

PARIS

**CENTRE INTERNATIONAL
D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES**

Rapport réalisé par un groupe d'experts présidé par

- M. Jean-Jacques Bonnaud.

Octobre 1994

PARIS, CENTRE INTERNATIONAL D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES

INTRODUCTION :	Page 3
-----------------------	-------------------------

IERE PARTIE : L'ASSURANCE FRANCAISE : UNE MONTEE EN PUISSANCE REELLE, MAIS INACHEVEE

I - PLACES D'ASSURANCES : ETAT DES LIEUX	6
A. Le concept de place d'assurances internationale	6
B. La suprématie de la place de Londres est-elle réellement menacée ?	8
C. La place de PARIS, aujourd'hui : "Forces et Faiblesses"	10
II - LE CHEMIN DYNAMIQUE DE L'ASSURANCE FRANCAISE	18
A. Du repli de l'après guerre à l'essor international de la Décennie 80.	18
B. A ce jour, les "Français ont le mieux profité de l'Europe" ?	19

2EME PARTIE : PARIS, CENTRE INTERNATIONAL D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES: LES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT POSSIBLES

A. Scénario de développement de Paris par la "Relance" des souscriptions d'affaires internationales d'assurances et de réassurances.	25
B. S'inspirer de Londres et créer des "Underwriting centers"	26
C. Une ambition pour Paris : construire une force d'assurances "A la Française"	28

3EME PARTIE : BATIR A PARIS UN MODELE SPECIFIQUE DE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL : LES ACTIONS A MENER

A. Ressources Humaines : mieux former, mieux assister les personnels qui se consacrent à l'International	31
B. Optimiser nos forces commerciales, tirer parti de nos structures internationales	35
C. Moderniser les échanges d'information, améliorer notre productivité	36
D. Maintenir un environnement réglementaire souple	38
E. Poursuivre et accroître l'effort d'harmonisation de la charge fiscale	39
F. Poursuivre le développement du rôle financier de l'assurance, par l'accroissement de l'épargne longue	41

CONCLUSION GENERALE :	42
RAPPEL DES PRINCIPALES PROPOSITIONS	44
ANNEXES	46

INTRODUCTION

L'assurance s'internationalise en cumulant les effets des changements d'environnement propres à l'ensemble des industries financières et des pressions qui lui sont spécifiques, liées à l'évolution de la nature et du coût des risques qu'elle assume.

Après les changements intervenus depuis une vingtaine d'années, qui ne sont déjà pas minces, de plus profonds bouleversements s'amorcent dont l'accomplissement demandera peut-être autant de temps. Les crises conjointes de la réassurance mondiale, des marchés plus ou moins touchés par les tornades de la conjoncture, technique ou financière, et celle d'une institution comme les Lloyds de Londres, sont autant de signes révélateurs.

D'un côté, au plan financier, l'internationalisation des transactions, la libération des mouvements de capitaux, les perspectives du marché et d'une monnaie européenne uniques, donnent le sentiment qu'une immense redistribution des cartes entre places financières établies est en cours.

De l'autre, ce mouvement d'internationalisation croissant des marchés d'assurances est poussé à la fois par la dynamique de constitution progressive d'entreprises multinationales et les effets techniques de la pression financière due à la montée en fréquence et en coût des grands risques, industriels ou naturels, ainsi qu'aux conséquences des comportements judiciaires en matière de responsabilité civile dans les pays les plus avancés.

Ce mouvement nécessaire de restructuration est gêné par la fin des facilités de la bulle financière. Pourtant, là aussi, une certaine redistribution des cartes apparaît inévitable, vraisemblablement au profit de ceux qui ont su garder la tête froide et maintenir les valeurs du professionnalisme.

On peut légitimement se demander si ces changements et les difficultés de la place de Londres qui reste cependant la seule véritable place internationale d'assurance n'offrent la possibilité à une ou plusieurs places concurrentes, d'émerger plus significativement. Dans cette hypothèse Paris a-t-il un rôle à jouer ?

Les avantages de la concentration en un même lieu géographique d'un grand nombre d'opérateurs susceptibles d'apporter, d'assurer et de réassurer des risques étrangers et/ou internationaux sont considérables : les retombées en termes de capacité de placements financiers, de savoir-faire et de potentiel de services à haute valeur ajoutée liés à l'assurance, sans parler de retombées économiques du fait de la présence de sièges sociaux plus nombreux, sont très attractives. La prospérité et le rayonnement de la City de Londres en témoignent.

D'autre part, l'industrie française de l'assurance a fait depuis une vingtaine d'années suffisamment de progrès pour prétendre à un rôle international.

Cinquième marché intérieur du monde, elle dispose d'entreprises notables à l'échelle européenne, elle a une réputation internationale reconnue notamment en matière d'assurance aviation et d'assurance maritime, elle dispose d'une capacité croissante de réassurance et a développé ces dernières années des réseaux d'établissements à l'étranger qui peuvent non seulement lui permettre de servir ses clients français à l'étranger, mais d'attirer à Paris certains risques internationaux. Dans la conjoncture financière actuelle, marquée par l'ébranlement de groupes britanniques et américains aux prises avec des dégradations d'actif, des comptes d'exploitation fortement déficitaires, la situation dramatique de certains groupes nord-européens, l'assurance française offre un meilleur visage et malgré le déficit de l'assurance dommages, une moindre rentabilité en vie et les difficultés dans le secteur immobilier, les entreprises françaises ont une image sécurisante en matière de solvabilité comme le prouvent les appréciations des experts internationaux.

L'analogie avec Londres ne saurait cependant être poussée trop loin. Le modèle londonien est à l'évidence non transposable. Il est le point d'aboutissement d'une évolution historique et sociologique unique et sa force a été jusqu'ici bâtie sur un réseau considérable d'apporteurs d'affaires, courtiers anglais mais aussi internationaux, le plus souvent américains. Saisir une défaillance qui n'est peut-être que passagère pour attirer aujourd'hui à Paris des risques dont Londres ne veut plus ou que Londres ne peut plus assurer, notamment les réassurances en excédent de sinistres sur grands risques catastrophiques, et les risques de responsabilités du marché américain serait, aujourd'hui, parfaitement contre-productif.

Garder et attirer à Paris le maximum de clients français, européens mais aussi du monde entier doit être l'objectif. La stratégie à suivre consiste à valoriser des atouts liés à l'amélioration en cours de nos capacités techniques et financières de souscription tout en remédiant aux lacunes de notre marché dans une perspective à long terme. Tel est l'objet de ce rapport.

