

LES CINQ RÈGLES À SUIVRE PAR DES COLLECTIONNEURS POUR PROTÉGER LEURS ŒUVRES

- Mieux vaut prévenir que guérir : votre partenaire en assurances doit vous aider en ce sens et vous conseiller pour protéger votre collection (vol, incendie, dégât des eaux), pour maintenir sa pérennité (accrochage, exposition à la lumière ou non, sur un socle stable), pour la préserver lors de déplacements (convention de prêt)...

- Par sa nature historique et ses aspects émotionnels, l'art est une matière très spécifique à assurer. Il n'existe pas de solution clé-sur-porte. Travaillez donc toujours avec des acteurs spécialisés.

- Choisissez le type de contrat approprié à votre cas spécifique : un contrat type incendie conviendra sans doute parfaitement à votre collection de meubles bretons (si lourds qu'on ne risque pas de les voler). Pour votre Emile Claus, par contre, vous serez sans doute plus avisé de prendre un contrat spécifique « tous risques ».

- Certains contrats-types de grands assureurs comportent des clauses qui les protègent plus que vous et votre collection. Vérifiez la déontologie et la crédibilité de votre interlocuteur : votre partenaire en assurances doit agir dans votre intérêt avant tout.

- Prenez le temps d'apprécier la discrétion des interlocuteurs et des solutions. Vous allez confier à votre assureur des informations potentiellement très sensibles. Plus la structure est petite, plus le personnel est stable, plus vous serez en sécurité.

FIVE RULES COLLECTORS SHOULD FOLLOW TO PROTECT THEIR ART PIECES.

- Better be safe than sorry: your insurance agent should help you in this regard and advise you on how to protect your collection (theft, fire, water damage), to maintain its value and condition. (Hanging, exposure to light or not, on a stable foundation) to preserve it when traveling (loan agreement)...

- Because of its historical nature and its emotional aspects, art is a very specific material to insure. There is no turnkey solution. Always work with specialized actors.

- Choose the appropriate type of contract for your specific case: a standard contract covering fire risk should probably be suitable for your collection of Breton pieces of furniture (so heavy that there is no risk of theft). On the contrary, your Emile Claus, will probably be better off with a specific "all hazards" plan.

- Some standard contracts from major insurance companies include clauses that protect them better than you and your collection. Check the ethics and credibility of your interlocutor. Your insurance agent must act in your best interest above all.

- Take some time to appreciate the discretion of the partners and solutions. You will entrust your insurer with potentially very sensitive information. The smaller the structure, the more stable is the staff, the safer you will be.



Eeckman Art & Insurance est reconnu comme acteur au sein d'un marché de niche : l'Art. Pour Eric et Marc Hemeleers, la troisième génération de dirigeants et d'actionnaires, la préservation de l'art constitue une véritable passion qui part de l'histoire d'Eeckman Art & Insurance, et qui s'exprime à travers des conseils appropriés avant la mise en place d'une assurance qui protégera votre patrimoine. Pour en savoir plus, laissons la plume à Eric et Marc Hemeleers...

Pouvez-vous préciser le cœur de métier d'Eeckman Art & Insurance ?

Eeckman aborde ses clients par ce qui leur tient le plus à cœur : leur patrimoine artistique, et leur propose de répondre ensuite à la totalité de leurs besoins en matière de couverture de risques (incendie, auto, responsabilité civile...). Notre garantie et nos services encadrent ainsi entièrement le collectionneur, les institutions, les musées, tous les professionnels de l'art... Notre situation de spécialiste se définit par un traitement des informations en toute discrétion et un professionnalisme reconnu par nos clients quelles que soient leurs activités (privées, publiques et institutionnelles, et professionnelles de l'art), par les compagnies d'assurance et par les réseaux internationaux des meilleurs experts dans les matières concernées.

Récemment, vous avez mis en place une nouvelle stratégie d'entreprise... Pouvez-vous nous en dire plus ?

Aujourd'hui notre stratégie d'entreprise est prioritairement (mais pas exclusivement) orientée vers le service aux collections privées. Pour cela, nous développons, entre autres, nos réseaux (experts, institutions, fondations, galeries) au niveau international par l'ouverture de bureaux à Paris et Genève. Ceci permet aux personnes qui nous font confiance de jouir du même niveau de qualité de services, quelles que soient leurs orientations et situations dans le monde.

Parallèlement, vous avez aussi récemment déménagé... Pouvez-vous nous en dire plus ?

Désireux de trouver un espace qui corresponde à notre stratégie et qui soit en ligne avec notre histoire et

EECKMAN ART & INSURANCE

nos valeurs, nous avons développé dans les bureaux de H²O autant de points qui pouvaient nous séduire :
 - Un bâtiment faisant partie du patrimoine restauré selon les préceptes de la conservation du patrimoine et la réhabilitation des espaces oubliés ;
 - Des espaces internes spacieux, lumineux, aménagés tout en transparence de façon contemporaine qui traduisent notre comportement professionnel dans le milieu des assurances.

En outre, nous sommes heureux de donner une seconde vie bien loin de son usage précédent, un lieu réinventé pour le plaisir des sens et la redécouverte de la ville.

Pouvez-vous nous parler des dernières expositions ou importants collectionneurs qui se sont adressés à vous ?

Le professionnalisme et la discrétion due au métier des assurances ne permet pas de transmettre le nom de nos collectionneurs privés. Eeckman se permet uniquement de communiquer sur les collections qui ont été publiquement annoncées suite au choix du collectionneur lui-même. Parmi celles-ci, nous pouvons citer Anton & Annick Herbert.

Par contre en musées relevant de l'espace public, nous avons eu et aurons la chance d'assurer les expositions suivantes :

- Bazaar Belgique, 2013, Bruxelles ;
- Yves Saint Laurent, ING, Bruxelles ;
- Michiel Coxcie au Museum M Leuven, 2013, Leuven ;
- Van Gogh, Pinacothèque de Paris, 2013, Paris ;
- Renaissance de l'impressionnisme, 2014, National Art Center, Tokyo ;
- Europalia Inde 2013-2014, Belgique.