

LE QUÉBEC COMPTE PLUS DE 200 GALERIES D'ART PRIVÉES, DONT PRÈS DE LA MOITIÉ SONT SITUÉES DANS LA RÉGION DE MONTRÉAL. SI TOUTES VENDENT DES ŒUVRES D'ART, PRÈS D'UN TIERS DES GALERIES PROPOSENT ÉGALEMENT DES ACTIVITÉS CONNEXES TELLES QUE L'ENCADREMENT OU L'ENTOILAGE (27 %), L'ÉVALUATION D'ŒUVRES D'ART (21 %), LA TENUE D'ATELIERS ET DE COURS D'ART AINSI QUE DES SERVICES-CONSEILS AUX ARTISTES¹.

LE PORTRAIT DE L'ASSURANCE DES

GALERIES D'ART

Des besoins particuliers

Assurer le domaine des arts requiert une maîtrise de l'industrie de l'assurance de dommages, mais également une connaissance du milieu artistique. Émilie Grandmont-Bérubé, propriétaire de la Galerie Trois Points à Montréal et présidente de l'Association des galeries d'art contemporain, raconte: « Lorsque nous avons repris la galerie, il y a cinq ans, et que nous avons rencontré notre courtier, nous avons réalisé que nous n'étions, pour ainsi dire, pas assurés. Si un sinistre était survenu, nous aurions tout perdu! On se rend compte que plusieurs galeries sont ainsi mal conseillées et mal assurées. Pour que je sois en confiance, mon courtier doit très bien connaître le milieu des arts et le fonctionnement d'une galerie. »

Comprendre la composition et la variabilité de l'inventaire est une première étape: les œuvres peuvent appartenir à la galerie, être en consignation ou être simplement sous sa garde. Elles peuvent être exposées au sein de la galerie ou lors de foires, mais aussi être entreposées ou prêtées hors des lieux. Plus les œuvres sont manipulées, plus elles courent le risque d'être endommagées lors de l'exposition et du transport. Les besoins pouvant varier plusieurs fois par mois, les représentants doivent réagir presque instantanément aux demandes de leurs assurés: « Le client nous appelle parfois la veille d'une foire pour obtenir une preuve d'assurance, sans laquelle il ne pourra participer à l'événement, explique Colette Mendenhall, présidente de S&C Assurance inc. / Assurart. On doit pouvoir répondre à sa demande rapidement. »

Peu de spécialistes

M^{me} Mendenhall précise: « Il faut bien comprendre les rouages de l'industrie pour être en mesure de saisir les enjeux liés aux activités de notre client et poser les bonnes questions. » Il y a d'ailleurs peu d'assureurs spécialisés dans le domaine: « Lloyd's mis à part, il y a trois principaux assureurs au Canada dont les primes minimums varient normalement de 1000 \$ à 5000 \$, ajoute-t-elle. Selon les besoins du client, on sait à qui s'adresser. »

Cette rareté a présenté un certain défi pour Antoine Ertaskiran, propriétaire et directeur de la galerie Antoine Ertaskiran: lorsqu'il a voulu assurer sa nouvelle galerie, les assureurs spécialisés en art se sont montrés réticents. Consultant et partenaire dans la galerie de son père pendant des années, il a dû démontrer ses habiletés à gérer un inventaire de plusieurs centaines de milliers de dollars avant de trouver un assureur: « Peut-être est-ce à cause de la valeur des marchandises, surtout sur le marché secondaire, mais les assureurs ne voulaient pas assurer la nouvelle galerie que j'allais ouvrir. » Afin de répondre à ce besoin particulier, l'entreprise de M^{me} Mendenhall a développé un produit pour les galeries débutantes.

Dresser le portrait complet de la galerie

Au bout du compte, M. Ertaskiran a pu assurer sa galerie auprès de deux assureurs distincts: « Mes locaux et le matériel sont protégés par un assureur, tandis que les œuvres d'art sont couvertes par un autre contrat. » D'autres galeries auront en revanche un seul assureur qui couvrira à la fois les lieux et l'inventaire.

