L’assurance à l’aube de 1993

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **70 (1990)**

Heft 1

PDF erstellt am: **31.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

L'ASSURANCE, QUEL AVENIR EN EUROPE ?

Même si 1992 doit davantage la symboliser que la concrétiser, l'intégration européenne paraît maintenant inéluctable, et elle ne restera pas sans conséquences sur l'économie de l'assurance.

L'ouverture des frontières produira sans doute ses effets les plus marqués dans le secteur des « grands risques », où l'on assistera probablement à une internationalisation des affaires puisque les entreprises multinationales auront la possibilité d'assurer leurs risques là où leur seront offertes les conditions les plus avantageuses et les mieux adaptées à leurs besoins. Pour ce qui est des « risques de masse », et donc aussi des petites et moyennes entreprises, les affaires locales devraient en revanche garder la primauté compte tenu de l'importance qu'attachent et qu'attacheront encore les clients à une relation « personnelle » avec leur assureur, que ce soit avant ou après la conclusion d'un contrat.

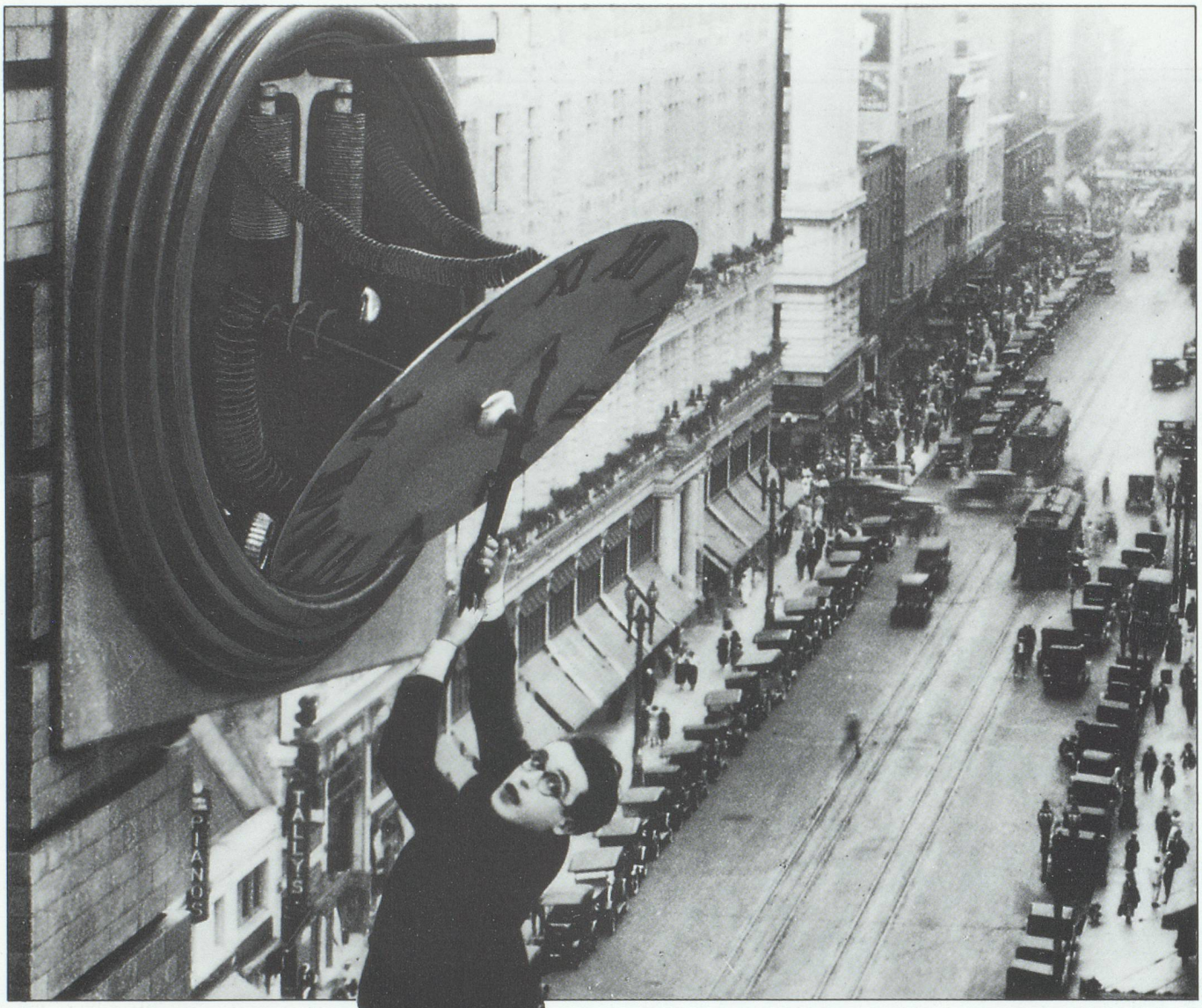
Quoiqu'il en soit, l'offre d'assurance augmentera dans l'un et l'autre secteurs – notamment, au niveau local, par la création ou l'implantation de nouvelles sociétés – et la concurrence se fera toujours plus vive. A l'évidence, cette concurrence se traduira par une forte pression sur les prix mais, eu égard au poids relatif de ce facteur dans le cadre de prestations de services, elle se manifestera aussi – et surtout – au niveau de la qualité. Entreprises et particuliers accorderont en effet plus aisément leur confiance aux assureurs qui seront en mesure de leur fournir des produits et un service de haut niveau, suffisamment différenciés pour répondre parfaitement à leurs exigences.

Sur un marché européen très sensiblement élargi, l'avenir appartient donc à ceux qui sauront privilégier l'intérêt du client pour satisfaire au mieux ses besoins, à ceux qui, malgré l'évolution en cours, seront encore capables – mais de façon renouvelée – de lui garantir la sécurité nécessaire, dans le respect de la mission première qui leur incombe.

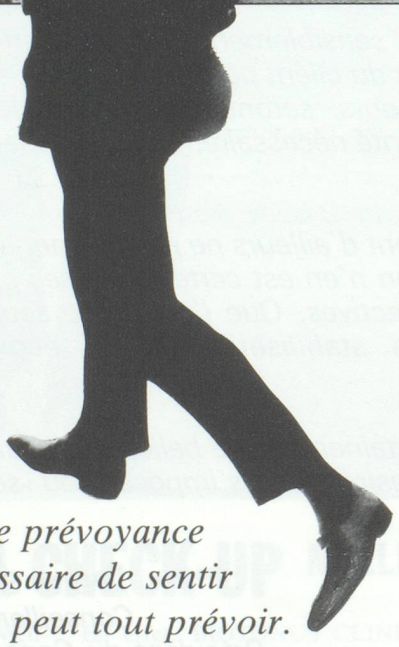
À l'aube de cet avenir, comment d'ailleurs ne pas tourner aussi son regard vers l'Est ? Le processus de libéralisation n'en est certes qu'à ses premiers pas, mais il pourrait ouvrir de nouvelles perspectives. Que l'on pense seulement au rôle que peut jouer l'assurance dans la stabilisation d'une économie de marché prospère...

L'Europe de demain offrira certainement de belles opportunités aux assureurs. Aux plus performants de les saisir, pour s'imposer, au service du consommateur !

Peter SPAELTI,
Conseiller National,
Président du Conseil d'Administration
et de la Direction de Winterthur,
Société Suisse d'Assurances.



SUNSET BOULEVARD



C'est une prévoyance très nécessaire de sentir qu'on ne peut tout prévoir.

(J.J. ROUSSEAU-Le contrat social)

La Bâloise
Assurances

Dans tous les cas !...

47, rue Le Peletier - 75439 Paris Cedex 09
Tél. : (1) 40.16.20.00 - Télex 283 872 F - Télécopieur (1) 42.81.38.21.

L'Accord Suisse/CEE en matière d'Assurances

Franz Blankart (*)
Secrétaire d'État,
Directeur de l'Office fédéral
des Affaires économiques extérieures, Berne.

L'accord Suisse-CEE sur l'assurance a une longue histoire. Dans les années cinquante déjà, son noyau central, la marge de solvabilité, était fixé par le Comité des assurances de l'OECE, à un niveau européen, et avec la participation de la Suisse.

