

ASSURANCE

Comment protéger ses œuvres d'art

Porcelaine chinoise, terres cuites, bronzes, peinture... Qui dispose d'objets d'art chez lui a tout intérêt à les protéger avec un contrat en béton.

Les particuliers ne pensent pas toujours à se prémunir contre les risques de dégradation ou de perte de leurs objets précieux, œuvres d'art ou pièces de collection. Souvent par négligence ou par peur du fisc. L'obligation qu'avaient les assureurs de déclarer les références des contrats liés à ce type d'objets, bien qu'abrogée en 2004, a laissé des traces... De fait, les compagnies d'assurances, qui avaient des difficultés à commercialiser ces polices très spécifiques, ont imaginé des contrats habitation haut de gamme, calqués sur les contrats multirisques standard, mais proposant des garanties bien plus étendues. « Les assurances multirisques habitation standard ne couvrent que de 50.000 à 80.000 euros de mobilier, ce qui n'est pas suffisant lorsque le particulier possède des objets d'art ou de collection », indique Philippe Bouchet, délégué artistique et souscripteur chez AXA Art. A côté de ces contrats haut de gamme, certaines compagnies proposent des contrats uniquement dédiés aux objets d'art et de collection. C'est le cas chez AXA Art, Hiscox et Albingia.

Garanties variées

Ces multirisques haut de gamme s'adressent à ceux dont le patrimoine mobilier atteint au moins de 150.000 à 200.000 euros. Elles proposent essentiellement une couverture tous risques et garantissent

les biens immobiliers et mobiliers contre le dégât des eaux, l'incendie, le vol. Ces contrats couvrent aussi les garanties légales (catastrophes naturelles, technologiques, terrorisme, attentats, émeutes...). Les contrats prévoient presque toujours des garanties complémentaires, tel le transport d'un tableau « clou à clou » en cas d'exposition hors du domicile, de détérioration après une chute accidentelle... Attention, il existe des exclusions, notamment pour les objets fragiles (porcelaine, terres cuites, etc.). « Le contrat peut également prévoir des obligations en matière de sécurité (alarme...) », précise Claire Paix, directrice de la branche art chez Albingia.

Concernant plus précisément les objets d'art et de collection, l'étendue de la garantie peut être déterminée selon deux modes de calcul : la valeur déclarée ou la valeur agréée. Dans le premier cas, l'assuré fournit une estimation de ses biens. La prime est évidemment calculée en fonction de la valeur déclarée. Mais, attention, si un sinistre survient, l'assuré devra fournir la preuve de l'existence et de la valeur des objets qu'il détenait. Une facture d'achat n'est pas toujours suffisante et presque toutes les compagnies exigent une expertise, difficile à réaliser après un vol. L'indemnisation peut donc prendre beaucoup plus de temps. Dans le second cas, les objets sont expertisés avant ou lors de la sous-



Wolf Jens, « Sans titre », 2010.

DES CONTRATS SPÉCIFIQUES POUR LES OBJETS D'ART ET DE COLLECTION

Dans le domaine des objets d'art et de collection, c'est le règne du sur-mesure. Certains assurent à partir de 80.000-100.000 euros, d'autres n'émettent aucun préalable. « Nous assurons tous les objets d'art et de collection, explique Claire Paix, chez Albingia. Le profil de notre clientèle s'établit entre 30.000 et 15 millions d'euros. Nous collons à la demande. » « On peut ne pas assurer contre le vol un tableau de deux mètres sur trois, en principe difficile à voler », ajoute-t-elle. Les garanties sont les mêmes que celles

incluses dans les contrats tous risques habitation, mais parfois plus élaborées en termes de garanties complémentaires. La prime démarre autour de 500 euros et peut aller bien au-delà de 1.000 euros selon la valeur de l'objet assuré. « Nous estimons toutefois que les contrats spécifiques objets d'art et de collection sont plus appropriés pour les professionnels (galeries d'art, musées...) », précise Thierry Motteau d'Elbruel, responsable du service immobilier de prestige chez Generali.

cription, ce qui permet d'apporter la preuve de leur existence et de leur valeur. « C'est plus sécurisant pour l'assuré comme pour nous », note Charles-Henri Pavie, expert produit chez Hiscox. « En valeur agréée, l'assureur rembourse dans la semaine », affirme Laurent Hache, du cabinet Authenticité.

Cote évolutive

Reste que la cote d'un objet peut changer au fil du temps, en particulier dans l'art contemporain. C'est pourquoi il est important de prévoir une réévaluation régulière. « Un inventaire préalable tous les cinq ans est conseillé », estime Eric Couturier, expert à Paris.

