



## **Presse Book**

# APPIA

Art & Assurance

2017 1. Bourgogne Tribal News Mai 2017

**“Ne l’oublions pas : nous sommes avant tout amateurs d’art”**



Hadrien Brissaud et Edouard Bernard

# L'assurance, passion et expertise

En 2017, Edouard Bernard et Hadrien Brissaud ont renommé leur cabinet APPIA Art & Assurance

Propos recueillis par Les Filles pour Gus Adler

Edouard, Hadrien, nous nous retrouvons pour la deuxième édition du Bourgogne Tribal Show, que s'est-il passé en un an ?

**Hadrien Brissaud :** Tout d'abord, nous avons attendu avec impatience cette deuxième édition ! Je me souviens avoir dit à Julie Arnoux et Olivier Auquier dès la fin de la première édition en mai dernier, qu'ils pouvaient compter sur nous en 2017. Il était très important pour nous d'arriver à construire un partenariat sur le long terme avec Gus Adler & Filles sur le projet du Bourgogne Tribal Show.

**Edouard Bernard :** En une année, beaucoup de changements se sont produits. En effet, depuis le mois de mai 2016, nous avons développé de nouveaux produits à destination des galeries afin d'offrir des solutions toujours plus souples. Nous avons également mis en place un contrat pour les particuliers à des taux très compétitifs et ce dans le but de rendre l'assurance des œuvres d'art toujours plus accessible. Enfin, changement important : en jan-

vier nous avons renommé notre cabinet APPIA Art & Assurance.

**Avant de revenir sur ces nouveaux produits, pourquoi APPIA ?**

**E. B. :** En décembre 2016, Hadrien et moi-même avons racheté l'ensemble des parts de la société. Changer de nom est l'occasion de marquer le coup, de se différencier et de consolider davantage notre indépendance, indispensable pour servir nos clients.

**H. B. :** Le choix du nom s'est fait assez naturellement. La Via Appia est à l'origine des grandes routes commerciales sécurisées de l'époque moderne. De nos jours, la voie perdure toujours, certains de ses tronçons ont été préservés et modernisés. Sécurité, pérennité : des valeurs que nous défendons en tant que courtiers en assurances.

**Vous parlez de nouveaux produits. En quelques mots pour nos lecteurs, qu'ont-ils de nouveau ?**

**H. B. :** Tout d'abord, nous avons rédigé de nouvelles conditions générales simplifiées et plus courtes : elles tiennent en onze pages. Quant aux conditions particulières, elles

peuvent être modifiées à la demande du client pour avoir une police 100 % sur mesure et adaptée à ses besoins réels : l'assurance n'a plus de limites ! Enfin, les taux pratiqués sont ultra-compétitifs sur le marché, ce qui n'est jamais pour décevoir nos clients.

**E. B. :** Par exemple, nous pouvons couvrir sans aucun problème des objets fragiles ou précieux, transportés par l'assuré dans son propre véhicule ou même sur son scooter. Nous couvrons également des objets fragiles en envoi par messagerie postale (type Fedex) et bien d'autres situations, souvent exclues des contrats traditionnels.

**Au-delà de l'assurance stricto sensu, n'êtes-vous pas sollicités pour d'autres problématiques par vos clients ?**

**H. B. :** C'est en effet le cas en permanence car notre métier de courtier en assurances est avant tout un métier de conseil qui ne s'arrête pas à la simple souscription d'un contrat. Il y a une phase de conseil, en amont de la souscription du contrat, pour comprendre les risques de notre client – particulier, professionnel ou musée – et l'aider à dégager une

structure de risque à laquelle nous allons répondre. En assurant plus d'une centaine de galeries, nous avons de fait, une visibilité très large des risques et des sinistres possibles, en fonction de la nature des objets, des modes de transport ou des lieux d'exposition. Sur cette base, nous conseillons notre client pour couvrir ce qui est le plus risqué dans son activité.

**E. B. :** Notre conseil en amont est bien évidemment lié aussi à la sécurisation des locaux qui est devenue primordiale : dans la plupart des cas, elle permet d'éviter le sinistre et donc de diminuer les primes d'assurance. Nous pouvons conseiller et recommander des intervenants pour réaliser ces travaux de sécurisation. Il y a aussi une phase de conseil en aval, suite à un sinistre, pour aider le client à le déclarer et prendre les bonnes mesures afin qu'il soit indemnisé dans les meilleurs délais par la compagnie. Il nous arrive régulièrement de suivre des sinistres qui ne seraient pas couverts s'ils n'étaient pas défendus correctement auprès de la compagnie. C'est aussi là le cœur de notre métier.

**Comment suivre le marché et vos clients avec autant d'acteurs différents (particuliers galeries, musées, etc.) ?**

**E. B. et H. B. :** Nous sommes présents sur les salons et les foires, lors des vernissages, et suivons de très près l'actualité artistique sur le marché et dans les musées, à travers une veille quotidienne des tendances et des nouveautés.

Ainsi, nous nous assurons d'être bien en phase avec nos clients pour toujours mieux les comprendre. Cette veille de marché se double d'une veille technique et juridique, liée au marché de l'assurance et aux évolutions imposées par le législateur ou le régulateur. C'est un domaine en perpétuelle évolution qui nécessite un suivi précis pour que les contrats

proposés aux clients respectent en permanence ces normes juridiques. Cette double veille nous donne la capacité d'évoluer dans le marché de l'art en lui apportant notre expertise technique sur le cadre juridique et légal de l'assurance. Enfin ne l'oublions pas : nous sommes avant tout amateurs d'art, donc rencontrer nos clients, découvrir de nouvelles pièces ou être présents – ici au Bourgogne Tribal Show – sont autant de plaisirs. C'est joindre l'utile à l'agréable, la passion à l'expertise !

**Une dernière question, pouvez-vous nous donner vos 06 ?**

Avec plaisir, joignables à toute heure !

**Hadrien :** 06 63 26 29 23  
**Edouard :** 06 20 31 64 45 ■

**ENGLISH VERSION PAGE 8**

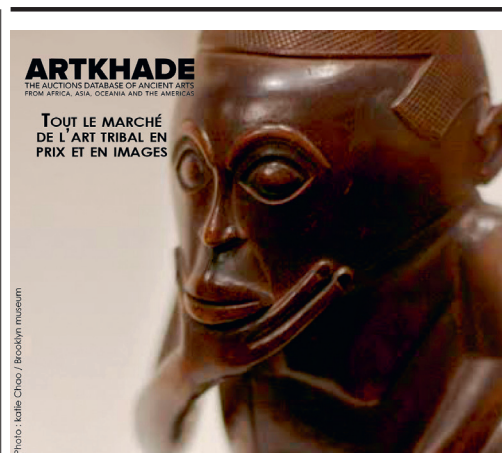


Photo: Katie Chao / Brooklyn Museum



Suivez-nous @appia-art

**CONTACT**

[contact@appia-art.fr](mailto:contact@appia-art.fr)

22, boulevard Maillot  
92200 Neuilly sur Seine  
Tél. 09 67 50 34 13