Ce comité, lors de sa séance des 15/17 novembre 1956, chargea le chef de l'office de surveillance néerlandais, le Professeur Campagne, « de rechercher les critères qui permettraient d'apprécier la solvabilité minimum commune qui devrait être requise des assureurs » (Doc. TP/AS/M-/56). Le rapport sur ce sujet, déposé en 1960, fut examiné en 1965 seulement par un groupe de travail du Comité des assurances de l'OCDE (qui avait succédé à l'OECE), avec la participation de la Suisse. Après une certaine réserve initiale, le représentant suisse, au nom de ses autorités, fit une déclaration lors de la séance des 15/16 décembre 1965, aux termes de laquelle la Suisse pouvait accepter le principe de la marge de solvabilité ainsi que sa reconnaissance réciproque. il explique notamment ceci :

« La Suisse est disposée à admettre chez elle les assureurs des autres pays Membres qui possèdent, d'après leur bilan global, un certain patrimoine libre minimum fixe... Nous aurions donc à établir dans le cadre de l'OCDE un système tenant compte aussi bien de la garantie minimale fixe que de l'augmentation de cette garantie avec le volume des affaires... En tout cas, quelle que soit la solution retenue, il faut qu'elle soit générale et sans exception. Établir un système OCDE pour le contrôle du patrimoine libre tout en maintenant les diverses exigences particulières par pays nous paraît absolument inadmissible » (Doc. AS/M/66/1, annexe II).

Ce rappel historique est très important sur le plan politique. Il montre que la règle de solvabilité était en projet avant même la rédaction des directives communautaires et que la Suisse était déjà présente. Si nous l'avons adoptée, ce n'est donc pas en tant que réalisation autonome d'une prescription communautaire, mais parce qu'elle représente un objectif ébauché en commun, que nous avons atteint cependant avec quelque retard sur la Communauté.

...« Cet Accord revêt une signification considérable tant du point de vue économique que sur le plan de la politique d'intégration »...

Dès le début, la Suisse a suivi de près l'élaboration, commencée en 1964, de la directive communautaire de coordination en la matière. Dans un échange de notes des 9 février/4 mars 1965, elle a porté cet intérêt à la connaissance des autorités de la Communauté. Le 20 avril 1965, une délégation de l'Association des Sociétés suisses d'Assurance s'est rendue à Bruxelles pour y mener avec la Commission des Communautés des discussions entre experts sur les dispositions du projet de directive qui paraissaient incompatibles avec les conceptions suisses. Dans sa note du 22 avril 1965, la Mission suisse auprès des Communautés européennes a ensuite, et pour la première fois, fait part à la Commission des Communautés européennes du *« vœu du gouvernement suisse d'entamer des négociations avec la Communauté économique européenne, dans le but de trouver une manière d'appliquer la réglementation de la Communauté qui permette de définir en commun les conditions à remplir pour que l'équivalence entre les assureurs de la Communauté et ceux de la Suisse puisse être assurée »*.

Le 26 juillet 1973, immédiatement après l'adoption de la directive communautaire, la Mission suisse auprès de la CE à Bruxelles a proposé formellement à la Commission des CE, au nom des autorités suisses, d'entamer des négociations en vue d'un accord sur la base de l'article 29 de la directive de coordination. Les négociations mêmes ont commencé sous forme exploratoire le 9 novembre 1973 et se sont provisoirement conclues le 25 juin 1982 par un premier paraphe de l'accord. Toutefois, le développement du droit communautaire des assurances intervenu par la suite dans les domaines du crédit et de la caution, de la protection juridique, de l'assistance touristique et de la libre prestation de services a nécessité la reprise des négociations quelque temps après. Ces dernières ont abouti à un paraphe définitif le 26 juillet 1989, puis à la signature le 10 octobre 1989.

L'accord consiste en un accord principal, 5 annexes, 4 protocoles, 9 échanges de lettres, une déclaration commune et un acte final. L'accord principal contient, outre le préambule et les dispositions finales, les conditions-cadre normatives qui assurent le droit de libre établissement. Alors que les annexes comportent surtout des définitions, les protocoles représentent en quelque sorte des sous-accords spécifiques, relatifs à des dispositions particulières de l'accord principal. Les échanges de lettres, qui font partie intégrante de l'accord, et la déclaration commune contiennent exclusivement un certain nombre de mises au point, de réserves ou de dispositions transitoires. Enfin l'acte final, sous forme de table des matières à caractère normatif résume l'accord.

Sur une base de réciprocité et tout en garantissant les intérêts des assurés, l'accord a pour objectif d'éliminer, en matière de droit d'établissement, les inégalités de traitement et les discriminations résultant de prescriptions d'ordre public ou motivées par des considérations protectionnistes.

(*) L'auteur a été le chef de la délégation suisse aux négociations de cet accord.

L'accord contribue ainsi à l'établissement en Europe d'un droit économique homogène, dans le strict respect des articles 9 et 10 des deux codes de libération de l'OCDE, respect qu'il incombe encore au Comité compétent de l'OCDE de confirmer.

En pratique, l'accord signifie que les entreprises suisses d'assurance, dans la mesure où elles sont actives dans le domaine de l'assurance non-vie et sont soumises à la surveillance de l'Office fédéral des assurances privées, sont traitées dans la Communauté sur un pied d'égalité avec leurs concurrentes communautaires en ce qui concerne leur établissement et l'exercice de leur activité. Elles bénéficient donc, comme les entreprises communautaires, de la liberté d'établissement et ce droit, en vertu du principe de réciprocité, est également accordé sur territoire suisse aux compagnies d'assurances des États membres de la Communauté.

Le libre établissement implique nécessairement qu'une Partie contractante renonce à exiger, d'une agence ou d'une succursale émanant de l'autre Partie contractante, la constitution de garanties financières complémentaires, sans quoi il n'y aurait pas égalité de traitement. Quant à elle, une telle renonciation n'est possible que si la solvabilité harmonisée selon l'accord et calculée par le siège principal sur les affaires globales, est certifiée par des attestations officielles reconnues de part et d'autre.

Pour apprécier l'accord, il faut retenir avant tout que, pour la première fois :

☐ un traité de droit international public portant libéralisation du droit d'établissement est conclu dans le secteur des assurances et c'est pourquoi il s'est agi avant tout de créer un nouveau type d'accord ;

☐ la Communauté offre à un État tiers l'instrument d'intégration que constitue la liberté d'établissement et cela sous forme d'un droit à l'établissement et à l'exercice de l'activité d'assurance, droit directement applicable et donc susceptible d'une action en justice ;

☐ la Communauté s'est montrée prête à éliminer, par voie de négociation et sur la base de la réciprocité, l'effet discriminatoire pour les tiers du droit communautaire harmonisé ;

☐ on est parvenu à introduire une clause arbitrale dans un accord avec la Communauté (art. 38) et, partant, à faire passer dans les faits une demande traditionnelle de la Suisse ;

☐ un accord de libéralisation a été conclu entre la Suisse et la Communauté, qui exerce aussi une influence considérable sur les législations nationales des Parties contractantes, on est ainsi parvenu à un équilibre de concessions qui respecte la situation générale du point de vue économique aussi bien que sous l'angle du droit de surveillance et de la politique d'intégration.

...« Sur une base de réciprocité, et tout en garantissant les intérêts des assurés, l'Accord a pour objectif d'éliminer, en matière d'établissement, les inégalités de traitement et les discriminations résultant de prescriptions d'ordre public ou motivées par des considérations protectionnistes »...

Ce n'est pas le lieu d'indiquer ici les spécificités juridiques de cet accord ; nous voudrions seulement faire observer ceci : se basant sur la clause évolutive de l'accord de libre-échange (allusion indirecte dans le sixième considérant du préambule), l'accord contient lui-même une clause évolutive (art. 41), indiquant que cet accès réciproque au marché n'est qu'un début. Ce qui est encore plus important, c'est que la Suisse, en vertu des articles 30 à 33, prendra part en tant que membre de plein droit à la conférence des autorités de surveillance des États membres de la Communauté. Les développements juridiques à venir en matière d'assurance dépendent de ce comité. L'étape suivante consiste en une consultation réciproque au sein du comité mixte (par. 37.2).

La véritable nouveauté sur le plan du droit international public figure à l'article 39. Celui-ci réconcilie le principe « pacta sunt servanda » avec la dynamique du processus législatif interne des Parties contractantes. L'élément fondamental réside dans la notion d'équivalence contenue au paragraphe 39.6, 2e alinéa. Avec cette disposition, on est parvenu à quelque chose de tout à fait essentiel : au niveau de ce qu'on appelle le « rule shaping », les Parties contractantes procèdent à une osmose législative dans l'élaboration des prémisses communes, de sorte que les conséquences juridiques des règles découlant des prémisses sont équivalentes et peuvent dès lors être mutuellement reconnues. En d'autres termes : l'accord se situe sur l'étroite frontière logique qui sépare deux comportements à éviter : d'une part l'acceptation d'une satellisation de la Suisse, d'autre part son ingérence dans les affaires internes de la Communauté. Dans la solution ainsi adoptée réside le matériel qui permettra à l'avenir d'établir le pont entre l'AELE et la Communauté.