1ERE PARTIE

L'ASSURANCE FRANCAISE :

UNE MONTEE EN PUISSANCE REELLE, MAIS INACHEVEE

I - PLACES D'ASSURANCES : ETAT DES LIEUX

A - LE CONCEPT DE PLACE D'ASSURANCES INTERNATIONALE

UNE PLACE D'ASSURANCE INTERNATIONALE EST UN LIEU GEOGRAPHIQUE OU SE CONCENTRENT, DE FACON EFFICACE, L'OFFRE ET LA DEMANDE D'ASSURANCE ET DE REASSURANCES, NATIONALES ET INTERNATIONALES, QUI ATTIRE LES COURTIERES ET LES SOUSCRIPTEURS DU MONDE ENTIER ET ASSURE DE FACON PERENNE LA PRESENCE DE CAPACITES D'ASSURANCES, MALGRE LES VICISSITUDES CONJONCTURELLES DU MARCHE.

Telle apparaît la définition, à la fois pragmatique et idéale, qui cerne le mieux les caractéristiques dont les différents intervenants, clients et risk-managers, intermédiaires, assureurs et réassureurs, exigent la présence conjointe pour constituer une place digne de ce nom.

- Centre géographique toujours et encore, malgré toutes les virtualités de communication et d'information que contiennent les réseaux à valeur ajoutée d'aujourd'hui et de demain, et qui permettraient pourtant d'imaginer une ou des délocalisations quasi abstraites, affranchies du lieu.
- Ouverture totale sur le monde, par la coexistence dans l'action d'acteurs français et étrangers, traitant les affaires domestiques et les affaires transnationales, dans des courants d'échanges fonctionnant dans les deux sens.
- Gamme de capacités élevées, présentes le plus constamment possible, venues du marché domestique ou des marchés d'origine, que vivifient des flux de courtage et de réassurance importants, baignant dans un "quotidien international" banalisé.
- Pôle non pas unique, mais noeud "câblé" sur un plus vaste système où peuvent cohabiter harmonieusement, complémentirement, plusieurs capitales d'assurances, nervures centrales des courants d'échanges industriels et commerciaux de plus en plus mondialisés, d'assureurs et de réassureurs en situation de concurrence, mais dans un cadre de synergie. Etre un point de passage obligé d'un réseau en voie de mondialisation.

L'histoire nous apprend que si le destin d'une place ne se "décrète" pas, son émergence résulte d'efforts d'organisation intenses, de référence à des valeurs communes de ses principaux acteurs, en phase avec les opportunités qu'offre la houle des événements. Si le destin d'une place se scelle à partir d'une inspiration heureuse, il est aussi et surtout le fruit d'efforts habiles et patients. Une place se construit.

° ° °

Historiquement, la place de Paris est-elle mûre pour désormais pleinement s'affirmer au plan international, comment faire pour y parvenir ?

Quels sont les défis à surmonter, les solutions à trouver, les erreurs stratégiques à ne pas commettre ?

Paris, l'une des alternatives possibles, au marché de Londres, par une large complémentarité ?

Paris, pôle d'un réseau continental ? Modèle d'un nouveau type de développement ?

Telles sont les questions auxquelles ce rapport s'efforcera de répondre.

B - LA SUPREMATIE DE LA PLACE DE LONDRES EST-ELLE REELLEMENT MENACEE ?

Ainsi qu'il a été dit, seule la place de Londres peut actuellement revendiquer authentiquement le titre de place internationale d'assurances et de réassurances, dans la plénitude de ses attributs.

Beaucoup se demandent, y compris des britanniques, si ce modèle, encore globalement bien vivant malgré ses difficultés actuelles, n'est pas obsolète.

Ce n'est pas l'opinion des autorités de place londoniennes :

La City demeure confiante en son avenir comme le révèle un rapport intérimaire rédigé par la London Business School pour le compte de Corporation of London, dans le cadre d'une étude approfondie devant durer deux ans. Selon le gouverneur de la Banque d'Angleterre, la Grande-Bretagne "ne peut pas se permettre de négliger ses services financiers, par suite du déclin de son industrie manufacturière et de l'épuisement progressif de ses réserves de pétrole et de gaz".

L'étude précitée met néanmoins l'accent sur certains dangers guettant la place de Londres :

- soutien accordé à d'autres centres comme Paris et Francfort par leurs gouvernements,
- multiplication des organismes de tutelle des marchés britanniques et leur manque de coordination,
- surtout, déplacement des prises de décision en matière de régulation vers la C.E.E., avec le danger de centralisation politique des décisions, ce qui entraînerait, comme menace finale, un déplacement d'activités non pas seulement en dehors de Londres, mais en dehors de la C.E.E. dans son ensemble, les acteurs du marché souhaitant évoluer dans un marché libéré des contraintes étatiques ou réglementaires, autant qu'il se peut.

- _ danger que l'Union économique et monétaire européenne se réalise sans le Royaume Uni,
- _ le rapport est toutefois largement muet sur un point de faiblesse souligné par les banquiers étrangers établis à Londres, le manque de crédibilité des procédures comptables et d'audit des firmes britanniques et la perte d'image qu'elle suscite à l'étranger.

La conclusion générale qu'en tirent les autorités britanniques, de caractère optimiste, doit donner à réfléchir aux continentaux que nous sommes.

Malgré la crise qui les secoue, les Lloyds ne se sentent pas fondamentalement menacés par le long terme, au prix de certaines mutations, malgré leur repli (2,7 % du marché mondial en 1965, 1,7 % en 1989).

Outre un plan de réforme interne de grande ampleur, des réflexions sur la politique commerciale prévoient de moduler la part des apports des brokers, d'accentuer la pénétration par les Lloyds du marché continental européen et plus particulièrement de la France, marché considéré comme plus ouvert que le marché allemand.

- Par contre, la situation de Londres, appréciée par les continentaux, fait l'objet de commentaires plus nuancés et interrogatifs :

"La place de Londres a été surexposée aux risques lourds, qui ne trouvaient pas preneurs sur leurs marchés nationaux (le cas des Etats-Unis est à cet égard très typique).

Cette surexposition a dévoré les fortunes propres des souscripteurs, plus ou moins aveuglés par des systèmes d'information comptable difficiles à comprendre. Les exigences des actionnaires, très fortes dans le monde anglo-saxon, ont également contribué à limer les marges prudentielles nécessaires.

Il sera donc difficile de faire face durablement à des risques climatiques dont le poids financier et la fréquence se sont notablement accrus ces dernières années, des catastrophes industrielles ou écologiques majeures, des charges de responsabilité civile en alourdissement constant dans certains pays...

Difficile aussi d'assumer les charges d'investissements nécessaires aux services à haute valeur ajoutée que demandent les consommateurs et notamment les risk-managers des grandes entreprises.

Sachons raison garder. La place de Londres parviendra à relever l'ensemble des défis qu'elle affronte aujourd'hui et affrontera demain. Forte de sa longue histoire, riche d'un environnement financier exceptionnel, disposant d'un capital d'expertise important, la place de Londres devrait, à condition qu'elle s'en donne les moyens, demeurer parmi les places les plus puissantes au monde.

