



# Alain Spruyt

« Nous considérons l'assurance comme un service de *butler* »

Le courtier en assurance anversois Alain Spruyt est l'un des acteurs les plus discrets du monde de l'art. Il applique à ce secteur le savoir-faire acquis par son bureau dans le domaine des diamants et bijoux, jusqu'à Los Angeles.

TEXTE : **THIJS DEMEULEMEESTER**    PORTRAITS : **GUY KOKKEN**

La présence d'un hélicoptère miniature au-dessus de son bureau n'est pas le fait du hasard : Alain Spruyt pilote lui-même des hélicoptères depuis quinze ans. Difficile de faire autrement avec ses treize bureaux Driesassur répartis dans neuf pays. « Mon grand-père a fondé la société en 1949, lorsqu'il a déménagé des Pays-Bas vers la Belgique. Il travaillait pour un certain Driessen qui possédait son propre bureau d'assurance, Driessen Assurantiën. Lorsque mon grand-père a repris la société, il a jugé important de conserver le nom pour ses sept clients de l'époque. Dommage, mais quand j'ai envisagé, il y a quinze ans, de changer enfin de nom, j'en ai parlé à quelques diamantaires anversois de mes clients qui furent unanimes : 'We thought you were smarter'. Donc le nom est resté, il faut vivre avec. » Ce qui a changé, c'est la carte de visite. Quiconque connaît cette société, se rappelle peut-être de 'l'homme au revolver' qui a longtemps orné les stores et les cartes de visite de Driesassur. Un personnage plutôt agressif au-dessus du slogan 'We Insure You Against Them'. Alain Spruyt : « Cela marchait du tonnerre car les gens savaient ce que nous faisons : les protéger contre toutes sortes de bandits. Jusqu'à ce que je remette, à la fin des années 1990, ma carte à un potentiel client lors d'un dîner à Moscou. Il s'est emparé d'une paire de ciseaux et en a lacéré l'image de l'homme armé. 'Si vous voulez vous en sortir vivant en Russie, vous avez intérêt à ne pas distribuer de cartes sur lesquelles quelqu'un pointe un revolver', m'a-t-il expliqué. Peu après, les Twin Towers étaient détruites par un attentat terroriste. Tout à coup, ce slogan devenait incongru. Nous l'avons transformé en 'We Insure the Most Beautiful Valuables in the World', ce qui reflète aussi notre ambition internationale. »

## **Khmer**

Le père d'Alain Spruyt, Eric, a établi sa réputation en tant que courtier spécialisé dans les diamants et bijoux. A l'époque où son fils entre

---

Le plus remarquable dans le portefeuille clients d'Alain Spruyt, ce sont les artistes. "Ils sont l'angle mort du monde de l'art", dit-il.

dans l'entreprise en 1985, des hommes d'affaires indiens arrivaient en masse à Anvers. « J'avais de bons rapports avec eux et j'ai donc commencé à souscrire des assurances en leur nom. A petite échelle d'abord, mais cela a vite évolué. Peu à peu, leurs sociétés ont commencé à se développer. Et bientôt, ils ont laissé leur marque sur le marché mondial du diamant. Lorsque ces diamantaires indiens ont ouvert leurs filiales à New York ou en Israël, ils m'ont naturellement demandé de les assurer aussi. J'ai donc internationalisé mon bureau avec eux. Comme ils me faisaient confiance, ils m'ont présenté de nouveaux clients. Et chaque fois que j'atteignais cinquante clients dans un endroit du monde, essentiellement dans le secteur du diamant, j'ouvrais un nouveau bureau. J'ai maintenant treize filiales. Nous assurons, par exemple, 80 % des clients de la De Beers, société de négoce en diamant active partout. Nous sommes leaders du marché dans le secteur du diamant, mais dans celui de l'art – une catégorie relativement nouvelle –, il y a encore de la marge. » Alain Spruyt est pourtant issu d'un milieu de collectionneurs d'art. Enfant, il collectionnait déjà avec passion les timbres-poste et les pièces de monnaie et, à l'âge adulte, il a commencé par collectionner des boîtes anciennes en argent des XVIIIe et XIXe siècles. « Ma véritable collection d'art a débuté avec la photographie contemporaine, dont quelques œuvres sont accrochées aux murs de notre bureau d'Anvers. A mon domicile, je combine ces œuvres avec des sculptures Khmer, des statuettes précolombiennes, des sculptures antiques et de l'art primitif thaï. Et bien sûr aussi

avec de l'art contemporain. Etre très éclectique, c'est un truc de famille. »

