un particulier ayant une collection importante à l'intérieur, s'il y a quelques œuvres à l'extérieur, nous assurons aussi. Mais, c'est rare.

Globalement, une personne qui veut assurer une sculpture à l'extérieur a du mal à trouver s'il n'y a pas un contexte. C'est la règle du jeu. Nous avons de très fortes affaires sur des exploitations viticoles, pour lesquelles nous assurons les œuvres qui vont avec. Nous sommes sur un global client. Nous ne pouvons pas dire non pour les œuvres dans leur jardin. Par contre, nous limitons notre garantie, nous mettons des règles. Presque à chaque fois, que nous avons fait des expositions en extérieur, nous avons eu des problèmes. De manière générale, toutes les sculptures que vous voyez dans les jardins parisiens ne sont pas assurées.

## Votre taille, vous limite-t-elle?

Non, en aucun cas, c'est un problème de choix stratégique.

## Comment vous assurez-vous que vous avez les capacités suffisantes?

C'est notre métier au quotidien. Bien sûr, tout assureur travaille sur le marché de la réassurance aussi.

## Comment voyez-vous évoluer le marché?

En exposition, oui, il y a beaucoup de demandes mais c'est du temporaire. Pour les contrats de particulier, la grande inquiétude est d'échapper aux successions. Les contrats Tout en un (créé par Chubb et repris par Hiscox) permettaient de tous mettre dans le même contrat sans déclarer la partie collection séparément. Cela a été un grand soulagement pour les collectionneurs qui ont tout mis là-dedans. Les résultats ne sont pas si bons que cela. Progressivement la barre a monté au niveau des tarifs. Hiscox a opté pour une démarche de sélection des courtiers. Cela a été un sacré changement l'année dernière pour les agents. Ils ne pouvaient plus trouver une solution de contournement. Ils ne pouvaient aller voir la concurrence pour des raisons de statut. Ce qu'ils ont fait, ils ont repris leur contrat dans leur multirisque habitation de leur mandante. C'est-à-dire je suis agent, je mets tout dans mes contrats habitations. Je mets le maximum en objets d'art et bijoux. Et je vais voir Albingia pour qu'il me couvre sur les 5 à 30 objets avec un contrat spécifique. Nous en avons récupéré pas mal, mais ce ne sont pas des grosses affaires. Pour autant, ce n'est pas exponentiel.

## Quelle est la solution?

Le levier, c'est de faire différemment, car le marché évolue.

## XV. Entretien Madame Jennifer Schipf – le 14/11/2011

Souscripteur Sénior  
XL Insurance – Etats Unis

---

### Who are you main competitors in USA?

Our primary competitors in the U.S. for fine art, whether or not they really specialize in the area are:

Personal Collections:

- Chubb
- Chartis
- Fireman's Fund
- Pure
- W.R. Berkley
- AXA
- London – via Huntington T. Block (AON) with a US fronted Lloyd's binder facility

Museums & Galleries:

- London – via Huntington T. Block (AON) with a US fronted Lloyd's binder facility
- Travelers
- W.R. Berkley
- AXA

Much of the personal collection market is packaged with homeowner business as is the case in other regions so we don't even see much of that business, but when we do, it's with the above carriers.

### For an important Art exhibition, what kind of recommendations can an insurer give to the organizers to make sure any risks will be on control?

Typically the institutions organizing a show are very careful about the handling of borrowed works because the physical protection is the first priority of any exhibition. We recommend, however, where practical to ship objects in custom crates (which although expensive, can be reused); using only highly trained packers and shippers for transits between locations; using only highly experienced installers to remove or install works into any display situation; employing couriers to travel with highly valuable objects; and condition reports to be created prior to works leaving their primary location and upon arrival to any temporary exhibition location.

### Will the insurers follow any step of the exhibitions?

Usually we are most concerned about the transit of objects from one location to another and like to know when any higher valued insurable object(s) has safely arrived, but otherwise, we do not track activity within an institution displaying the exhibition.

### If yes, will the help of several experts follow the process of the organization to secure the exhibitions?

Rarely.

## **What kind of risk an insurer will not cover for an Art Exhibition?**

We cover all risk of physical damage other than insect infestation, mold or damage from usual wear and tear or "inherent vice" (i.e. the deterioration of an unstable painting due to the use of unstable paint medium).

## **Exhibition travelling between several countries, is there an important trend of the organization of exhibitions between several countries? Or is it something rare?**

These are relatively common, but less frequent in number than shows which remain in one country as international laws, taxes, coverage requirements all increase the difficulty of organizing such shows.