La valeur de l'accord pour nos entreprises d'assurance est considérable. Elle réside entre autres dans le fait que, avec la conclusion de l'accord, les fonds propres engagés dans les différents pays de la Communauté, qui sont estimés à 1,8 milliard de francs suisses, peuvent être investis désormais librement en Suisse ou ailleurs. Cette flexibilité dans le placement des fonds offre une possibilité de rapport supérieure, permet d'éviter des pertes de change et de bénéficier de conditions d'investissement favorables. En ce qui concerne les réserves techniques, qui doivent être comme auparavant, constituées dans les pays où s'exerce l'activité et qui s'élèvent en tout à environ 1,8 milliard de francs suisses, l'accord élimine tout danger de discrimination.

Il convient finalement de relever que nous avons réussi, après des années de négociations, à exclure de l'accord les organismes cantonaux d'assurance contre l'incendie (annexe no. 2, let. D), ce que nous avons « payé » par l'ouverture unilatérale des assurances comprises dans un régime légal de sécurité sociale, pour autant que les assurances soient couvertes par des entreprises privées (annexe no. 2, let. A, ch. 4).

L'accord revêt une signification considérable tant du point de vue économique que sur le plan de la politique d'intégration. Il témoigne des relations étroites qui existent entre la Suisse et son principal partenaire économique, la Communauté, relations appelées à se développer encore. Compte tenu des disparités économiques entre les deux partenaires, il constitue, du côté de la Communauté, une preuve importante de libéralisme en matière de sa politique économique extérieure. Non seulement l'accord pourrait être le fondement d'une réglementation à venir (sur les assurances) dans l'« Espace Économique Européen » (CE/AELE), mais il pourrait montrer aussi les possibilités et les limites de ce qui pourrait être atteint dans le cadre du « GATT des services » en cours de négociation. ■

Les atouts de l'Assurance suisse face au défi européen

Peter Gmeiner,
Premier Secrétaire de l'Association Suisse d'Assurances, Zurich.

Ilot neutre au milieu des pays du marché commun, la Suisse n'envisage pas, pour l'heure du moins, d'adhérer à la CE. Les raisons de cette position ont été exprimées dans le rapport que le Conseil fédéral a présenté sur la position de la Suisse dans le processus de l'intégration européenne. A une très large majorité, tant le peuple que les milieux économiques suisses, partagent le point de vue des autorités helvétiques.

Ceci peut surprendre si l'on sait que l'industrie suisse de l'assurance par exemple, qui a plus de 160 ans d'activité derrière elle, a toujours fait preuve d'une forte vocation internationale, voire souvent mondiale. De tous les pays orientés vers l'étranger, la Suisse est celui qui récolte le plus gros volume de primes hors de ses frontières, à tel point que le montant des primes encaissées par les assureurs suisses à l'étranger est supérieur au montant des primes qu'ils perçoivent dans leur propre pays.

Sur un total de 45,4 milliards de primes encaissées en 1989 par toutes les institutions suisses d'assurance et par leurs succursales à l'étranger, 21,3 milliards provenaient de l'extérieur. A ces chiffres, il convient d'ajouter les primes encaissées par les filiales des compagnies suisses. On obtient alors, pour 1989, un nouveau total de 71 milliards dont la plus grande partie, soit 62,6 %, provient de l'étranger, la part de la Suisse étant de 37,4 %.

Mais la Suisse est aussi ouverte à l'étranger. Ainsi, sur 124 compagnies opérant en Suisse, 23 sont des succursales ou filiales d'établissements étrangers (on sait par exemple que les trois grands groupes d'assurance français UAP, AGF, GAN, opèrent en Suisse depuis de nombreuses années déjà). On est en droit de se demander comment et pourquoi tant d'entreprises suisses d'assurance se sont développées avec un si grand succès et sont parvenues à avoir une telle activité hors des frontières nationales.

Il faut tout d'abord rappeler que la Suisse est un pays favorable à l'assurance. Le suisse moyen consacre quelque 17 % de son revenu à l'assurance, encore que 3/4 de ses versements aillent à la sécurité sociale et 1/4 seulement à l'assurance privée. Plus de la moitié des primes encaissées par l'assurance privée concerne l'assurance vie alors qu'en France, par exemple, cette proportion est de moins d'un tiers.

...« les assureurs suisses disposent de bons atouts pour s'affirmer avec succès sur le grand marché européen »...

L'activité des assureurs suisses à l'étranger procède d'une longue tradition et nombre de compagnies se sont, dès leur création, implantées hors de Suisse. Les assureurs suisses cherchent à échapper à l'étroitesse de leur marché soit en ouvrant, comme au début, des succursales et agences, soit en créant, comme de nos jours, des sociétés affiliées. La plupart d'entre eux ont ainsi pu développer un volume d'affaires considérable à l'étranger, résultat sans doute favorisé par la stabilité économique et politique qui caractérise la Suisse.

Vocation internationale mais avant tout européenne

Ceci se reflète aussi dans les chiffres. Ainsi, sur le total de 71 milliards de francs de primes, 42,2 % proviennent des pays de la Communauté, la part des autres pays étant de 20,4 % et celle de la Suisse de 37,4 % comme vu plus haut.

Au cours de ces dernières années, la présence suisse en Europe s'est encore sensiblement renforcée, que ce soit par la reprise de compagnies ou la création de sociétés filiales.

On comprend dès lors pourquoi les assureurs suisses et l'Association Suisse d'Assurances ont depuis le début suivi avec beaucoup d'attention l'évolution au sein de la CE et l'accord d'assurance Suisse/CEE, signé en octobre 1989, est le témoin de l'intérêt réel et officiel que la Suisse porte à la CE. Cet accord est l'aboutissement de négociations qui ont duré quelque 16 ans et dont M. Franz Blankart a retracé les principales phases dans le précédent article.

Dans l'optique de l'Association Suisse d'Assurances, les principaux avantages résultant de l'accord peuvent être résumés comme suit :

- ☐ L'accord confère aux compagnies suisses le droit de s'établir dans chacun des pays de la CE.
- ☐ Les inconvénients inhérents à l'obligation de localiser une marge de solvabilité disparaissent. De ce fait, des sommes auparavant géographiquement liées se trouvent libérées, ce qui est particulièrement bienvenu dans les pays à monnaie faible notamment, le risque de change et des pertes pouvant en résulter s'en trouvant diminué.
- ☐ Le principe de non-discrimination interdit aux pays de la CE de prévoir des conditions d'accès et d'exercice plus sévères pour les succursales et agences d'entreprises suisses, ce qui, en l'absence d'un accord, aurait pu se produire au cas où des signes de récession se seraient manifestés.
- ☐ La clause évolutive permet de s'adapter au marché intérieur de l'assurance qui évolue rapidement.

Le principal mérite de l'accord se situe cependant au niveau de la politique

Encaissement des primes brutes des Principales Sociétés suisses d'assurances contre les accidents et les dommages

Sociétés	1988 en Sfr. 1 000
Zürich	6 594 200
Winterthur Versicherungen	4 371 800
Basler Versicherung	1 415 882
Schweizerische Mobiliar	1 058 654
Helvetia Versicherungen	918 160
Elvia	891 696

Les principales Compagnies suisses d'assurances sur la vie
Montant des primes brutes 1988 encaissées pour l'ensemble des affaires (direct et indirect)

Sociétés (classées par ordre de capitaux en cours)	En Sfr. 1 000
Rentenanstalt	5 892 797
Winterthur Leben	3 257 242
Vita	2 690 390
Basler Leben	1 266 940
Patria Leben	1 119 766
Providentia	205 000

(Source : Aide-mémoire 1989 « Compagnies suisses d'Assurances » publié par la Nouvelle Compagnie de Réassurance, Case postale 602, CH-1211 GENÈVE 3 – Tél. (22) 20 42 11 – Fax (22) 20 53 32)

générale d'intégration de la Suisse car sa réalisation a apporté la preuve qu'un pays qui n'a pas l'intention d'adhérer à la CE peut, dans des domaines importants et sensibles, passer des conventions sectorielles et établir ainsi des ponts avec le marché intérieur communautaire.