Il ne faut pas, qu'elle qu'en soit la tentation, réfléchir au rôle de la place de Paris par simple comparaison aux places étrangères. Il convient plutôt d'essayer de voir objectivement, ou du moins le plus objectivement possible, qu'elles sont les forces et faiblesses de la place de Paris.

C - LA PLACE DE PARIS, AUJOURD'HUI : FORCES & FAIBLESSES

De quels atouts disposent, pour fortifier Paris en tant que place internationale d'assurances, l'assurance et la réassurance française ? Quels points de faiblesse faut-il progressivement effacer ?

LES ATOUTS :

1. L'aire de liberté des opérateurs à Paris est peut être mieux assurée qu'ailleurs (que l'on songe aux contraintes juridiques américaines, aux rigidités réglementaires du marché allemand...), la France ayant nettement choisi depuis une dizaine d'années les règles du jeu du libéralisme et la voie de la déréglementation.
2. La France dispose aujourd'hui d'une relativement bonne maîtrise des grands équilibres économiques (problème de chômage excepté), avec une bonne santé du franc. Pourtant, aux yeux des observateurs internationaux, cette vertu est trop récente pour nous crédibiliser complètement, ainsi que le montrent les remous de ces derniers mois suscités par la chute du dollar, la hausse du mark et les difficultés de plusieurs monnaies du SME. Cependant, le franc a, pour l'instant, traversé très honorablement l'épreuve, mais de nouvelles offensives de grande ampleur contre notre monnaie restent possibles. La convergence vers la monnaie unique devrait être pleinement profitable aux sociétés françaises.

3. La place de Paris dispose d'une bonne réputation, comme en témoigne la quasi absence de faillites de sociétés d'assurances et de banques.
4. La transparence du système comptable français (certes perfectible) permet une meilleure information et une meilleure sécurisation des acteurs que sur d'autres marchés. Son caractère conservateur (coûts historiques) est finalement protecteur pour le consommateur et l'utilisateur.
5. Nous disposons à Paris de structures collectives professionnelles, telles le Bureau Central de Répartition ou le CESAM qui fonctionnent également en devises.
6. Le marché direct français a accompli de notables progrès ces dernières années, et l'on peut noter également le renforcement de nos réassureurs professionnels, l'élargissement de nos capacités de souscription, sans atteindre cependant en réassurance le niveau des grands acteurs historiquement établis sur le marché (Angleterre, Allemagne, Suisse).
7. Le déploiement de l'assurance française à l'étranger nous permet de bénéficier d'une culture professionnelle élargie, plus sensible "aux vents du grand large".

LES FAIBLESSES :

Les faiblesses sont les suivantes :

8. Insuffisance du courtage français, en raison de sa dimension et de ses structures capitalistiques.
9. La langue française voit se réduire ses positions ; la langue universelle des affaires, c'est l'anglais, de l'Asie à l'Europe de l'Est. Le personnel capable de traiter à Paris des affaires internationales, tant sur le plan technique que linguistique, est réduit. Il faudra sans doute du temps pour vaincre ce handicap ; nous pourrions accélérer le mouvement nécessaire en accueillant et en formant à Paris des spécialistes de la souscription de risques pointus.

10. Nos réseaux professionnels de télécommunication sont moins développés qu'à l'étranger ou que dans la profession bancaire, malgré les positions de force de la France dans ce domaine technologique, ainsi qu'en témoigne le succès de Transpac.

Certes, l'existence de réseaux professionnels (du type Assurnet) ne doit pas aboutir à des méthodes de "souscription électronique" aveugle, mais leur sous-développement sera pénalisant à l'aube du XXIème siècle.

11. Par rapport aux britanniques et américains, existe encore une forte insuffisance des moyens consacrés à l'assurance internationale en France :

- _ par les avocats internationaux
- _ par les organismes de contrôle technique
- _ par les experts spécialisés

Si l'assurance française doit être présente sur les grands risques internationaux, il faudra développer ces compétences en FRANCE.

o o
o

Avant d'affiner les stratégies de développement possibles, reprenons certains de ces points et situons de façon moins générale les forces de l'assurance et de la réassurance française, au moment où s'ouvre le marché unique.

o o
o

Le Courtage Français

Bien que le courtage français se situe au troisième rang dans le monde après celui des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne, bien qu'en progression constante dans la maîtrise des flux commerciaux, tous les observateurs qualifiés constatent le faible poids des courtiers français par rapport à leurs collègues anglo-saxons.

Les deux premiers courtiers français se situent entre le quinzième et le vingtième rang du classement mondial, vingt fois plus petits que le premier, dix fois que le second, en volume d'activités. Faugère et Jutheau, longtemps leader en France, vient de passer sous le contrôle total de Marsh Mac Lennan (U.S.A).

En volume de capitaux et en capacités financières, l'écart est encore plus tranché, les structures familiales marquant de leur empreinte le marché français, alors que la capitalisation boursière de Marsh Mac Lennan rivalise avec celle de l'U.A.P.

Plusieurs courtiers français sont certes entrés dans des "réseaux internationaux de services", ce qui leur permet de résoudre les problèmes de gestion des programmes internationaux mais peut limiter la qualité des services rendus et leur agressivité commerciale dans les pays de leurs partenaires.

Les assureurs français n'ont jamais eu de réelle politique de pénétration financière des cabinets de courtage, sauf affaires circonstancielles, afin d'aider le décollage d'un courtage français de stature mondiale. Certains s'en réjouissent, en soulignant que ce n'est pas leur rôle, d'autres (dont des courtiers) le déplorent, en soulignant que cette abstention aura des effets de marché très pénalisants, à moyen terme.

Le constat global de l'état du courtage en France, comme acteur important de place, peut donc apparaître comme préoccupants.

Cependant comme l'écrivent A.Melly et G.Morin (Assurance Française n° 654 - juillet 1992) :

" les courtiers français pratiquant les grands risques ont acquis des capacités de suivi de leur clientèle industrielle, amélioré leurs capacités de conseil et de prévention. Le courtage peut suivre le déploiement mondial de l'industrie française. Les courtiers anglo-saxons ont suivi le déploiement des multinationales américaines, géré leurs comptes clients. C'est cet accompagnement qui a fait leur force et non pas des investissements en capitaux".

Cependant, qu'ils soient ou non contrôlés par de grands courtiers étrangers les cabinets de courtage français les plus importants restent les intermédiaires privilégiés des affaires multinationales françaises et les interlocuteurs naturels des compagnies d'assurance françaises.