## **If an exhibition will go to several countries, will it be the same insurer that will cover everything?**

Usually one insurer is on the risk for all venues, but due to local laws, some carriers cannot write in all areas, so separate cover could be organized.

## **If it is not always the case, how are organized the relations between the different insurers?**

An organizing institution would likely work with one broker who could identify different insurers for the same cover in different countries.

## **If it is the same insurer for several countries, will the insurer have to be careful between the different types of state cover?**

Yes, knowledge of local laws is important to remain in compliance with all required insurance regulations.

## **Can the differences of the insurance rules between countries be really important?**

The differences usually affect the cost of insurance less than the coverage possibilities.

## **Are there specific aspects that the insurers have to be very careful on?**

Terrorism, natural catastrophe potential (i.e. California earthquake or hurricane exposures in the Caribbean).

## **In case, the piece of art has to travel from one country to another, will the insurance start from the moment the piece of art leave its location or only when it reaches USA?**

Usually, yes.

**As the terms of cover, can be strongly different from one country to another, have you got examples that you can share of "insurance misunderstanding"? And how was it sold?**

The "all-risk" coverages do not usually vary dramatically from one country to another. I don't have any particular examples.

**The last years in France, the ratios of Claims vs Premiums on Fine ART, were quite good if we believe a broker like Gras Savoye (between 29 and 32 %). What kind of figures have you got in USA?**

Historically, it's the same in the U.S.

**Do you think that the Fine art insurance market will be for next years an increasing market?**

Unfortunately, not.

Premiums generated continue to decline, even though loss ratios remain relatively consistent. There is a great deal of insurance capacity to write this business and the low loss ratios make it attractive to new entrants to the market. This all leads to less expensive, but more broad coverage.



## Bibliographie

### LIVRES

- i. *Le marché de l'art* – Jean-Marie Schmitt – Edition La documentation Française, 2008
- ii. *Le marché de l'art, Mondialisation et nouvelles technologies* – Raymonde Moulin – Edition Champs arts
- iii. *L'économie de la culture* – Françoise Benhamou – Edition la Découverte, 2011
- iv. *L'art caché, les dissidents de l'art contemporain* – Aude de Kerros – Edition Eyrolles
- v. *Le musée invisible, les chefs-d'œuvre volés* – Edition du Toucan
- vi. *Protéger le patrimoine pour l'ouvrir au public* – de MICHEL GUIARD - Edition CNPP Entreprise
- vii. *Art et Argent, les liaisons dangereuses* – Francois Bourgineau – Edition Hugo&Cie
- viii. « Picasso et les Maîtres » - Edition de la Réunion des Musées de France - 2008

### RAPPORTS - ETUDES

- ix. Culture patrimoine diffusion revalorisation - Rapport d'activité 2011 du Grand Palais – Edition RMN Grand Palais
- x. Les musées nationaux et les collections nationales d'œuvres d'art –06/1997- de Cour des comptes - Rapport public particulier
- xi. Étude n° 2003-4879 commanditée par la Commission européenne visant à dresser un inventaire des systèmes de garanties de l'État dans 31 pays – 2003 - de Stéphanie de Brabander, Ute Collinet et Stéphanie Gille
- xii. Étude de législation comparée n° 191 - L'aliénation des collections publiques - décembre 2008 – Service des études juridiques du Sénat
- xiii. Synthèse 2009 des rapports d'audit des musées municipaux de Paris - IG 09.13 – Mairie de Paris
- xiv. Protection des œuvres d'art – Etude N°EP -02-04 -01/ 2003 - CNPP
- xv. Le marché de l'art contemporain 2010/2011 – Le rapport annuel - Artprice
- xvi. Le marché de l'art contemporain 2009/2010 – Le rapport annuel - Artprice
- xvii. Tendances du marché de l'art 2010 - Artprice
- xviii. Guide à l'usage des propriétaires publics et privés – Sécurité des biens culturels du Ministère de la Culture et de la Communication