Reste que cet accord doit être approuvé par le Parlement européen. Reste aussi à modifier et à compléter le droit suisse sur la surveillance pour l'adapter aux dispositions du traité. Ce n'est qu'une fois que les deux parties auront ajusté leurs prescriptions internes à l'accord que celui-ci pourra prendre effet. L'Association Suisse d'Assurances pense au 1er janvier 1993.

Pour l'essentiel, les modifications législatives porteront, en Suisse, sur les trois secteurs ci-après :

1. *La marge de solvabilité.* Chaque assureur suisse non-vie devra justifier d'une dotation en fonds propres, c'est-à-dire d'un patrimoine suffisant, libre de tout engagement (qui se montera à quelque 15 % de son volume de primes).

2. *Les biens liés.* Les actifs destinés à couvrir les réserves techniques devront être placés et gérés en tant que biens liés. En revanche, les cautions exigées jusqu'ici seront supprimées.

3. *Les grands risques.* Les tarifs et conditions afférents à l'assurance de ce que l'on appelle les grands risques, c'est-à-dire les grandes entreprises, n'auront plus à être soumis à l'approbation préalable de l'autorité de surveillance.

L'avenir à plus long terme

La signature de l'accord sur la liberté d'établissement ne constitue qu'un premier pas. La politique suisse d'intégration devra être encore activée sur deux points :

- ☐ La liberté d'établissement des assureurs-vie.
- ☐ L'instauration du régime de la libre prestation de services vie et non vie, régime qui sera effectif dans la Communauté dès le 1er juillet 1990 pour l'assurance des grands risques tout au moins. Pour l'heure, les assureurs suisses bénéficient de la libre prestation de services par le biais de leurs filiales établies dans la Communauté mais pas directement à partir de la Suisse.

D'importantes négociations sont donc encore en vue. Or, les autorités de la CE ont déclaré qu'il n'était plus question d'accords bilatéraux et qu'il convenait dorénavant de négocier entre l'AELE et la CE. Les assureurs suisses espèrent que cette nouvelle démarche permettra d'accélérer les discussions et les prises de décision.

Dans sa dynamique, la Commission de la CE a déjà fait un nouveau pas : selon les informations les plus récentes, la libre prestation de services ne devrait pas s'appliquer aux grands risques seulement. En d'autres termes, Monsieur Tout-le-monde pourrait, lui aussi, placer ses assurances auprès de n'importe quelle compagnie établie en Europe communautaire. Ce projet se heurte toutefois à beaucoup de scepticisme au sein même de la CE. Les assureurs suisses suivent attentivement ce dossier car leurs succursales et filiales implantées dans l'espace européen sont directement concernées par ce programme.

Les chances des assureurs suisses

L'appréciation objective des chances des assureurs suisses dans le futur marché européen fait clairement apparaître qu'ils disposent de bons atouts pour s'affirmer avec succès sur le grand marché européen. on peut, à ce propos, évoquer les *avantages suivants :*

- ☐ En raison du *fort engagement à l'étranger* qui a traditionnellement été le leur, les assureurs suisses se trouvent favorisés au départ, car cette expérience des marchés étrangers leur procure un net avantage sur la majorité de leurs concurrents européens.
- ☐ Disposées à s'adapter et disposant de la *faculté d'adaptation* nécessaire, les entreprises suisses sont bien placées pour affronter les mutations à intervenir sur les marchés.
- ☐ La *solide assise financière* des entreprises suisses d'assurance constitue un autre avantage vis-à-vis de leurs concurrents qui, pour la plupart, ne disposeront pas de moyens aussi importants sur le futur marché intérieur.
- ☐ L'*image* bien établie *d'un État solidement ancré* tant politiquement qu'économiquement, a été jusqu'ici – et le sera certainement à l'avenir – dans le marché intérieur européen, un signe de qualité et une sorte de label pour les assureurs suisses.
- ☐ L'assurance suisse a su préserver son *indépendance* en tant que secteur économique. Toutes les grandes entreprises d'assurances – ou presque – sont des sociétés à large actionnariat ou des mutuelles et, de ce fait, indépendantes. Rares sont les cas de liens étroits au niveau du capital avec des établissements bancaires. Ceci peut être une des raisons pour lesquelles la question des services financiers souvent évoquée à propos du marché intérieur en 1992 n'est guère ressentie comme étant de grande actualité en Suisse.
- ☐ En comparaison des marchés étrangers, la *part des primes de réassurance* encaissée par l'assurance suisse est *particulièrement élevée.* De solides assises financières, la rectitude dans le règlement des sinistres et une assistance technique de haut niveau sont les principales raisons de ce succès.
- ☐ A retenir aussi, l'*homogénéité du système de vente* qui repose sur des réseaux propres aux compagnies d'assurances. Les firmes de courtage sont dès lors peu nombreuses en Suisse.

En résumé, les assureurs suisses ne s'attendent pas à ce que l'évolution européenne suscite de graves problèmes pour eux. Pourquoi cette confiance ? En réponse, il faut faire référence à la forte présence qui est déjà la leur dans la plupart des pays de la Communauté, à leur solide puissance financière, à leur longue expérience internationale et, certainement aussi, à leur grande volonté d'adaptation aux besoins de leurs clients, en Suisse comme à l'étranger. Ce sont donc, globalement, des sentiments de confiance et d'attente positive qui inspirent les assureurs suisses dans leur approche de l'avenir européen. ■

Pour protéger efficacement ses proches et soi-même, il convient de s'assurer la meilleure couverture. Depuis 130 ans, la Société suisse met toute sa rigueur, son savoir-faire et sa précision à assurer les personnes. Résultat : elle est devenu tranquillement mais sûrement le 1er groupe du continent européen dans son domaine.

Société suisse

Société suisse : 41, rue de Châteaudun - 75009 PARIS
Tél. : (16.1) 40.82.38.38 - Télex Suisvie 290014 F

SOCIÉTÉ A FORME MUTUELLE
D'ASSURANCES DE PERSONNES

NOTRE RIGUEUR ASSURE VOTRE TRANQUILLITÉ.

Zenith Vie assure vos ambitions

Quand on sait les siens à l'abri, on se sent plus fort. Plus libre de réaliser ses projets, de mener à bien ses ambitions.

C'est cette assurance tranquille que nous vous donnons. Nous maîtrisons tous les types d'assurance-vie et nous allons plus loin. Avec nos formules Super 3 et Super 5, votre capital de départ – comme vos primes – augmente chaque année de 3 ou 5%. Sans aucune formalité en cours de contrat, quelle que soit la durée.

Nous serions heureux de vous en parler!

Zenith vie

L'ambition d'aller plus loin

Agences en Suisse romande et au Tessin: Lausanne/Pully • Genève • Fribourg • Neuchâtel/Bienne • Sion • Sierre • Locarno • Lugano

La réassurance en 1992 perdante ?... gagnante ?

Josef Marbacher,
Économiste en chef,
Compagnie Suisse de Réassurances, Zurich.

Quelles seront les conséquences possibles de la « CEE 92 » sur la réassurance ? Tout d'abord il faut s'attendre à ce que la nouvelle politique réglementaire de la CEE favorise à moyen et long terme la croissance économique de ce marché. En effet, les consommateurs disposeront d'un pouvoir d'achat accru. Les entreprises, pour leur part, procéderont à de plus grands investissements et réaliseront un chiffre d'affaires plus élevé.

L'assurance en profitera aussi bien dans les branches vie que non-vie dans une proportion supérieure à la moyenne, car la demande augmentera sans nul doute plus fortement que le produit national brut, comme le prouvent les expériences récentes.

Une baisse de la demande ?

A plus ou moins longue échéance, la réassurance saura tirer profit de l'expansion économique en général et, en particulier, de celle de l'assurance directe. Toutefois, la cassure structurelle qui semble devoir se produire au niveau de la demande de réassurance entravera ultérieurement cette évolution.

Le déséquilibre du portefeuille des assureurs directs est un facteur important d'appréciation de la demande de réassurance. A elle seule, la croissance des assureurs directs conduit au cours des années à la réalisation de la loi des grands nombres au sein même des entreprises d'assurance ; il s'ensuit une meilleure compensation des risques. En outre, si les assureurs développent leurs portefeuilles en dehors des frontières nationales, le facteur de la répartition géographique des risques, dont le rôle est central dans la réassurance, vient s'y ajouter. De plus, l'expansion horizontale mène aussi à une plus forte diversification et, partant, à un équilibre des risques. Tous ces éléments induiront finalement une baisse de la demande.