Sur un autre plan, les entreprises françaises d'assurances à Paris devront amplifier les contacts et les relations d'affaires avec les courtiers étrangers, les attirer à demeure afin de promouvoir et d'entretenir le caractère international de la place. Il faut pouvoir passer du réflexe de rejet systématique d'affaires venues de marchés réputés difficiles à des approches sélectives raisonnées. Peu à peu, le caractère de plus en plus étoffé des souscriptions amorcera naturellement des collaborations de longue durée, nécessaires à l'exercice de notre métier.

La réassurance française

La France a longtemps souffert de la faiblesse de sa monnaie, de son instabilité politique et de son absence de traditions fortes dans le métier de réassureur. La faiblesse historique de l'industrie française qui ne s'est corrigée que tardivement, n'a pas suscité, comme en Allemagne ou en Grande Bretagne, le besoin vigoureux, la nécessité d'une "industrie de la réassurance" en complément à l'assurance. Nous n'avons pu bénéficier, comme la Suisse, d'une aura de sécurité monétaire et des faveurs de la neutralité. Aussi, les assureurs français de l'après-guerre se tournaient vers le monde anglo-saxon et le monde germano-helvétique pour résoudre leurs problèmes de réassurances.

Aujourd'hui, après un quart de siècle d'efforts, les choses ont évolué dans un sens favorable. Notre pays a vu se hisser son premier réassureur, la SCOR, au rang des grands réassureurs mondiaux.

Les groupes d'assurances directes français, en filialisant leurs opérations d'acceptations, ont contribué à vitaliser ce secteur d'activité. Les huit principaux réassureurs professionnels sont tous adossés, (Caisse Centrale de réassurance exceptée) juridiquement et financièrement, aux grandes sociétés françaises d'assurances directes.

Ce fait, s'il a favorisé une bonne capitalisation financière et des marges de solvabilité plus élevées que celles de nombre de concurrents étrangers, paraît faire obstacle à une poursuite de la concentration du marché.

Pourtant l'atteinte d'une taille critique semble nécessaire à certains professionnels, tant pour le maintien des marges sur le long terme que pour permettre un véritable accès au marché international.

Les contraintes de marché trancheront, comme on a pu l'observer à l'étranger.

Au plan de la qualité de service, les réassureurs français sont aujourd'hui connus et appréciés à l'étranger, peut être davantage qu'en France. Très près de leurs cédantes et des intermédiaires, ils considèrent que la création de sociétés de réassurance captives, par les grands groupes industriels ne constitue pas un obstacle à l'essor du marché.

Celui-ci leur paraît lié au développement international des grandes compagnies et à des investissements de progrès (télématique particulièrement). LEUR DEVELOPPEMENT, LENT PAR NATURE, NE SAURAIT ETRE FONDE SUR UNE POLITIQUE COMMERCIALE AGRESSIVE, GENERATRICE DE PERTES D'EXPLOITATION.

◦ ◦
◦

L'ensemble des facteurs évoqués, des rappels historiques à l'évocation des contraintes de développement propre au secteur de la réassurance met l'accent sur l'ambivalence de la situation de la réassurance française :

- incontestables et importants progrès accomplis sur le plan national et international
- la faiblesse considérable de la position de départ, dont on retrouve inéluctablement trace à ce jour, ne permet pas néanmoins d'en faire le seul levier du rayonnement international de la place de Paris. La réassurance est tout à fait capable d'accompagner le développement du marché, mais non de le susciter.

La primauté d'initiative reste aux mains des grands assureurs nationaux, rejoints ultérieurement, souhaitons-le, par plusieurs sociétés de réassurance.

CONSTAT D'ETAPE

*DANS L'ENSEMBLE, MALGRE CERTAINS POINTS DE FAIBLESSE, LE BILAN DE
L'ASSURANCE FRANÇAISE EST POSITIF.*

La métamorphose des sociétés d'assurances françaises a été rapide et réussie ; après les années difficiles de l'après-guerre et de repli sur soi aux dimensions de l'hexagone, elles ont inversé la vapeur et apparaissent aux yeux des étrangers comme les plus agressifs des assureurs européens.

Poursuivre l'effort dépendra surtout de l'évolution des fortunes propres et donc de l'expansion des affaires et de la qualité des résultats techniques. Malgré la conjoncture actuelle en risques d'entreprises, notamment, l'assurance française apparaît mieux placée que d'autres.

Il se peut également que les courtiers français, s'ils sont capables de soutenir des investissements continus dans les conseils de prévention et d'analyse des risques, dans les services de haute valeur ajoutée et dans l'accroissement de leur présence à l'étranger, parviennent à contribuer activement à l'essor de la Place de Paris.

II - LE CHEMIN DYNAMIQUE DE L'ASSURANCE FRANCAISE

A - DU REPLI DE L'APRES GUERRE A L'ESSOR INTERNATIONAL DE LA DECENNIE 80.

En un demi-siècle l'assurance française a effectué un parcours favorable, sur un chemin pourtant non exempt de difficultés. Cependant, ces progrès n'ont, pour l'instant, pu hisser la place de Paris à un rang qui soit en harmonie avec les progrès globaux réalisés.

Les handicaps historiques, en sus des entraves structurelles étaient lourds. Elle a su les réduire dans une très large mesure, mais de gros efforts restent à accomplir pour faire de Paris un lieu de référence incontesté.

Très succinctement, rappelons les étapes franchies depuis la Libération :

- A demi-ruinée par les effets de l'état général de l'économie, d'une inflation dévorante, l'assurance subit de surcroît les conséquences du transfert à la Sécurité Sociale des accidents du travail, amputant très largement des activités déjà réduites. De plus, la division politique de l'Europe en deux blocs hostiles, le mouvement général de décolonisation, suscitèrent des spoliations financières et des traumatismes psychologiques qui amenèrent les dirigeants de l'époque à un repli sur l'hexagone, maintenant tout juste une activité internationale réduite aux pays de proximité et aux anciennes colonies lorsque cela apparaissait possible.

L'heure était à la restauration du socle de base, retrouver force et confiance, d'abord "chez soi".

- La prospérité revenue avec les "Trente Glorieuses", la construction européenne ouverte par le Traité de Rome, poussèrent les assureurs français à une renaissance internationale, réorganisant leurs filiales et établissements étrangers, procédant à des acquisitions nouvelles, nouant alliances et accords de coopération

Alors que tous les observateurs attendaient l'explosion de l'assurance britannique, c'est l'expansion de l'assurance française qui étonne.