La prime évolue en fonction de la valeur du patrimoine assuré. Dans un grand nombre de cas, elle se situe entre 3.000 et 5.000 euros TTC par an. Pour un appartement parisien de type haussmannien abritant un contenu d'une valeur estimée de 1 million d'euros (mobilier, objets d'art...), par exemple, la prime atteint 5.000 euros TTC chez Generali. Chez AXA Art, « elle se situe à 1.300 euros pour un niveau de garantie équivalent à 250.000 à 300.000 euros », précise Philippe Bouchet. Chez Hiscox, « la prime tourne en moyenne autour de 3.500 à 4.000 euros », indique Charles-Henri Pavie.

COLETTE SABARLY



Le commissaire-priseur ne perçoit ses honoraires que lorsque l'objet qui lui a été confié est vendu.

Bien estimer ses objets de valeur

Héritage, divorce... Il faut parfois se séparer de ses objets de valeur. Les pistes pour vendre au meilleur prix.

Pas facile d'estimer la valeur d'un objet d'art ou de collection. Un meuble d'époque peut avoir une valeur dérisoire parce qu'il est abîmé ou parce qu'il est passé de mode et que la demande s'est tarie. A l'inverse, une collection d'affiches ou de jouets anciens qui paraît insignifiante à son propriétaire peut véritablement présenter un intérêt. Bref, mieux vaut s'adresser à un professionnel pour estimer certains biens. « On brise parfois des rêves, mais on en crée aussi », raconte Myrtille Dumonteil, commissaire-priseur, fondatrice d'Art Valorem. Chez un particulier qui m'avait fait venir pour un pastel finalement sans valeur, j'ai découvert une coupe libatoire en corne de rhinocéros

du XVII^e siècle, qu'il a ensuite pu vendre 25.000 euros. »

Canaux de vente multiples

On peut recourir à un expert, à condition d'être vigilant. « En France, le métier d'expert n'est pas réglementé et 80 % des professionnels sont aussi des marchands. Donc, juge et partie à la fois ! », explique Laurent Hache, du cabinet Authenticité. Leurs tarifs sont libres : « Ils s'établissent le plus souvent en fonction d'un pourcentage par tranches sur le montant estimé », poursuit-il. Ils oscillent entre 1 % et 5 %, selon la nature de l'objet et son prix.

L'expert peut, outre l'estimation, jouer les intermédiaires dans les ventes de gré à gré ou aux enchères. Autre piste : passer par un anti-

quaire. En principe, l'antiquaire (généraliste ou spécialiste) connaît bien son marché. Il établit son prix d'achat en fonction de l'intérêt que revêt l'objet et de la marge qu'il peut dégager, ce qui le conduit généralement à minimiser la valeur du bien pour le revendre le plus cher possible. Mais il paie souvent cash, ce qui constitue un avantage pour ceux qui tiennent à la confidentialité.

On peut encore faire appel à un commissaire-priseur. Mandaté par le propriétaire, il a intérêt à vendre le plus cher possible, sa rémunération étant calculée sur la base d'un pourcentage du prix de cession. S'agissant de ventes publiques, ce professionnel doit prévoir de la publicité, réaliser un catalogue le cas échéant. « Notre but est de réu-

nir le maximum d'acheteurs pour faire monter les enchères », précise Myrtille Dumonteil. Là encore, petit bémol, car la préoccupation du commissaire-priseur est de remplir sa salle des ventes. « Si vous possédez une armoire normande, mieux vaut la vendre en Normandie que dans le sud de la France, mais jamais le commissaire-priseur ne vous le conseillera », rétorque Laurent Hache.

Le coût d'un intermédiaire

Appelés pour des inventaires ou des ventes, les commissaires-priseurs sont libres de déterminer leurs tarifs. Leur rémunération s'établit sur la base d'un pourcentage appliqué à la valeur des objets. « Pour un inventaire estimé à

30.000 euros, il en coûte autour de 300 euros hors taxes », précise Myrtille Dumonteil. Pour une vente, le pourcentage oscille entre 10 % et 20 % selon les objets confiés, la moyenne se situant autour de 15 % à 17 %. « Il y a des objets qui ne nécessitent pas de catalogue et, dans ce cas, les frais peuvent être ramenés entre 12 % et 13 % ». Payés par le vendeur, ces frais sont négociables. « Plus les frais sont importants et plus nous avons de latitude pour les négocier », précise Laurent Hache. Pour autant, le commissaire-priseur ne perçoit ses honoraires que lorsque l'objet est vendu. Ceux-ci sont prélevés directement sur le prix de vente (pour la taxation de la plus-value, lire page suivante). C. S.

WFINANCE



Votre retraite ?

Savez-vous que nous disposons de solutions personnalisées qui permettent de compenser les limites des offres traditionnelles ?

W Finance : votre expert en organisation patrimoniale

www.wfinance.com

83/85 avenue Marceau
CS 61623
75783 PARIS cedex 16
Tél. 01 53 24 46 46

Société anonyme au capital
de 4 890 280 euros
702 022 443 RCS Paris
TVA intracommunautaire :
FR 43 702 022 443