Cependant, d'autres facteurs pourraient s'opposer à la réduction de cette demande. En effet, dans la mesure où l'application du principe de la concurrence serait renforcée, de plus grandes variations de prix se produiront et se répercuteront sur la marge bénéficiaire des assureurs directs. Le déséquilibre des résultats engendrera alors un besoin de réassurance et la suppression des gains issus des cartels, qui affaiblit les fonds propres des entreprises, agira dans le même sens.

A ce jour, une estimation quantifiée du décalage de la demande de réassurance est difficile à réaliser. C'est pourquoi nous aimerions recourir à une analogie élémentaire.

Il n'est ainsi pas erroné d'admettre que les cessions en réassurance des assureurs directs européens tendent aujourd'hui vers les valeurs ayant cours aux États-Unis, à savoir 12 % du volume des primes contre 15 % environ en Europe. Il s'agit essentiellement d'un décalage exceptionnel de la demande.

Lorsque le nouvel équilibre sera atteint dans l'assurance directe, la demande de réassurance croîtra de manière semblable à celle ayant trait à l'assurance directe. Durant la période de transition, et dans le cas le plus favorable, il faudra néanmoins escompter, en matière de réassurance, une stagnation réelle de la demande.

Ce décalage exceptionnel, peu réjouissant, n'est cependant guère préoccupant, l'appréciation du résultat financier de la réassurance étant plus importante. En outre, on peut constater que la suppression d'accords portant sur les prix provoque de sérieuses variations de structure dans le secteur de l'assurance directe.

Faut-il s'attendre à une évolution semblable sur le marché de la réassurance ? Nous en doutons, car ce marché est considéré depuis longtemps comme étant plus ouvert ; la concurrence y est plus vive. De ce fait, il n'a pu profiter, en tout ou en partie, des gains issus de cartels des assureurs directs. Si la concurrence joue réellement sur le marché de la réassurance, il ne sera guère possible pour les réassureurs de tirer avantage de ces gains, les cessions des assureurs directs représentant un produit spécifique dont le prix est approprié. Des conditions procurant un revenu supérieur à la moyenne provoqueraient sans conteste des offres au rabais. C'est pourquoi les réassureurs seront sans nul doute beaucoup moins touchés que les assureurs directs par une éventuelle concurrence sur les tarifs.

Garder un œil vigilant

De grands changements ne sont guère à attendre dans le domaine de l'offre. Les réassureurs ont en effet trouvé depuis longtemps leur taille optimale due à l'ouverture déjà ancienne des marchés de la réassurance.

La venue de nouveaux concurrents sur la place, en particulier de grands assureurs directs, est prévisible. Dans la mesure où leur activité internationale progressera, ils disposeront d'un plus grand savoir-faire dont ils pourront se servir dans des buts précis.

D'une façon générale, on peut donc dire que la CEE 92 contraindra les réassureurs à s'adapter à une demande sensiblement plus exigeante. De plus, les assureurs directs connaîtront vraisemblablement des difficultés liées aux nouvelles conditions concurrentielles ; il sera de ce fait judicieux de savoir distinguer les bonnes entreprises des mauvaises. D'excellentes études de marché complétées par des analyses financières approfondies sont donc les conditions préalables à tout engagement, afin d'éviter une sélection négative des risques.

C'est sur un tel arrière-plan de concurrence que se manifestera la qualité des entreprises de réassurance, car dans ce domaine aussi, il y aura des gagnants et des perdants. ■

Assurément tournée vers l'avenir

SGCA

CONSEIL & COURTAGE EN ASSURANCES

7/9, rue Belgrand, 92300 Levallois-Perret

Tél. : (1) 47.56.60.60 – Télécopie : (1) 47.30.94.00 – Télex : 611 803

Correspondants en Suisse : Fides Alexander AG
Genève – Tél. : 01 249 25 76
Zürich – Tél. : 022 47 71 33

LA LUTÈCE

Compagnie d'assurances contre les risques de toute nature SIÈGE SOCIAL :

EN SON IMMEUBLE : LYON (6e) - 15, rue du Musée-Guimet

AGENCES GÉNÉRALES DANS TOUTE LA FRANCE

SUCCURSALE DE PARIS :
43, rue de la Chaussée-d'Antin
(Tél. : 45 26 87 59)

SUCCURSALE DE STRASBOURG :
10, rue des Francs-Bourgeois
(Tél. : 88 32 12 14)

BUREAU DE LYON :
2, rue de la République
(Tél. : 78 28 10 99)

•

Compagnie spécialisée dans l'assurance :

- Multirisques « BLOC » des APPARTEMENTS, BUREAUX, VILLAS, COMMERCES ;
- De personnes : HOSPITALISATION – INDIVIDUELLE – ACCIDENTS.

L'Assurance française au 1er juillet 1990

Jacques Lallement,
Président de la Fédération Française des Sociétés d'Assurances, Paris.

L'assurance française sera, au 1er juillet 1990, confrontée au Marché Unique européen, deux ans et demi plus tôt que les autres secteurs économiques. Malgré les insuffisances du cadre réglementaire européen, la liberté des prestations de services – au moins en assurance de Dommages – et la liberté des mouvements de capitaux s'exerceront pleinement. L'assurance française s'est activement préparée à cette échéance économique majeure pour elle. Il ne paraît pas excessif de considérer qu'elle aborde l'année 1990 sans complexes ni inhibition. Autant qu'on peut l'être, les Assureurs français sont prêts pour le grand marché européen.

Le *marché* de l'assurance française est *puissant* avec 460 milliards de chiffre d'affaires environ en 1989, probablement plus de 1 000 milliards d'encours de placements et 210 000 personnes employées par les Assureurs et les professions connexes. Il est aujourd'hui le quatrième marché mondial en Assurances de dommages, le cinquième marché mondial en chiffre d'affaires global et le cinquième marché mondial de Réassurances. Il compte aujourd'hui cinq compagnies dans les vingt premiers groupes européens (CEE et Suisse). Enfin, l'Assurance Française réalise 17 % de son chiffre d'affaires global à l'étranger, ce qui situe son activité au troisième rang mondial.

C'est un *marché dynamique.* La croissance du chiffre d'affaires global est très forte : supérieure à 11 % depuis 1984, elle a atteint 12,3 % en 1987, et 17,5 % en 1988, et reste probablement supérieure à 15 % en 1989. Ce dynamisme est tiré par le développement très rapide de l'assurance-vie et, plus généralement des produits d'assurance de personnes. Globalement, avec un rapport prime/PNB qui est le neuvième du monde, on peut penser qu'il existe encore d'importantes perspectives de croissance pour le seul marché intérieur français, et a fortiori, pour un marché européen très ouvert où le niveau d'assurances des entreprises et des ménages peut encore croître fortement.

Ce dynamisme se manifeste également dans l'***évolution des structures des entreprises*** d'assurances françaises. Sous diverses formes, des regroupements se sont constitués sur le marché français, de façon à permettre aux entreprises d'atteindre la « taille critique » sur le grand marché européen. D'autres entreprises s'efforcent de nouer des liens de partenariat ou d'entrer dans le capital de sociétés d'assurances européennes, afin d'accroître leur présence sur le grand marché qui se constitue. D'autres encore, et parfois les mêmes, cherchent des accords de réseaux avec des banques françaises ou européennes pour développer de nouvelles politiques commerciales ou de nouveaux produits.

C'est un *marché fortement concurrentiel,* et depuis longtemps, ce qui rend moins redoutable la concurrence liée à la liberté des prestations de services. Près de 30 % du marché des risques industriels est réalisé par des sociétés étrangères installées en France. Dans les risques de particuliers, les mutuelles sans intermédiaires, telles que la MACIF, la GMF, la MAIF exercent depuis longtemps de fortes pressions sur les prix des produits d'assurance automobile et habitation.

C'est enfin un marché qui dispose de *bons produits,* d'un niveau technique élevé, et où l'effort d'amélioration des services rendus aux assurés est une démarche constante. Le droit du contrat en France est désormais en Europe l'un des plus protecteurs pour le consommateur. Les produits d'assurance-dommage et d'assurance-vie sont parmi les plus divers et offrent des garanties similaires à celles proposées par nos grands concurrents. Les modalités de règlement des sinistres, dans le cadre des conventions entre Assureurs, ont permis de réduire substantiellement les délais d'indemnisation. La rentabilité des produits d'assurance-vie figure désormais parmi les meilleures en Europe, alors même que les Assureurs français peuvent désormais proposer des contrats en France, en devises et en unités de compte.