B - A CE JOUR, LES FRANÇAIS ONT LE MIEUX BENEFICIE DE L'EUROPE" (1)

- _ préparés à la concurrence externe par celle, très vigoureuse, du marché intérieur où coexistent plusieurs types de sociétés ou mutuelles et de systèmes de distribution, les français ne semblent pas craindre la compétition.
- _ la solvabilité des entreprises françaises semble en général meilleure que celle de leurs concurrentes européennes.
- _ les progrès de l'assurance française ont été continus depuis la seconde guerre mondiale et l'ont portée à la pointe de l'innovation pour de nombreux risques, avec un fort souci de compétence technique et de rentabilité sur longue période.
- _ la gamme des produits offerts est peut-être sans équivalent en Europe, bien adaptée à une stratégie de l'offre qui pourrait bien être le ressort d'une assurance moderne et de sa croissance.
- _ les grands groupes français ont su saisir les opportunités qui s'offraient en dehors de leur territoire. Européens déterminés, convaincus de la stabilité qu'apporterait une monnaie unique pour le bon déroulement des investissements et des échanges, leurs chaînes d'établissements nationaux commencent à s'organiser en réseaux actifs de synergie commerciale, compensant ainsi la moindre puissance du courtage français.
- _ le système comptable français en coûts historiques est plus protecteur, face aux bourrasques des marchés financiers. La tradition de contrôle préventif est plus affirmée.

(1) Cf. rapport de Madame CHASSAGNE au Conseil Economique et Social (DJO mars 1992)

- Nous sommes moins exposés que les britanniques aux risques catastrophiques et de grande ampleur.

On pourrait se demander si l'essentiel des forces n'a pas été jeté dans la bataille et si le mouvement ne va pas décliner :

- _ du fait des difficultés d'exploitation actuelles des sociétés dommages, notamment en risques d'entreprises,
- _ de la crise plus ou moins larvée des marchés financiers (notamment de l'immobilier)
- _ de la faible capitalisation boursière des sociétés françaises, comparée à celles de leurs grands concurrents mondiaux, qui bride des levées de capitaux importantes.

Une faiblesse persistante de leur capitalisation, une installation dans de mauvais résultats techniques, rendraient sans doute les sociétés françaises vulnérables :

Des retournements de situation sur le marché européen ou mondial sont donc possibles, compte tenu des hiérarchies de taille des sociétés en présence.

AU MOINS DANS UN PREMIER TEMPS, FACE A LA "LIBRE PRESTATION DE SERVICES" L'ASSURANCE FRANCAISE A PRIVILEGIE L'IMPLANTATION "PAR ETABLISSEMENT"

La liberté de prestation de service, bien avant son entrée dans les faits a suscité beaucoup d'exégèses, de commentaires et de craintes. Il en fut de même pour la libération des mouvements de capitaux, qui risquait aux yeux de certains d'engendrer des mouvements de délocalisation massifs, dès sa mise en oeuvre.

Aujourd'hui, anticipant déjà sur les effets futurs des directives de 3ème génération, en vie et non vie, certains se demandent si la L.P.S. n'était pas "un tigre de papier".

Pour l'instant le mouvement européen des affaires traitées en L.P.S. apparaît des plus ténus.

Les agréments demandés auprès des autorités des contrôles nationaux semblent pour une bonne part avoir été inspirés plutôt par un souci de précaution que par la volonté de mener une action commerciale significative.

La coassurance communautaire semble être encore peu utilisée.

L'assurance, service de proximité, qui se concrétise véritablement au moment du sinistre, est-elle dans les faits rebelle à l'idée de L.P.S., peut-être trop intellectuelle, aux yeux des consommateurs ?

Là encore l'histoire n'est pas écrite, et des initiatives peuvent être prises pour éliminer les inconvénients de la non-proximité.... (centres de gestion locaux, réseaux à valeur ajoutée....)

Certains considèrent que la L.P.S. reste une excellente stratégie pour demain : il faudra vingt ans disent-ils pour que se banalise l'espace européen qui reste aujourd'hui divisé par des barrières culturelles et linguistiques. Lorsque cette fragmentation s'estompera, la L.P.S. sera un merveilleux outil de gestion commerciale.

Cependant, pour l'instant, les grands assureurs français ont opté pour une politique d'établissement au sein de l'Europe, par des prises de contrôle majoritaires, des participations croisées, des accords réciproques, qui permettent la proximité locale via des réseaux connexes de distribution et de gestion existants et l'agrégation des éventuelles affaires L.P.S. à des portefeuilles préexistants.

PARIS, CENTRE DE DECISION STRATEGIQUE DES ENTREPRISES D'ASSURANCES
OU CENTRE DE SOUSCRIPTION INTERNATIONALE ?

Cette préférence affichée pour l'établissement, par filiales et succursales, peut infléchir profondément l'image et la réalité concrète du rôle que l'on peut imaginer pour le développement de Paris en tant que place internationale.

- 1) Paris doit-il devenir un centre de souscription au sens habituel, un "underwriting center", où l'on s'efforce d'attirer souscripteurs, courtiers et demandeurs de couverture de risques ?
- 2) Ou un centre de décision stratégique, coeur d'un réseau, qui oriente et contrôle globalement les pratiques de souscriptions, que mènent, au plus près physiquement des clients internationaux, ses représentations locales ?.

Quels que soient les choix qui seront faits par les acteurs du marché, choix qui ne sont pas d'ailleurs exclusifs les uns des autres, l'amplification de la construction de la Place de Paris, apparaît comme l'une des étapes importantes de ce chemin dynamique de l'assurance française qui a effectué une bonne prise de conscience de la mondialisation des activités économiques et de ses conséquences pour l'exercice de notre métier.

2EME PARTIE

PARIS, CENTRE INTERNATIONAL D'ASSURANCES

ET DE REASSURANCES :

LES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT POSSIBLES

Nous l'avons vu, l'assurance et la réassurance françaises disposent de nombreux atouts avec des "fondamentaux" de bonne qualité.

Toutefois la conjoncture actuelle est médiocre, avec des résultats techniques dégradés, la crise de l'immobilier, la morosité des Bourses.

La prudence est donc de mise, ce que traduit la nature des orientations stratégiques présentées :

A - SCENARIO DE DEVELOPPEMENT DE PARIS PAR LA "RELANCE" DES SOUSCRIPTIONS D'AFFAIRES INTERNATIONALES D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES

On constate sur le marché de Londres, et plus particulièrement pour les Lloyds, des réductions très notables de capacité. Le marché des rétrocessions est très affecté.

Les assureurs américains, très exposés dans des branches très lourdes telles que la responsabilité civile ou les événements naturels, (tempêtes, ouragans, tremblements de terre, etc.), sont demandeurs de réassurance.

Il pourrait être tentant de prendre massivement des positions commerciales sur des secteurs traditionnellement tenus par d'autres marchés.

Cette tentation doit être repoussée car :

"Il n'y a pas à Paris de capacité pour les affaires R.C américaines affirment sans détour assureurs et réassureurs et de telles capacités ne sont pas organisées pour s'y risquer, la certitude de perte apparaissant trop évidente ; opérer une relance du marché sur des bases techniques malsaines est "un scénario de l'inacceptable".