De manière générale, l'assurance pour les marchands d'art « couvre les œuvres qui se trouvent à la galerie et hors des lieux, en consignation, chez un collectionneur et lors du transport, explique M^{me} Mendenhall. Elle couvre aussi la responsabilité civile de la galerie, du collectionneur ou de l'artiste. Puisque chaque galerie a un modèle d'affaires qui lui est propre, les protections sont généralement établies sur mesure. »

Il est donc essentiel de bien dresser le profil de l'assuré et de déterminer ses besoins spécifiques. Outre les renseignements généraux d'usage et l'expérience du marchand d'art, les lieux physiques, incluant les mesures de protection contre le vol et les incendies, seront analysés.



¹ *Statistiques en bref*, n° 20, juin 2006, Observatoire de la culture et des communications du Québec.

Les besoins pouvant varier plusieurs fois par mois, les représentants doivent réagir presque instantanément aux demandes de leurs assurés.

TENIR COMPTE DES LIMITES DE SES APTITUDES

Avant d'accepter un mandat, le représentant en assurance de dommages doit tenir compte des limites de ses aptitudes, de ses connaissances ainsi que des moyens dont il dispose. Il ne doit pas entreprendre ou continuer un mandat pour lequel il ne dispose pas des habiletés nécessaires sans obtenir l'aide appropriée.

Code de déontologie des représentants en assurance de dommages, article 17.



MARCHÉS PRIMAIRE ET SECONDAIRE

Selon l'Observatoire de la culture et des communications du Québec, 66 % des ventes concernent des œuvres d'art vendues pour la première fois (marché primaire) et 34 % des ventes se déroulent sur le marché secondaire, celui de la revente, de la spéculation et des encans.

Source: *Statistiques en bref*, n° 20, juin 2006, Observatoire de la culture et des communications du Québec.



La visite des lieux est incontournable: « Dans le cas d'une galerie située en région, nous exigeons des photos des lieux », ajoute M^{me} Mendenhall. La visite permettra également de vérifier où et comment sont entreposées les œuvres. Les dommages causés par l'humidité et les variations de température étant habituellement exclus des contrats, il est en effet important de faire un entreposage adéquat des œuvres.

L'inventaire de la galerie est également essentiel, y compris sa valeur globale et le pourcentage d'œuvres en consignation, d'œuvres acquises et d'œuvres qui lui sont confiées sans être consignées. Guylaine Isabelle, courtier chez Hub International, rappelle certaines questions à poser concernant l'inventaire:

- La nature des œuvres: s'agit-il de peintures, de sculptures, de bijoux ou autres?
- Le nom des auteurs, leur nationalité et l'année de réalisation des œuvres: s'agit-il d'œuvres contemporaines ou d'antiquités? D'auteurs étrangers ou canadiens?
- Les dimensions et les matériaux: est-il question de sculptures en verre ou en argile, par exemple?
- Quelle est la valeur des œuvres?

« Pour déterminer la valeur d'une œuvre, il faut spécifier quelle méthode est utilisée, soutient M^{me} Mendenhall. La valeur peut être fixée par l'artiste, la cote du marché ou la valeur estimée par un expert en évaluation d'œuvres d'art. Elle peut aussi être basée sur le montant payé par la galerie pour acquérir l'œuvre. »

Déterminer les activités de la galerie

Pour établir les limites du contrat, il est important de connaître les activités de la galerie. Au-delà des activités qui se tiennent sur les lieux mêmes, telles que les vernissages et les expositions, il faut également se renseigner sur les événements auxquels la galerie participe afin de lui offrir la bonne protection. Il y a plusieurs foires par année, notamment à Toronto, New York et Londres. « Si, une année, la galerie participe aux foires de Toronto et de New York, son avenant demeurera valide pour les années subséquentes, seule la limite de la couverture devra être révisée », mentionne M^{me} Isabelle. Lorsqu'une galerie prend part à une foire, « il faut obtenir la fiche technique des œuvres envoyées – auteur, dimensions, valeur, etc. – et des renseignements sur l'événement – dates, endroit, conditions de sécurité et d'exposition, rappelle M^{me} Mendenhall. On déterminera également tout ce qui concerne le transit de l'œuvre de son lieu habituel d'exposition ou d'entreposage au lieu de l'événement: transport, emballage, manipulation des œuvres. Bref, tout ce qui se passe entre les lieux de départ et de destination à l'aller et au retour – le principe de la protection "clou à clou" –, qui varie d'un événement à l'autre. »