Les Assureurs français n'ont donc rien à redouter dans ce domaine des produits et des services, d'un défaut d'imagination ou d'organisation qui pousserait les consommateurs vers tels ou tels de nos concurrents européens. Ils se sont à cet égard efficacement préparés à l'Europe.

Pour autant, tout n'est pas encore prêt pour mettre les entreprises françaises d'assurances dans une situation de parfaite compétitivité sur le marché européen.

Dans l'***environnement réglementaire de l'activité*** d'abord. Sans doute, la fin de l'année 1989 a-t-elle été marquée par l'adoption de deux textes législatifs majeurs : la ***réforme du Code des Assurances*** et la ***Loi Evin*** sur la prévoyance. Ces deux textes rénovent et réorganisent substantiellement le cadre juridique de l'Assurance. Le second assure un progrès vers l'équité de la concurrence entre les organismes et entreprises qui développent des actions de prévoyance. Mais il reste beaucoup à faire pour permettre aux entreprises de s'adapter en souplesse au grand marché européen,

... « La fiscalité des contrats d'Assurance constitue, malgré de louables efforts des Pouvoirs Publics en 1989 et 1990, le véritable boulet pour l'expansion de notre secteur, face à la concurrence européenne »...

et rénover fondamentalement un cadre juridique vieilli. Demeure aussi la discrimination fiscale entre les Assureurs et les Mutuelles pour les contrats d'assurance-maladie.

La fiscalité des contrats d'Assurance constitue, malgré de louables efforts des Pouvoirs Publics en 1989 et 1990, le véritable boulet pour l'expansion de notre secteur, face à la concurrence européenne. L'impôt sur les contrats d'Assurance n'existe pas en Grande-Bretagne et en Espagne, il est de l'ordre de 7 % en RFA, il varie de 7 % à 35 % en France suivant les produits. On comprend vite que nos entreprises ne pourront pas prendre dans leur marge la compensation de tels écarts. L'harmonisation des taxes d'Assurances est une nécessité, sans laquelle les contrats des industriels d'abord, des particuliers ensuite seront délocalisés.

La distribution de nos produits n'a pas bonne réputation en Europe, souvent à tort. Certes, beaucoup vantent la puissance du courtage britannique, mais la distribution de l'Assurance Française est multiple et diverse, très proche de la clientèle et très motivée. En outre, des réflexions communes sont engagées entre les entreprises et les agents généraux d'Assurances pour faire évoluer rapidement une situation ancienne et bloquée. Les modalités d'un partenariat rénové seront sans doute définies dans le courant de l'année. Et, naturellement, certaines de nos compagnies fondent de grands espoirs sur l'utilisation des réseaux bancaires pour vendre de l'assurance-vie aujourd'hui et, demain peut-être, de l'assurance de dommages.

Quant à nos entreprises elles-mêmes, leur rénovation interne est très avancée. Outre la nécessité de traduire dans les structures les regroupements intervenus entre les sociétés, beaucoup d'entreprises se réorganisent de façon à améliorer les services destinés à la clientèle, le marketing, voire les services associés. Du produit d'Assurance, nous avançons vers le service, qu'il soit financier, de Conseil ou lié à la réparation rapide du dommage.

Significative de cette évolution est la rénovation, engagée depuis plus d'un an, des Conventions Collectives qui régissent les personnels des compagnies. L'adaptabilité des personnels, la formation, la suppression des rigidités statutaires sont les objectifs poursuivis, pour permettre aux entreprises d'être plus compétitives, mais aussi créatrices d'emplois.

« Le marché de l'Assurance française est puissant, dynamique et fortement concurrentiel... »

Le cadre économique et réglementaire de l'activité d'Assurance en France est encore inadapté à l'Europe de 1990, mais il serait injuste de ne pas reconnaître qu'il a déjà beaucoup évolué et que nous fondons de réels espoirs sur la poursuite de cette évolution. Il reste à espérer aussi que ces chances ne seront pas obérées par l'évolution de la réglementation européenne, dans deux domaines.

La relative lenteur des évolutions des directives peut légitimement faire craindre que l'harmonisation des réglementations et des fiscalités soit en retard sur les dates d'un calendrier aux échéances très courtes. Nous serions alors confrontés à une harmonisation par le bas, une « dérégulation sauvage » et une forte délocalisation des contrats dont on ne voit pas qui en profiterait.

Le marché européen de l'Assurance, auquel la Suisse est désormais agrégée, est largement ouvert, et beaucoup plus que les deux autres grands marchés que sont les États-Unis et le Japon. Aussi devons-nous être vigilants quant à la réciprocité des possibilités d'installations de nos entreprises sur ces marchés. Il serait pour le moins excessif que l'Europe du Marché Unique soit d'abord une bonne affaire pour nos concurrents extra-européens.

L'Assurance française a consenti, et consentira encore, d'importants efforts d'adaptation au Marché Unique. Parties plus tard, nos entreprises viennent de démontrer un réel dynamisme, une forte volonté d'entreprendre et surtout la conviction de la réalité de la construction européenne. Tels apparaissent être, plus encore que leurs performances techniques, les principaux atouts de nos Assureurs face au Marché Unique de 1990. ■

NDLR

La place de l'assurance française en Europe

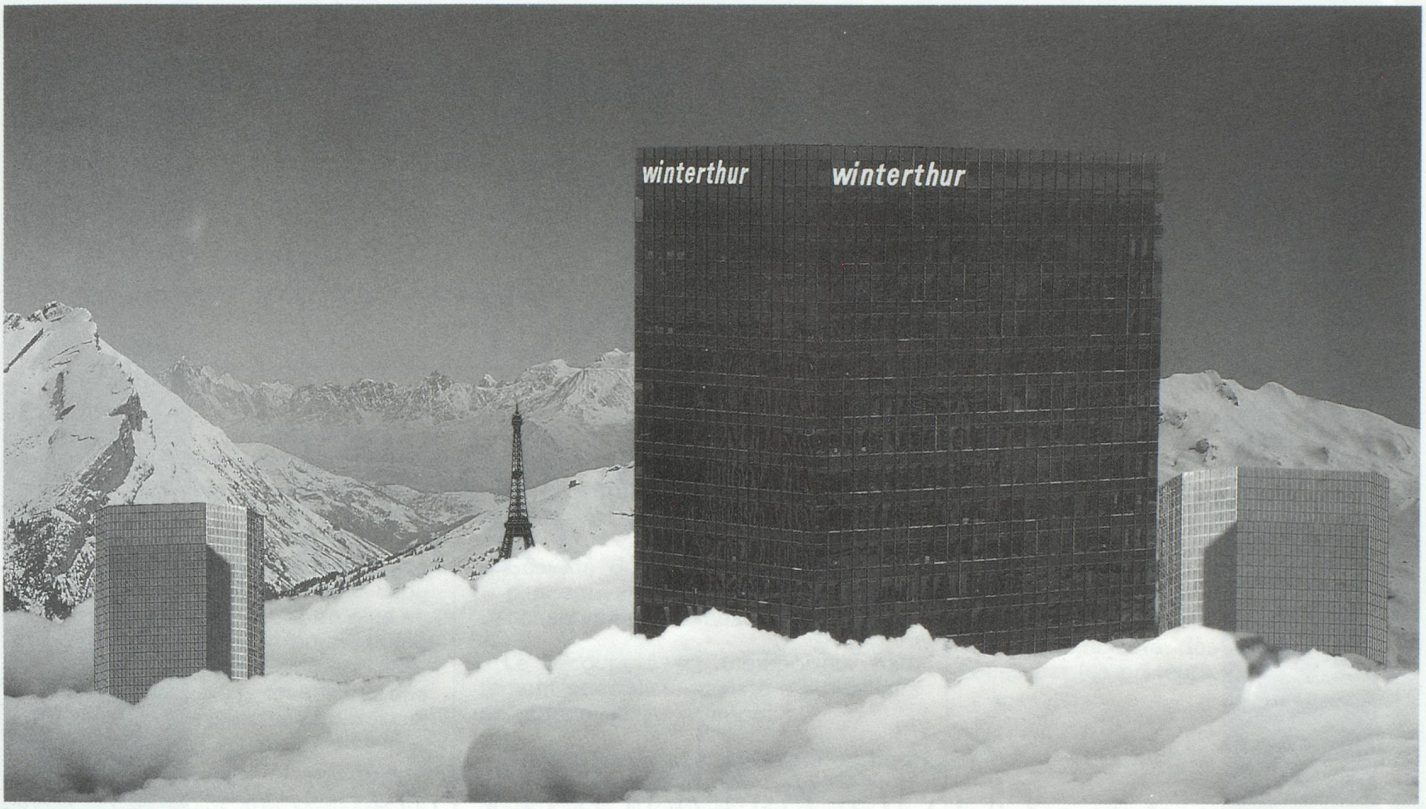
Quatre sociétés françaises figurent parmi les 20 premiers groupes d'assurances directes européens