B - S'INSPIRER DE LONDRES ET CREER DES "UNDERWRITING CENTERS".

C'est en fait une variante du scénario précédent, via des structures spécialisées.

Cette solution a inspiré le marché américain aux environs des années 1980.

En juillet 1978, le gouverneur de l'état de New York crée le "New York insurance exchange, dans le but avoué de concurrencer le Lloyds de Londres.

Concomitamment est créée une zone franche d'assurances (Free trade zone) pour le traitement des grands risques ou des risques difficiles ("risks of an unusual nature") avec la participation des grandes compagnies new yorkaises.

On note des initiatives semblables à Chicago, Miami, et à Toronto au Canada.

Ces centres ont tous abouti à des échecs et ont arrêté définitivement leurs opérations ou ont été mis en sommeil.

Ces difficultés semblent liées à la nature des risques assurés et peut être aussi à la solvabilité insuffisante des syndicats de souscription.

- Néanmoins, il est difficile d'afficher des prétentions internationales solides, si l'on se refuse à aborder le marché des grandes entreprises américaines qui représentent les 3/4 du total de la catégorie. Il y a un paradoxe difficile que les grands assureurs français devront résoudre.

De même le Japon est, en matière d'assurance, un "continent" à part, vivant presque en autarcie, qui résout ses problèmes par des solutions propres, pour l'essentiel ; il serait cependant souhaitable que l'assurance et la réassurance européennes et nippones opèrent un décollage significatif de leurs échanges pour faire face à la planétarisation des problèmes économiques et aux risques considérables qu'elle engendre. La maîtrise des grands événements exige plus que jamais la répartition internationale des risques.

Restent les risques européens. PEUT-ETRE EST-IL POSSIBLE DE FEDERER LES EFFORTS DES PAYS D'EUROPE ET EN PARTICULIER D'EUROPE DU SUD POUR MAITRISER PLEINEMENT LES RISQUES ? L'image dont bénéficie la France apparaît propice à des initiatives en ce domaine. Sur ces secteurs géographiques, des objectifs d'actions, à l'initiative des sociétés, pourraient être définis en commun avec le grand courtage, à l'instar des plans d'attaque commerciale de certains assureurs américains, qui définissent conjointement avec de grands courtiers, des cibles d'entreprises à conquérir.

Cependant, leur volume est-il en rapport avec les investissements à mettre en ligne pour attirer un courtage et des risks managers bien organisés ?

Faut-il créer une structure de souscription spécialisée pour les risques importants d'Europe du Sud, ou afficher une politique de ce type, et laisser jouer les modes d'organisation actuelle du marché ?

- On note également une grande défiance des dirigeants actuels à l'égard des pools professionnels, sauf lorsque la nature même du risque exige cette forme d'exploitation (exemples : risques atomiques ou risques de pollution).

Déresponsabilisation, éloignement du marché réel, moindre réactivité dans le suivi des résultats, passivité, sont les défauts prêtés à cette forme d'organisation.

Aussi toute structure de ce type doit gommer ces défauts pour obtenir quelque crédibilité.

- En sens inverse, il est rappelé qu'il ne peut y avoir de place d'assurance si les sociétés et acteurs du marché ne partagent pas un certain nombre de valeurs communes.

Sans ces valeurs partagées qui sont, la rigueur dans l'approche technique du risque souscrit, la qualité des services d'approche périphérique (analyse du risque, prévention, assistance juridique et après sinistre), fiabilité et célérité de la gestion, il ne peut y avoir d'initiatives de place et mise en place de politiques, de méthodes ou de structures appropriées.

C - UNE AMBITION POUR PARIS : CONSTRUIRE UNE FORCE D'ASSURANCES "A LA FRANCAISE"

L'assurance et la réassurance françaises ont bâti empiriquement un modèle qui emprunte au "maritime" anglo-saxon et à "l'alpin-rhénan" certaines de leurs couleurs les plus heureuses tout en gardant ses caractéristiques propres. (1)

C'est à partir de ce socle, de cet acquis, qu'il faut bâtir le développement de Paris et de l'assurance française. Il faut bâtir "autrement" en tenant compte des analyses sans complaisance de nos forces et de nos faiblesses.

Cette conviction s'appuie sur deux observations :

- 1) **Les sociétés françaises ne peuvent pas créer** rapidement un grand centre de souscriptions "à la britannique". Elles ne le veulent pas ayant le sentiment que le modèle londonien n'est pas la voie de l'avenir, en tout cas, pour d'autres que lui-même.
- 2) **Il faut profiter du déploiement des assureurs français en Europe et dans le monde pour bâtir un autre mode de croissance, basé sur l'idée motrice de RESEAU :**

Les industriels, les PME-PMI ont hissé la France au 4ème rang des exportateurs mondiaux. Le bon suivi des clients sur tous les continents, la multiplicité des contacts qu'amènent leurs filiales, doivent, à condition d'exploiter toutes les opportunités, développer les courants commerciaux.

Il s'agit d'exploiter au maximum, par un maillage très fin, à partir d'une organisation commerciale de haut niveau, rendue possible aujourd'hui par les réseaux à valeur ajoutée, toutes les informations, toutes les opportunités qu'est susceptible d'apporter la présence mondiale, ou continentale, des grands groupes français. Les commerciaux, les souscripteurs doivent penser "monde" et non plus seulement penser pour leur centre de profit. Il faut effacer les frontières "dans les têtes", après les avoir estompées ou supprimées dans les textes de dérégulation.

Bien entendu, ce maillage, nécessite la mise en place de techniques de communication et d'organisation très soignées au sein des entreprises.

(1) Cf. *Revue risques* N°5 - Michel ALBERT : "L'AVENIR DE L'ASSURANCE, MODELE ALPIN OU MODELE MARITIME ?

C'est l'affaire de chaque groupe, pour son propre compte, en économie de marché.

Fédérés au plan professionnel, des réflexions collectives et des partages d'expérience du commerce extérieur d'assurance, menés en profondeur, enrichiraient la communauté sans appauvrir pour autant ses acteurs individuels.

C'est aussi une facette importante de l'idée de RESEAU, qui vivifie et soutient toute place commerciale.

Des opportunités s'ouvrent :

Une nouvelle recomposition du paysage mondial de l'assurance et de la réassurance est à l'oeuvre sous nos yeux.

L'assurance française est à même de répondre à une partie significative de ces aspirations, sous réserve de s'inscrire dans un plan d'action de longue durée, de mener à leur terme un certain nombre de chantiers concrets.

3EME PARTIE

BATIR A PARIS, UN MODELE SPECIFIQUE

DE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL :

LES ACTIONS A MENER :

A - RESSOURCES HUMAINES : MIEUX FORMER, MIEUX ASSISTER LES PERSONNELS QUI SE CONSACRENT A L'INTERNATIONAL.