xix. Thèse : L'assurance des PME à l'international de Pascale Rauline - Enass

## ARTICLES

- xx. L'œuvre d'art la plus chère du monde – Le Figaro 04/02/2012 – de Béatrice de Rochebouët et Eric Biétry-Rivierre
- xxi. La tête sans les jambes : La couverture des groupes internationaux – La tribune de l'assurance N°140 Octobre 2009 – de Richard Ghueldre et Alban Fréneau
- xxii. Dans les coulisses des grandes expositions – Beaux Art 06/2011 – de Françoise-Aline Blain
- xxiii. Le bénéfice de «Picasso et les maîtres» servira à d'autres expositions -Le figaro 08/01/2009 – d'Éric Biétry-Rivierre
- xxiv. Ces monuments victimes de leur succès – Le Figaro 22/12/2011 -de Claire Bommelaer
- xxv. Léonard de Vinci, telle une rock star – Le Figaro 21/12/2011 - de Florentin Collomp
- xxvi. Record mondial de vente aux enchères pour un Picasso - Le Figaro 05/05/2010 - de Tristan Vey
- xxvii. Damien Hirst triomphe aux enchères – Le Figaro 17/09/2008 – de Béatrice de Rochebouët
- xxviii. Les prix exorbitants des primes pour les expositions – Le figaro 22/08/2008 - de MARIE-DOUCE ALBERT et ANNE JOUAN
- xxix. Chefs-d'œuvre cherchent assureurs – Le figaro 22/08/2008 - de MARIE-DOUCE ALBERT et ANNE JOUAN
- xxx. Les Picasso volés ne seraient pas assurés- Le figaro 15/10/2007 - de RACHIDA EL MOKHTARI
- xxxi. Comment assurer ses œuvres d'art ? - Le figaro 05/06/2009 – de MARIE GOUTTENOIRE
- xxxii. Les tableaux volés sont invendables – Libération 21/05/2010 - de NICOLAS BEGASSE
- xxxiii. Cinq tableaux, dont un Picasso et un Matisse, volés au Musée d'art moderne – Libération 21/05/2010 de NICOLAS BEGASSE
- xxxiv. Assurances à la hausse, expositions à la baisse ? - Le Journal des Arts - n° 134 – 12/10/2001 de ANTONETTO BARBARA & LASNIER JEAN-FRANCOIS
- xxxv. Prêt d'œuvres : un trop plein d'assurance - Le Journal des Arts - n° 341 – 18/02/2011 de Pes Javier
- xxxvi. 2010 : les musées sauvent leur mise - Le Journal des Arts - n° 350 – 24/06/2011 de Jean-Christophe Castelain
- xxxvii. Faire du chiffre ; Les musées, notamment en régions, ont su accroître leurs recettes commerciales - Le Journal des Arts - n° 350 - 24/06/2011 de Jean-Christophe Castelain

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

- xxxviii. L'art contemporain à l'épreuve du temps - Le Journal des Arts - n°184 -09/01/2004 de Spanier Samson
- xxxix. Assurément l'art est précieux... - La revue du Courtage – n° 869 05/2011 de CHRISTOPHE TZOTZIE
  - xl. Primes et crédits - Certains acteurs du marché restent arqués sur leurs anciens tarifs.- Le Journal des Arts - n° 295 – 23/01/2009 – ROXANA AZIMI
  - xli. The Fine Art Of Protecting Fine Art – Forbes.com 05/19/2005 – écrivain non cité
  - xlii. Veiller à l'intégrité des œuvres de grands maîtres – L'Argus de l'assurance 16/01/2009 - de VINCENT BUSSIÈRE
  - xliii. 85% des Œuvres d'art privées ne sont pas assurées – L'Argus de l'assurance 01/03/2007
  - xliv. Hiscox assure les belles collections d'art - L'Argus de l'assurance 21/01/ 2005 - de ALEXANDRA OUBRIER
  - xlv. Fraude de 1,5M\$ au musée d'art de Philadelphie – L'Argus de l'assurance 19/03/2010 de Vittoria de Bagnolo
  - xlvi. Les objets d'art moins taxés – Le figaro économique 14/05/2004 -de Jacqueline Bonnard
  - xlvii. La fréquentation touristique du Louvre a augmenté de plus de 400% en près de 40 ans – le Parisien 04/08/2011

## COMMUNIQUE DE PRESSE

- xlviii. Les coulisses des expositions artistiques - AXA ART 08/09/2009 – de Conté Amélie
- xlix. Objets de valeur: suppression de l'obligation déclarative- AXA ART 07/10/2009 – de Conté Amélie
  - I. The thrill of creating @ Art Basel Miami Beach - AXA ART 06/11/2009 – de Conté Amélie
  - li. Nouveau mécénat d'AXA Art: protection des collections photographiques - AXA ART 05/10/2010 – de Conté Amélie
  - lii. AXA Art sponsor de Art Basel 2011 - AXA ART 06/06/2011 – de Conté Amélie
  - liii. Assurance haut de gamme, Luxe, art et biens d'exception – Vis-à-vis, Verspieren – n°18 – Non cité
  - liv. Discours de Christine Albanel lors de la remise du rapport de Martin Bethenod et de la présentation du « Plan de renouveau pour le marché de l'art français » - Ministère de la culture 02/04/2008 – de Cristine Albanel