(primes brutes consolidées en 1987, en milliards de francs)
Ce classement ne tient pas compte des opérations d'acquisitions effectuées en 1988 et 1989)

1	Allianz Worldwide (R.F.A.)	86,53
2	U.A.P. (France)	50,52
3	Groupe Zurich (Suisse)	49,19
4	Generali (Italie)	45,00
5	Royal Insurance (G.B.)	39,68
6	Prudential (G.B.)	38,21
7	National Nederlanden (Pays-Bas)	35,03
8	Winterthur (Suisse)	32,80
9	Axa Midi (France)	29,50
10	A.G.F. (France)	29,19
11	Commercial Union (G.B.)	28,00
12	Sun Alliance (G.B.)	27,10
13	General Accident (G.B.)	23,45
14	Guardian Royal Exc. (G.B.)	21,06
15	G.A.N. (France)	21,00
16	Colonia (R.F.A.)	20,00
17	Ras (Italie)	20,00
18	Skandia (Suède)	18,00
19	Aegon (Pays-Bas)	17,00
20	Legal and General (G.B.)	16,00

(Source : Dossier de presse d'ASSUREXPO-6e Salon de l'Assurance, qui s'est tenu du 6 au 10 février 1990 à Paris. Pour obtenir ce document prendre contact avec l'organisateur de cette exposition : VIDAL S.A., 29, rue Drouot, 75009 Paris. Tél. : 48.24.76.01).

Avec un assureur à la hauteur on peut voir plus loin



CIA

Voir plus loin est depuis longtemps déjà une réalité pour Winterthur.
L'expérience acquise sur de nombreux marchés internationaux fait de Winterthur un Groupe d'Assurance Européen de tout premier plan, organisé autour d'implantations authentiques et fortement intégrées à l'économie locale.
Vous donner les moyens de voir plus loin, plus large, plus clair, telle est l'ambition commune de tous nos collaborateurs et conseillers dont le professionnalisme a fait la réputation de Winterthur.
Du simple particulier à l'entreprise multinationale, la qualité de nos produits et de nos services s'inscrit dans la plus pure tradition d'excellence et de rigueur suisses, toujours au plus haut de l'assurance.

winterthur

Aucune compagnie ne vous parle avec une telle assurance

Winterthur-société suisse d'assurances - Tour Winterthur - Cedex 18 - 92085 Paris la Défense - Tél. (1) 49.03.87.87

L'ART
DE L'ASSURANCE

L'ASSURANCE
DE L'ART

Gothaer

6e groupe d'assurances allemand

parlez-en avec votre assureur conseil

5, place du Colonel Fabien 75010 PARIS (1) 42.49.37.37 Fax (1) 42.49.26.50

Gothaer 1820 - 1992

Le rôle primordial de l'assurance en matière d'exposition d'œuvres d'art

Christiane Lecocq,
Service Risques spéciaux, Gras Savoye SA, Neuilly.

Parmi les nombreux problèmes qui se posent aux organisateurs d'expositions internationales, celui de l'assurance n'est pas le moins important.

Le coût de réalisation, la mobilisation d'énergie, l'importance des capitaux, le désir d'un public de plus en plus large conduisent à la présentation de l'exposition en plusieurs pays différents répartissant, ainsi, les efforts des organisateurs (en principe trois lieux maximum).

L'organisation peut être réalisée soit par un grand Musée Public ou Privé, soit par une Fondation, soit par une Collectivité Publique, soit plus rarement par une personne privée.

Les différences de statut juridique entre les partenaires peuvent être une première source de difficultés. L'un d'entre eux sera le « leader » de l'opération, en principe celui qui a eu l'initiative du lancement de l'exposition.

Il est hors de notre sujet d'évoquer le choix des œuvres qui est du ressort du commissaire de l'exposition, mais il convient de souligner les valeurs de plus en plus importantes de celles-ci. Sans pouvoir la communiquer pour des raisons de secret, la somme totale des tableaux accrochés aux cimaises d'une grande salle d'exposition peut faire rêver bien des personnes.

La **phase du transport** s'avère un des moments les plus délicats :

- Nécessité d'amener des œuvres en provenance de nombreux pays du monde entier.
- Fragilité de certaines des œuvres.
- Exigence du prêteur.
- Maximum par transport accepté par les compagnies d'assurance.
- Sécurité de l'acheminement avec le plus souvent un convoiement par un conservateur du musée.

Le recours à un transporteur hautement spécialisé, assisté d'emballeurs de grande qualité, s'impose.

Dans le cadre de cette **planification**, et ce, en particulier pour la couverture d'assurance, il convient de prévoir largement les délais d'acheminement et de réacheminement :

- Regroupement national, puis transport international.
- Délai de passage en douane.
- Transfert au lieu d'accueil et montage.
- Transport entre les différents pays d'exposition.
- Réacheminement.

Ces quelques lignes très sommaires et incomplètes montrent la complexité de la réalisation d'une grande exposition internationale. L'assurance se doit de faire face à l'ensemble de ces problèmes.

Choix du courtier

Quels sont les critères qui doivent présider au choix d'un courtier par les organisateurs de l'exposition :

- Grande spécialisation.
- Bénéficiant de la part des différents intervenants d'une confiance totale.
- Connu de l'ensemble des prêteurs.
- Ayant des polices d'assurance adaptées à ce type de risque et acceptées par tous les prêteurs du monde entier : **Tous Risques Exposition Clou à Clou.**
- Bilingue et doté de moyens de communication moderne.

Le nombre de courtiers à l'échelon mondial répondant à ces critères est très limité.

Une première approche concertée doit se faire dès la conception de l'exposition :

- Connaissance des lieux prévus avec leurs protections.
- Importance des capitaux avec risque éventuel de cumul si d'autres expositions se déroulent dans les mêmes lieux.
- Organisation de l'itinérance.
- Exigence de certains prêteurs.
- Problèmes juridiques en fonction des pays.
- Approche budgétaire.

Le meilleur taux de prime pour les meilleures conditions de garantie est bien entendu l'une des missions essentielles du courtier.

Contrairement à ce qui se pratique pour d'autres assurances, il n'est pas envisageable de prévoir une couverture limitée à un hypothétique sinistre maximum ou une limitation de montant de garantie. Les capitaux assurés sont l'addition exacte des valeurs demandées par les prêteurs.

...« De par les capitaux qu'il amène pour la protection des œuvres et ses connaissances techniques... l'assureur joue un rôle important dans l'organisation d'une exposition. »

Établissement de pièces

Une fois le placement terminé, la rédaction définitive des termes de la **police d'assurance** doit avoir lieu. Cette phase peut être considérée comme simple, la couverture se devant d'être Tous Risques, Clou à Clou, c'est-à-dire à partir du moment où l'œuvre est emportée jusqu'à son retour. Les œuvres sont, en général, assurées dans la monnaie choisie par leur prêteur, permettant ainsi, en cas de sinistre, de verser l'indemnité en cette monnaie.

Si les dispositions légales l'autorisent, la police pourra être établie en une seule monnaie, étant entendu que l'indemnité en cas de sinistre sera toujours versée dans la devise demandée. La prime sera alors calculée au taux de change du jour d'effet du contrat d'assurance.

La pièce maîtresse doit être maintenant établie : **« le certificat d'assurance »** reprenant les grandes lignes de l'exposition : lieu, date, organisateur, prêteur et bien sûr l'œuvre et sa valeur.

Ce document confirmant l'assurance permet aux organisateurs de retirer l'œuvre du domicile du prêteur. Le certificat est un document vivant car il peut connaître de nombreuses modifications :

- Modification de valeurs.
- Remplacement d'une œuvre par une œuvre.
- Retrait d'une œuvre.
- Déplacement anticipé ou retour tardif.
- Passage chez un restaurateur.

Jusqu'au jour du vernissage, des modifications peuvent avoir lieu et doivent être prises en compte immédiatement.

Sinistres

Même si la sinistralité n'est pas très importante dans les grandes expositions compte tenu des moyens de protections renforcés, il arrive qu'une œuvre soit endommagée. Immédiatement prévenu, le courtier étudie les mesures à prendre avec le propriétaire de l'œuvre, le commissaire de l'exposition et l'expert de la compagnie d'assurances.