De très notables progrès ont été accomplis ces dernières années, pour s'ouvrir à l'international, améliorer nos forces de souscription et de gestion spécialisées dans ce domaine.

De plus en plus de cadres français s'expatrient et font l'apprentissage des marchés extérieurs, au sein des représentations des groupes français. Les souscripteurs, les ingénieurs d'analyse de risques se déplacent en compagnie des courtiers et des risk-managers pour la mise au point des programmes mondiaux des multinationales. L'usage de l'anglais a fait beaucoup de progrès.

Cependant bien des carences subsistent :

- la connaissance de bien des marchés nationaux reste incertaine ou nulle. Les banques d'information sont, inexistantes ou moins bien nourries que celles des banquiers ou de quelques grands secteurs industriels.
- le bilinguisme français-anglais systématique, la connaissance fine des contrats standards anglo-saxon sont absolument nécessaire pour dialoguer avec tous les utilisateurs familiers du marché de Londres, ce niveau de "fluidité" est rarement atteint.
- Si le niveau de formation des responsables de prévention se compare très favorablement (notamment pour la formation continue) à ce qui est fait dans les pays Anglo-Saxons, la formation à la gestion des risques est embryonnaire et ne prend pas suffisamment en compte, semble-t-il, les aspects propres aux risques internationaux.

Il serait souhaitable que soient complétées par un stage aux Etats-Unis ou en Grande Bretagne les formations dispensées par le CNPP afin d'accoutumer les ingénieurs à la terminologie et aux normes Anglo-Saxonnes auxquelles se réfèrent souvent les grands clients et risk-managers.

Bien que l'Université commence à s'intéresser à ces disciplines, l'enseignement reste dispersé et fragmenté. Les sciences du danger, les cyndiniques, se mettent en place néanmoins dans certaines grandes écoles.

Pourtant, l'apprentissage de ces disciplines continue dans nos métiers à se faire plus "sur le tas" ou par le passage par des sociétés très typées (Kemper, Factory Mutuals).

Cette sous-estimation des risques par les clients, voire les assureurs ou intermédiaires, peut conduire à un état de sous-assurance dangereuse pour notre économie, et pénalisante pour notre industrie.

- les mêmes carences (pratique des langues, méconnaissance des pays étrangers, retard par rapport aux enseignements scientifiques) frappent les auxiliaires périphériques de la profession de l'assurance (experts sinistres, contrôleurs techniques, cabinets juridiques).

Certaines de ces professions sont frappées d'inhibition face à leurs homologues anglo-saxons, beaucoup plus à l'aise sur tous les continents.

La technicité et la qualité des experts français ne sont pas en cause et sont parfois considérées comme supérieures à celles de leurs collègues étrangers. Leur défaut relatif est d'être restées "hexagonales" face à un mouvement de mondialisation.

Mais à l'image des PME/PMI françaises devenues en très peu de temps de redoutables exportateurs, des progrès rapides sont donc possibles.

o o

Il appartient aux compagnies et à leur Fédération de tracer un plan ambitieux, d'être l'actif catalyseur des initiatives déjà prises.

Seule une entité comme la FFSA peut leur donner l'envergure convenable.

Pourquoi ne pas créer en son sein, sous une forme juridique à déterminer, un
 "CENTRE D'ETUDES ET DE PROMOTION POUR LE
 DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL DE L'ASSURANCE
 FRANÇAISE" ?

Ce centre devrait fédérer, coordonner et promouvoir toutes les actions ayant trait au développement international et aux moyens nécessaires à son essor, telles que :

- Information sur les marchés étrangers, Banques de données. Il faut en effet constater au cours de nos recherches une insuffisance de notre arsenal statistique international qui tranche fortement avec le niveau des informations disponibles sur le marché français.

- Echanges culturels professionnels, conférences, invitations de personnalités économiques, étrangères ou françaises.
- Etude permanente des synergies - assurances - exportations de biens ou de services.
- Communication :
 - * promotion continue de l'assurance française et de ses sociétés
 - * contacts externes, road-shows à l'étranger ... notamment en Europe du Sud.
 - * centre de documentation et d'information pour les entreprises françaises. Remise de documentation auprès des ambassades et des consulats étrangers, judicieusement choisis, qui leur permettent de faire connaître à leurs contacts économiques les solutions présentées par l'assurance française face à leurs problèmes.

- Formation : être une force de proposition, voire d'organisation, si nécessaire, pour mieux diffuser les connaissances liées à l'exercice du métier d'assureur international. L'effort d'éducation et d'information concerne tout aussi bien l'initiation des cadres étrangers de nos établissements au-delà de nos frontières à la connaissance de l'assurance française, que la découverte des marchés étrangers par notre propre encadrement.

Signalons deux intéressantes initiatives du groupe ENASS.A.E.E, l'ouverture d'un Institut Supérieur de la Réassurance, financé par les réassureurs et les courtiers, et celle d'un "cycle étranger", répondant au premier des deux objectifs évoqués ci-dessus.

Mais l'on doit pousser plus loin, et pourquoi pas, la création de MBA de prestige, en collaboration avec des organisations de grand renom, comme l'INSEAD, HEC, l'ESSEC

Il ne s'agit aucunement d'amenuiser les prérogatives ou les initiatives des sociétés et autres acteurs du marché mais le centre de promotion du développement international de l'assurance française pourrait fédérer, coordonner, rationaliser, les réalisations existantes ou en projet, pour leur donner l'ampleur convenable en un lieu de référence, pouvant sanctionner (directement ou par labels) des cursus diplômants et veiller à l'amélioration de la qualité des rapports de la profession et de l'éducation nationale, par une expression prospective de nos besoins.

Le rayonnement progressif de ce centre attirerait des étudiants et chercheurs étrangers qui deviendraient ultérieurement nos meilleurs relais dans leur pays d'origine.

L'ensemble de ces efforts de formation de sensibilisation et d'information pourrait recevoir l'appui et le soutien des pouvoirs publics, sous des formes à déterminer.

B - OPTIMISER LES FORCES COMMERCIALES, TIRER PARTI DES STRUCTURES INTERNATIONALES

L'assurance française a misé sur une politique "d'établissement" dans les pays européens, qui n'exclut pas, si nécessaire le recours à la L.P.S.

Cette présence physique directe des grands groupes en Europe, génère un grand nombre de contacts avec les courtiers, les entrepreneurs locaux. Autant d'occasions de présenter nos possibilités pour résoudre leurs problèmes hors de leur pays d'appartenance, dans l'ensemble des pays où nous sommes établis ou avons des partenaires ou correspondants, comme nous l'avons dit plus haut.

Ceci permet de pallier, de façon non négligeable, l'expansion encore insuffisante du grand courtage. L'Assurance Française a des capacités de synergie évidentes, dans le mesure où elle est capable d'apporter loin de ses bases traditionnelles un service de meilleure qualité que d'autres opérateurs.