### **Des top-artistes de LA assurés**

Par l'intermédiaire de ses clients dans le secteur du diamant, Alain Spruyt a abordé le monde de l'art ces dernières années. Car les diamantaires ressemblent aux collectionneurs d'art qui confient volontiers l'assurance de leurs collections à Driesassur. Des galeries, parmi les plus importantes du pays, comptent depuis lors parmi ses clients. Mais le plus remarquable, dans le portefeuille clients de Alain Spruyt, ce sont les artistes. « Ils sont l'angle mort du monde de l'art », commente-t-il. « J'ai eu la chance, grâce à mes clients, d'assurer des artistes américains de premier plan. Un sinistre complexe et important s'est ainsi produit dans un atelier de Los Angeles. Comme nous avons réussi à tirer d'embarras cet important client, notre nom s'est rapidement répandu dans le landerneau local. Ainsi, en deux ans, des artistes de haut niveau comptent-ils désormais parmi les clients de Driesassur. Il faut savoir que ces artistes ont constitué d'incroyables collections d'art. Ils ont échangé leurs propres œuvres contre celles de leurs collègues et ainsi composé des collections parfois estimées à des dizaines de millions d'euros. Cela vaut donc la peine de les assurer. Demandez donc à Rosemarie Trockel, cette artiste allemande dont la collection privée, essentiellement composée d'œuvres d'art échangées avec d'autres, est partie en fumée en 2016. Cette collection, dont un Warhol, était estimée 30 millions d'euros. Si elle avait été bien assurée, elle aurait récupéré des millions d'euros, même si cela ne remplace pas les œuvres détruites. »

### **Un Calder par hélicoptère**

Des artistes, mais aussi des collectionneurs d'art privés sont les clients d'Alain Spruyt. Ils atterrissent chez Driesassur tantôt par l'intermédiaire de marchands d'art, tantôt via le monde du diamant, en général par le 'bouche à oreille'. « Notre bureau n'est certainement pas l'assureur d'art le plus connu en Belgique, mais Drieassur tente de s'y prendre autrement. Chez nous, on mise sur la réputation, pas sur le marketing ou les événements mondains. Je souhaite une approche plus personnelle et privée. Nous considérons les assurances comme un service de *butler* : nous sommes là quand vous avez besoin de nous. Nous avons bien entendu un certain pouvoir de couverture. Lloyd's nous a ainsi accordé une procuration pour souscrire en son nom jusqu'à 50 millions d'euros. C'est indispensable dans notre domaine d'activités. Certains de nos clients possèdent une maison de campagne, un bateau et un jet privé. S'ils souhaitent déplacer une œuvre de leur artiste préféré d'un endroit à l'autre, nous pouvons sans

---

« Si un client souhaite déplacer une œuvre de son artiste préféré d'un endroit à un autre, nous pouvons sans problème nous en charger, en clou à clou, sans qu'il doive s'en préoccuper. »

problème les assurer 'clou à clou' pour cette opération sans qu'ils doivent s'en préoccuper. Le plus compliqué que Drieassur ait eu jusque ici à assurer fut, pour un client habitant en montagne, le transport de deux gigantesques sculptures de Calder. En raison de cet emplacement haut perché, la logistique à mettre en œuvre était périlleuse. J'ai donc proposé un transport avec suspension par hélicoptère. Tout le monde m'a regardé avec étonnement, mais cette solution s'est finalement avérée la plus rapide, la plus sûre et la moins coûteuse. » Les collectionneurs d'art qui s'adressent à Driesassur sont toujours priés de présenter un inventaire détaillé. « Ils nous demandent en général de leur faire une offre pour leur collection 'd'une trentaine d'œuvres'. Mais quand nous venons faire l'inventaire, nous découvrons qu'il y en a plus du double : les assurés potentiels ont tendance à sous-estimer leur collection. Or, c'est une affaire délicate. Nos clients sont, comme nous, des passionnés d'art. Nous les guidons dans le volet administratif. C'est souvent leur point faible alors que c'est notre atout. Nous les écoutons attentivement afin de leur fournir un service sur mesure. Certains sont très bien assurés par des collègues, surtout quand on constate que des faux se sont glissés dans leurs collections... Nous essayons d'estimer et d'assurer en valeur réelle, avec l'aide d'experts externes. »