## VIDEOS – ARTICLES INTERNET

## Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

- lv. Interview News Insurances: Ulrich Guntram CEO of AXA Art – News Insurances 20/01/2011 – site: News Insurances  
Adresse : <http://www.youtube.com/watch?v=1sAdPqQmVHc&feature=youtu.be&a>
- lvi. Les assurances des objets d'art pour les particuliers - News Insurances 19/10/2010 - de BENOIT MARTIN– site: News Insurances -  
Adresse : <http://www.news-assurances.com/artdossiers/les-assurances-des-objets-d'art-pour-les-particuliers/016748416>
- lvii. Dossier art : Quand l'assurance habitation montre ses limites - News Insurances 28/10/2009 - site: News Insurances  
Adresse : <http://www.news-assurances.com/artdossiers/dossier-art-quand-l'assurance-habitation-montre-ses-limites/016719484>
- lviii. Cinq tableaux dont une lithographie de Picasso volés chez un particulier à Marseille - News Insurances 28/10/2009 de FLORENCE KAREL- site: News Insurances  
Adresse : <http://www.news-assurances.com/cinq-tableaux-dont-une-lithographie-de-picasso-voles-chez-un-particulier-a-marseille/016736848>
- lix. Picasso et les Maîtres : une assurance record - News Insurances 18/10/2008 de BENOIT MARTIN- site: News Insurances  
Adresse : <http://www.news-assurances.com/picasso-et-les-maitres-une-assurance-record/0167115>
- lx. Dossier art : les assurances pour les musées publics et privés - News Insurances 06/11/2009 de FLORIAN DELAMBILY - site: News Insurances  
Adresse : <http://www.news-assurances.com/artdossiers/dossier-art-les-assurances-pour-les-musees-publics-et-privés/016720001>
- lxi. Renoir at \$15 Million Boosts Sales After \$1.4 Billion Art Fair - Scott Reyburn 07/05/2011 - site: Bloomberg  
Adresse : <http://www.bloomberg.com/news/2011-05-07/renoir-at-15-million-boosts-sales-after-1-4-billion-art-fair.html>
- lxii. Pactole pour Damien Hirst, qui défie les galeries - Shaun Curry 17/09/2008 – site : France2  
Adresse : <http://culture.france2.fr/art-et-expositions/actu/46438416-fr.php>
- lxiii. Un Picasso bat le record mondial de vente aux enchères - 05/05/2010 –site : l'expansion  
Adresse : [http://l'expansion.lexpress.fr/economie/un-picasso-bat-le-record-mondial-de-vente-aux-encheres\\_231708.html](http://l'expansion.lexpress.fr/economie/un-picasso-bat-le-record-mondial-de-vente-aux-encheres_231708.html)
- lxiv. Ventes aux enchères : nouveau records à Londres – 24/06/2010 –site : Libération  
Adresse : <http://www.liberation.fr/culture/0101643281-ventes-aux-encheres-nouveau-records-a-londres>
- lxv. Les têtes maories ne sont pas des biens culturels – 09/05/2011 de Jean-Michel Tobelem – site : Herodote.net  
Adresse : <http://www.herodote.net/articles/article.php?ID=1258>

## Table des matières

Remerciements .....	2
Synthèse.....	3
Abstract.....	4
Sommaire .....	5
Introduction .....	6
Du marché des œuvres d'art au Marché de l'assurance des œuvres d'art .....	12
A. De l'œuvre d'art au marché des œuvres d'art .....	13
A.1. Quelle est la définition d'une œuvre d'art ? .....	13
A.2. Que représente le marché des œuvres d'art ? .....	15
A.3. Quelles sont les perspectives ? .....	18
B. Comment s'assure une œuvre d'art ? .....	22
B.1. Quelle est l'importance de la valeur de l'œuvre pour l'assurance ?.....	22
B.2. Quel est le triangle magique de la protection des œuvres d'art ?.....	25
C. Qui s'assure? .....	26
C.1. Collectionneurs.....	27
C.2. Galeries et Marchands d'art.....	29
C.3. Musées et Fondations.....	31
Que retenir de la première partie ? .....	38
Du côté de l'offre du Marché de l'assurance des œuvres d'art .....	39
A. Qui assure ? .....	41
A.1. Quelle est l'offre d'assurance ? .....	41
A.2. Ce marché, est-il saturé ? Ou un marché sous-exploité ?.....	46
A.3. Cette niche, est-elle rentable ? .....	50
B. Que faut-il pour être une société d'assurance en œuvres d'art? .....	51
B.1. Le petit nombre d'assureur est-il signe d'un manque de concurrence ?.....	51
B.2. Quelles sont les conditions pour pouvoir assurer des œuvres d'art ? .....	52
B.3. Comment se différencier sur le marché d'assurance des œuvres d'art ?.....	54
C. L'Etat joue-t-il un rôle dans l'offre en assurance? .....	59
C.1. Quel est le rôle de l'Etat dans l'assurance des grandes expositions ? .....	59
C.2. Les grandes expositions peuvent-elle se passer de la Garantie d'Etat ?.....	60
C.3. L'actualité du besoin de réduire les dettes et les engagements de l'Etat remet-il en cause la Garantie de l'Etat ? .....	61
Que retenir de la deuxième partie? .....	66
Dimension Internationale de l'assurance des œuvres d'art .....	67
A. Le marché des œuvres d'art est-il un marché avant tout local?.....	68