Les grands groupes français, par des séminaires internes où se retrouvent leurs souscripteurs de toutes nationalités, vont exploiter de mieux en mieux ces synergies.

En revanche, il serait souhaitable de mieux organiser le retour des cadres français expatriés (défaut propre à l'ensemble des entreprises françaises de tous secteurs) afin de bénéficier pleinement des expériences acquises.

Si le marché français résout assez rapidement la crise de résultats techniques, qui l'a moins durement frappé que d'autres, sa réputation de sérieux et de solvabilité en sortira renforcée.

C - MODERNISER LES ECHANGES D'INFORMATION, AMELIORER NOTRE PRODUCTIVITE

Le Groupe de travail partage entièrement l'analyse exprimée dans le rapport du 6.10.92 sur la création d'un réseau informatique professionnel.

"Les différents systèmes informatiques professionnels en vigueur ne permettent pas au marché français d'être véritablement compétitif au regard des marchés étrangers qui, pour certains (annexe 5), disposent de réseaux opérationnels.

Faire de PARIS une "Place Internationale d'assurance" nécessite de mettre à la disposition des sociétés et des intermédiaires (courtiers) une structure informatique capable d'assurer rapidement et à moindre coût la transmission des informations comme cela se passe au ROYAUME-UNI par exemple.

L'enjeu pour le marché français de l'assurance est double : d'une part, rattraper le retard en terme de réseau par rapport à d'autres places européennes (LONDRES en particulier) ou d'autres secteurs (banque) et, d'autre part, éviter une délocalisation du marché français provoquée par des sociétés étrangères ou des réseaux étrangers auprès de courtiers français;

Par ailleurs, le développement d'un réseau informatique sur le marché français de l'assurance permettrait à terme d'envisager l'interconnexion des réseaux en Europe, favorisée par l'émergence de normes E.D.I."

Le retard pris en France en matière de réseaux paraît lourd de dangers pour l'avenir, au moins pour deux raisons essentielles :

- en l'absence de réseau la normalisation des échanges de données informatisées menée au plan communautaire (EDIFACT BOARD), peut être dictée de l'extérieur.

- Malgré le scepticisme actuel de nombre d'opérateurs qui considèrent que "les contacts personnels, le téléphone et le fax" suffisent pour résoudre leurs problèmes, l'absence de réseaux performants frapperait du sceau de l'archaïsme toute place, tout pays qui ne s'en serait pas doté.

Elle rendrait difficile l'alimentation et la consultation des banques de données, les échanges entre compagnies, intermédiaires et professions périphériques liées à l'assurance, ainsi que la communication avec nos grands clients.

- C'est donc une orientation politique à prendre par la profession toute entière, qui ne peut laisser indifférents les pouvoirs publics et qui dépasse largement les techniciens.

Sur ce terrain, le temps est chichement compté.

Très récemment, les instances de la FFSA, ont pris la décision politique d'aller dans le sens des préconisations ci-dessus.

Il reste un important problème de mise en oeuvre rapide avec l'élaboration préalable d'une charte claire et précise.

Lors des étapes préalables, et surtout dans les phases de réalisation (trop souvent déviantes par rapport aux objectifs d'origine), il est indispensable d'avoir aux côtés des responsables informatiques des représentants des directions générales et des marchés d'assurances, afin de ne pas tomber subrepticement dans les pièges et les difficultés qui ne manqueront pas de surgir. Il faut éviter de nous rendre prisonniers de normes ou d'architectures d'organisation, qui auraient pour effet de dessaisir les sociétés du pouvoir technique et commercial.

D - MAINTENIR UN ENVIRONNEMENT REGLEMENTAIRE SOUPLE

Ces dernières années ont vu se poursuivre et se concrétiser d'importants travaux juridiques afin de préparer le secteur des assurances aux échéances européennes.

Les directives européennes ont été transposées dans le droit national.

Dans le même temps, le Code des Assurances a fait l'objet d'un toilettage et de simplifications menées avec le concours de la profession.

Même si le nouvel appareil juridique pourrait encore être l'objet de simplifications et d'allègement des règles de contrôle des sociétés, on peut dire que cet ensemble, beaucoup moins "colbertiste" que par le passé répond bien à un certain nombre d'exigences :

- préserver la qualité du contrôle de l'état sur les entreprises, gage du nécessaire maintien de la solvabilité de l'assureur dans le cadre d'engagements de long terme.

Le critère de sécurité d'une place d'assurances se situe au premier rang des exigences des grands clients.

Un label de place pourrait être créé, à la suite d'une notation (rating), par un cabinet reconnu. L'originalité du label reposerait sur l'application d'une méthodologie rigoureuse de notation, élaborée en commun par les assureurs, l'administration de contrôle et les professionnels du rating et les commissaires aux comptes. Cette méthodologie s'appuierait sur les standards continentaux européens et pas seulement sur les approches anglo-saxonnes.

- aboutir à un cadre d'engagements contractuels précis, équilibrés et les plus transparents possibles entre l'offre et la demande d'assurance. La qualité du droit du contrat est un incontestable atout qui contribue à la qualité d'image d'une place.

E - POURSUIVRE ET ACCROITRE L'EFFORT D'HARMONISATION DE LA CHARGE FISCALE

les disparités du traitement fiscal applicable aux contrats d'assurances en Europe constituent un sujet important de préoccupation, car elles peuvent favoriser la délocalisation des souscriptions.

Certes, la fiscalité nationale applicable en LPS est celle du lieu du risque en dommages ou du pays de résidence du preneur d'assurance en vie. Cependant, de vives craintes s'expriment notamment pour les risques non obligatoires où le contrôle ne peut s'exercer que plus difficilement.

Les risques de délocalisation sont particulièrement élevés dans les régions frontalières.

Aussi, comme le souligne le rapport déjà cité du Conseil économique et social "il convient de poursuivre résolument la politique de diminution de la fiscalité...".

Parmi les reproches adressés au fonctionnement de la Place de Paris, on ne peut passer sous silence les réactions, parfois très vives, exprimées par nombre d'assureurs et de réassureurs étrangers sur deux points :

1-"la propension des pouvoirs publics à faire assumer par les assureurs et réassureurs, sur certains points extrêmement sensibles à l'opinion publique, des charges d'engagements NON CONTRACTUELS" (dans le passé, tempêtes ou terrorisme, aujourd'hui problèmes du sang contaminé).

2-la remise en cause d'avantages fiscaux, en pratiquant parfois la rétroactivité des lois ou en annulant purement et simplement les dispositifs antérieurs (cas du P.E.R, par exemple).

Cette instabilité réglementaire et fiscale est nuisible à un bon devenir de place, qui doit s'inscrire dans la continuité et le long terme.