### **Un Modigliani dans sa chambre**

L'essentiel, pour Alain Spruyt, est de maintenir le contact avec le collectionneur. C'est un facteur important dans son estimation des risques. « Notre coopération dépend de la manière dont cette personne traite l'art. Si quelqu'un accroche un tableau de Modigliani dans les toilettes ou dans sa chambre, c'est bon signe, car je sais ainsi qu'il est amoureux de sa collection. Si vous découvrez son œuvre la plus chère dès le seuil de la porte, vous pouvez être sûr qu'il s'agit d'un chasseur de trophées qui s'intéresse aux grands noms, mais qui possède peut-être les mauvaises œuvres de ces artistes vedettes. Je n'ai rien contre cette catégorie de collectionneurs, mais j'essaie de les éviter comme clients. Pourquoi ? Parce qu'ils portent plus vite préjudice à une œuvre, étant donné qu'ils se soucient moins de l'art. Il s'agit pour eux

d'une image de marque, pas d'une passion. Ils représentent donc un plus gros risque pour un assureur comme moi. » Alain Spruyt exerce depuis assez peu de temps ses activités d'assureur dans le milieu de l'art. Mais le fait qu'il soit un grand amateur – lisez : collectionneur – l'aide beaucoup. « Je peux parler d'antiquités, d'art du XIXe siècle (la passion de mon père), d'art moderne, d'art contemporain et même d'art numérique. Je visite le plus grand nombre possible de foires, tant dans le secteur de l'art que du diamant, pour me tenir au courant du marché. » Quelques importants marchands d'art font partie de la famille Spruyt dont sa tante, Véronique Bamps, spécialiste belge de bijoux anciens. Elle expose, entre autres, des pièces de Tiffany, Van Cleef & Arpels ou Cartier dans des salons du niveau de la TEFAF, Masterpiece et à la Biennale des Antiquaires. Son frère, Patrick Berko, s'est spécialisé en art européen du XIXe siècle. « Ils sont bien évidemment assurés par nos soins. »

### Magritte à Knokke

Assurer des musées n'est pas l'activité-clé d'Alain Spruyt. Et quand les collectionneurs souhaitent coopérer avec des musées pour des prêts, Driesassur se tient sur ses gardes. « Nous avons pour ce faire un avocat spécialisé en interne. Des œuvres sont souvent endommagées pendant le transport, depuis et vers un musée. Au lieu d'un contrat signé entre les collectionneurs et le musée, nous préparons le prêt intégralement sur contrat. Il n'y a donc pas de discussion possible, pas de contestation en cas de dommages par des tiers, par exemple des marchands d'art. Je comprends que les collectionneurs souhaitent prêter leurs œuvres à de prestigieux établissements, mais nous sommes en droit d'attendre en retour que ces musées mettent tout en œuvre pour protéger ou transporter ces œuvres dans de bonnes conditions. Nous vérifions que celles-ci soient assurées sous la police du client, en demandant à l'institution de payer le surcoût de prime. S'ils s'y opposent, nous négocions jusqu'à ce que l'affaire soit réglée. C'est aussi à cela que sert un *butler*. » Existe-t-il des œuvres d'art impossibles à assurer ? Un Léonard de Vinci par exemple ? « Nous pouvons tout assurer jusqu'à 400 millions d'euros, ou plus s'il



le faut. Tout dépend de la manière dont le risque se présente. Les œuvres sur papier sont ainsi très fragiles, mais nous assurons, par exemple, déjà l'entièreté d'une importante collection privée de livres anciens. Ce client conserve ses plus belles pièces dans une chambre forte climatisée, sa maison est en outre entièrement protégée contre les problèmes d'humidité. Le risque de catastrophes est très faible chez lui. Mais, si on me demandait d'assurer la peinture murale de René Magritte au Casino de Knokke, j'y réfléchirais à deux fois. Que se passera-t-il si le bâtiment est vendu ? Ou l'œuvre ? Nous avons eu un précédent avec une immense peinture murale de Basquiat aux Etats-Unis. Le mur a été vendu, a dû être démolit et reconstruit ailleurs. Cela a réussi, nous aimons ce genre de défi. Nous avons récemment reçu une demande d'assurance pour une œuvre installée au Festival d'art et de musique Burning Man, œuvre monumentale réalisée dans une sorte de papier décheté. Elle fut entretemps vendue à un de nos clients qui souhaitait l'installer dans un lieu public. Le risque de dommage était incommensurable, mais nous avons ici encore trouvé une solution. Mon crédo est le suivant : soit vous assurez correctement quelque chose, soit vous ne l'assurez pas du tout. »

---

« Si quelqu'un accroche un tableau de Modigliani dans les toilettes ou dans sa chambre, c'est bon signe, car je sais ainsi qu'il est amoureux de sa collection. »

### En savoir plus

Contacteur  
Driesassur  
Quinten Matsijslei 12  
Anvers  
alain@driesassur.com  
www.driesassur.com