# Le marché de l'Assurance des œuvres d'art

---

A.1.	Quelle est l'échelle du marché des œuvres d'art ? .....	68
A.2.	Quel est l'intérêt d'une stratégie internationale pour l'assureur? .....	70
B.	Quels sont les points d'attention d'une démarche internationale ? .....	71
B.1.	Les organismes d'assurance peuvent-ils se passer des agréments ? .....	72
B.2.	Impact sur l'organisation? .....	75
C.	Quelles sont les zones à privilégier? .....	76
C.1.	Le marché mondial des œuvres d'art est-il en train de se réorienter ? .....	77
C.2.	Les assureurs doivent-ils suivre ce mouvement ? .....	80
C.3.	La Chine demeure-t-elle méfiante vis-à-vis de l'assurance ? .....	81
	Que retenir de la troisième partie ? .....	83
	<b>Conclusion</b> .....	<b>84</b>
	<b>ANNEXES</b> .....	<b>85</b>
A.	Photographies d'œuvres .....	86
B.	Classification des musées publics français.....	91
C.	Liste des entretiens .....	94
I.	Entretien Madame Pascale Rauline – le 03/02/2011.....	95
II.	Entretien Monsieur Pierre Florin – le 18/02/2011.....	99
III.	Entretien Monsieur Gianfausto Aceti – le 22/02/2011.....	103
IV.	(Extrait) Entretien Monsieur Franck Le Moine – le 03/04/2011 .....	106
V.	Entretien Monsieur Bernard Chenebault – le 12/04/2011 .....	108
VI.	Entretien Monsieur Fabrice Delaroa – le 13/05/2011 .....	110
VII.	Entretien Madame Isabelle Mancarella – le 14/06/2011 .....	114
VIII.	Entretien Madame Dominique Beurdeley – le 06/09/2011.....	117
IX.	Entretien Madame Anne-Claire Bisch– le 13/09/2011 .....	119
X.	Entretien Monsieur Jacques Lemoine – le 13/09/2011 .....	122
XI.	Entretien Madame Diana des Moutis – le 14/09/2011.....	125
XIII.	Entretien Monsieur Marc Rome – le 29/09/2011 .....	128
XIV.	Entretien Monsieur Jean Baptise Costa de Beauregard - 06/10/2011 .....	133
XV.	Entretien Madame Claire Paix – le 10/10/2011 .....	137
XVI.	Entretien Madame Jennifer Schipf – le 14/11/2011 .....	142
	<b>Bibliographie</b> .....	<b>145</b>

**Thèse soutenue en 2012**

pour l'obtention du diplôme du  
**MBA Manager d'entreprise**  
**spécialisation Assurance**

Sous  
la direction de :  
Pascale RAULINE

Président du Jury :  
François EWALD

Une école est un lieu de production et de diffusion de connaissances.

L'Ecole nationale d'assurances s'organise pour répondre le mieux possible à cette mission en direction de ses élèves d'abord, mais aussi de la profession de l'assurance et de ses partenaires :

- **les « séminaires innovation »** animés par les auditeurs du Centre des Hautes Etudes d'Assurance (CHEA), permettent aux professionnels de suivre les grandes innovations en assurance telles qu'on peut les observer à l'étranger ;
- **« les travaux de l'Enass »** sont destinés à faire bénéficier la profession des travaux menés au sein de l'Enass par ses professeurs et ses élèves, à tous les niveaux, dans la mesure où les jurys qui les ont évalués ont noté leur qualité et leur originalité. Ces travaux vous seront adressés par Internet, certains d'entre eux pouvant faire l'objet d'un tirage sur papier ou même, être édités.

Nous souhaitons que toutes ces initiatives vous soient profitables.

**François Ewald**  
Directeur de l'Ecole nationale d'assurances