Le représentant doit ainsi se tenir au courant des activités de son client pendant la durée du contrat pour lui offrir les avenants nécessaires. Cela permet également de préparer le renouvellement: « Les limites en transport varient d'un assureur à l'autre, précise M^{me} Isabelle. Une galerie qui ne transporte qu'une œuvre de 50 000 \$ par année aura sans doute besoin d'une limite en transport plus basse. Il faut voir avec l'assuré ses besoins passés et futurs. »

La bête noire

Contrairement à une idée reçue, le vol n'est pas la cause de réclamation la plus fréquente dans le milieu des galeries d'art: c'est le transport qui arrive en tête. M^{me} Bérubé-Grandmont explique: « Les œuvres d'art, quel que soit le médium, sont fragiles. Il faut les manipuler avec soin. Or c'est souvent lors du transport qu'une œuvre court le plus grand risque d'être endommagée. »

Le choix de l'emballer est donc important. Il est en fait si crucial que certains assureurs peuvent exiger dans leurs contrats que les galeries fassent affaire avec des emballeurs formés et qualifiés pour accomplir ces opérations délicates. Cependant, « si le choix de l'emballer est important, le choix du transporteur l'est aussi, mentionne M^{me} Mendenhall. Par exemple, un transporteur qui n'est pas familier avec le domaine de l'art pourrait mal remplir les documents pour la douane, ce qui présente un risque. Si ces papiers sont mal préparés, le douanier déballera l'œuvre pour la vérifier. Or il y a peu de chance qu'il remballer l'œuvre en prenant les précautions nécessaires. On a vu des œuvres complètement perdues à la suite d'un passage aux douanes. » M^{me} Isabelle ajoute: « Selon la valeur de la marchandise transportée, l'assureur pourrait refuser d'indemniser l'assuré qui n'aurait pas fait appel à un transporteur spécialisé et reconnu. Les camions de ces transporteurs sont conçus pour protéger l'œuvre contre les vibrations ou la chaleur, par exemple. »

« La plupart des contrats couvrant le transport dans la zone Canada-États-Unis, il faudra prévoir un avenant pour un déplacement outre-mer, explique M^{me} Mendenhall. Comme le trajet est souvent plus long, la possibilité que le vol comprenne une escale est grande. Il faut donc savoir si l'œuvre sera en sécurité. On regarde également tout ce qui concerne le déchargement de l'œuvre et son installation, pour s'assurer, une fois de plus, du soin qui sera apporté à ces manipulations. »

Il revient très souvent au représentant en assurance de dommages de la galerie de penser à tous ces détails. « Lorsqu'on reçoit une invitation ou qu'on entend parler d'une activité organisée par la galerie, il importe d'appeler le client pour réviser ses besoins, le cas échéant, précise M^{me} Mendenhall. C'est à nous de lui faire penser. Pour accompagner adéquatement son client, il faut entretenir une relation de proximité. » ■



Bâissez votre avenir avec nous!

Vous êtes un courtier de type « entrepreneur »?

- Joignez les rangs des courtiers d'assurance affiliés à ABECO!
- Bâissez votre propre entreprise
- Obtenez une rémunération à la hauteur de vos résultats
- Créez une valeur monétaire pour votre volume
- Profitez du soutien de l'équipe ABECO
 - budget de démarrage, soutien marketing et informatique
 - soutien au niveau du service à la clientèle

Pour plus de renseignements, contactez madame Diane Fortin au 1 888 623-2974 ou par courriel diane.abeco@videotron.ca

ABECO
COURTIERS D'ASSURANCES
Cabinet en assurance de dommages et services financiers