Dans le cas d'une itinérance, lorsque l'œuvre doit être présentée en divers lieux, il y a urgence d'intervention de l'expert et de l'assureur.

En cas de perte totale ou de vol, le principe indemnitaire en valeur agréée est simple. **Dans le cas de vol,** une étroite collaboration s'instaure entre les différentes polices nationales, internationales et les assureurs.

La compagnie d'assurances

Les compagnies d'assurances dans le domaine de l'exposition sont peu nombreuses et souvent discrètes. Spécialisées dans la couverture d'exposition de haut niveau, elles ont des capacités de souscription immédiate très élevées.

De plus, elles ont négocié des réassurances à de très haut niveau leur permettant de participer de façon significative à la couverture de l'exposition, si ce n'est totalement. Une telle politique permet à la compagnie d'assurances de moins dépendre des flux des taux du marché mondial et d'avoir une politique tarifaire constante.

Une itinérance en divers pays ne pose donc aucun problème d'assurance pour une compagnie.

*
* *

Conclusion

Ces quelques lignes sommaires ne recouvrent qu'une partie de l'organisation d'une exposition. L'assureur y prend une part importante, non seulement par les capitaux qu'il amène pour protéger les œuvres mais aussi par ses connaissances techniques et son rôle de conseiller.

Une exposition en plusieurs pays est une opération délicate et l'assurance de bout en bout facilitera grandement le travail des organisateurs leur laissant davantage de temps pour le côté artistique de l'exposition. ■

EUROPEAN SECURITY AGENCY

E.S.A. EUROPEAN SECURITY AGENCY

- Protection Rapprochée
- Chauffeurs/Gardes du Corps
- Audit Sécurité
- Sécurité Réceptions
- Véhicules de Prestige
- Transport de plis confidentiels
- Sécurité Evénementielle
- Sécurité Conférences

VOTRE AGENCE A PARIS : 40 21 24 56

Des professionnels soucieux d'assurer votre sécurité tout en préservant votre image de marque et respectant votre besoin de confidentialité.

Des spécialistes en Protection Rapprochée, Chauffeurs Multilingues, Agents de Sécurité : discrets, efficaces et aptes à évoluer en société.

Documentation et réservations :

E.S.A. - 7, rue du Mont Thabor - 75001 Paris
Tél. : (1) 40 21 24 56/40 21 24 24/45 23 14 45
Fax : (1) 40 21 24 00 - Télétex : 40 21 24 01 - Télex : 211 303

Nous avons des préoccupations communes...

CHEFS D'ENTREPRISES !

L'IMMOBILISME EST VOTRE ENNEMI !
VOUS ÊTES À LA RECHERCHE :

- *d'un contact avec la Suisse*
- *d'une nouvelle technologie*
- *d'une diversification*
- *d'un partenaire*
- *d'un institut de recherches expérimentales ou appliquées*
- *d'une possibilité d'implantation*

DANS LE CANTON DE VAUD, ENTRE LE JURA ET LE LAC LEMAN

FAITES APPEL À L' OVCI !

OVCI Office vaudois pour le développement du commerce et de l'industrie

Av. Mon-Repos 24
1005 **LAUSANNE** (Suisse)
Tél. international + 41/21- 23 33 26
Fax international + 41/21- 233 329

Les risques spéciaux et insolites : l'Assureur au service de sa clientèle

Christian Pallandre,
Fondé de Pouvoir, Helvetia Assurances, Courbevoie.

Il est souvent rappelé que la ville de New-York fut bâtie grâce aux assureurs qui acceptèrent de garantir l'édification d'immeubles de grande hauteur défiant les lois de l'équilibre et de la sécurité. C'est peu dire que les assureurs se voient proposer, régulièrement, de nouveaux défis : garantir ce qui est inédit, dangereux, inhabituel, voire insolite.

Devant ces risques, peu nombreux par nature, ils sont privés de leurs repères habituels : l'expérience d'une technologie, des statistiques fiables, le recul nécessaire à la bonne connaissance des phénomènes. Néanmoins leur vocation et leur rôle économique les poussent à répondre, à proposer des solutions inédites elles-aussi. Ce phénomène est observable aussi bien en France qu'en Suisse et, d'une manière générale, sur l'ensemble des marchés internationaux.

Les événements sportifs ou à caractère de loisirs sont nombreux à susciter des demandes de garanties particulières. L'Assureur peut, selon les cas, aussi bien couvrir les conséquences des intempéries que l'absence de conditions climatiques appropriées à la saison : l'abus de pluie sur la capitale française ou le manque de neige sur les pistes. Les responsables du célèbre Tournoi de Tennis des « Internationaux de France » ont, notamment, souscrit une assurance permettant de rembourser les spectateurs qui ne pourraient assister, au minimum, à trois heures de spectacle. Au fil des années, l'enjeu est d'ailleurs devenu plus important. C'est le déroulement, à la bonne heure, de la finale du « Simple Messieurs » qui est maintenant garanti car, en cas de retard dû à la pluie, les réseaux de télévision aux États-Unis ne peuvent plus retransmettre, à l'heure du petit déjeuner, la gamme complète des publicités prévues. Celles-ci génèrent d'importantes retombées commerciales si – et seulement si – elles sont placées au bon moment et relayées par un « événement porteur ».

Dans le domaine de la technologie la plus avancée, les exemples foisonnent également. Depuis les années 1970, la garantie de la prospection et de l'exploitation des gisements pétroliers marins offshore s'est développée. L'assureur Maritime et Transports qui s'est intéressé tout particulièrement à ce risque garantit les plates-formes de forage et d'exploitation fixes ou mobiles (jack ups, semi-submersibles...), les navires de soutien (navires poseurs de pipes, navires de service, barges) les sous-marins d'exploitation ou d'intervention, les conduites sous-marines de gaz ou de pétrole.

Les garanties proposées incluent la construction des matériels, leur acheminement et mise en place sur les sites (Mer du Nord, Golfe Persique, Golfe du Mexique, Côte d'Afrique...) ainsi, bien entendu, que la garantie de l'exploitation. La couverture des risques, autres que les dommages directs aux plates-formes, est également présentée (perte de contrôle de l'exploitation des puits de forage, risque de pollution accidentelle, frais de dégagement des épaves et débris éventuels...).

Au début des années 1980, alors que le prix du pétrole brut avait énormément augmenté en raison des difficultés d'approvisionnement, les assureurs des risques du pétrole ont eu à couvrir des accumulations de risques particulièrement importantes, notamment en Mer du Nord où, aux alentours du 61e degré de latitude dans un cercle de seulement 80 km de diamètre, dix grands champs d'exploitation (Ekofisk, Frigg, Troll...) étaient localisés, représentant une valeur en risque supérieure à 20 000 millions de $.

Dans des conditions particulièrement éprouvantes, les hommes et les structures engagés dans de telles recherches, totalement inédites, ont eu le soutien des Assureurs pour des sommes jamais dépassées jusqu'à présent. On mentionnera pour mémoire que l'événement le plus considérable de l'histoire de l'assurance offshore demeure le sinistre Piper Alpha de juillet 1987, dans lequel 167 personnes périrent, et dont les dommages furent estimés à quelque 1,7 milliard de $.

Plate-forme de forage sur HIDRA en Argentine, 1989.
Photo : TOTAL-LIESSE.

Simultanément, les techniciens de **l'Assurance spatiale** ont présenté des solutions originales pour garantir l'acheminement des composants, le lancement, la mise sur orbite et la vie des satellites commerciaux.

En ce domaine, les engins sophistiqués – environ une dizaine – assurés chaque année sont couverts généralement lors de :

- la phase de lancement (de 90 à 180 jours ce qui permet de garantir le départ et les premiers tests d'efficacité des satellites embarqués) ;
- la vie du satellite (périodes de 12 à 24 mois, reconductibles).

Les sinistres importants enregistrés, dont tout dernièrement la perte des satellites embarqués sur le lanceur Ariane V en Février 1990, ont souvent attiré l'attention du public sur ce secteur. Nous pourrions citer également les difficultés de mise en place du satellite GSTAR 3 qui ont nécessité, suite à une mise sur orbite défectueuse, une opération périlleuse de sauvetage par la navette américaine Challenger ; elle permit un repositionnement convenable par manœuvre, en plein ciel, d'un bras articulé. Cette opération fut entièrement garantie par les Assureurs du projet.

Il n'y a guère plus de sept ou huit courtiers dans ce domaine très spécialisé, dont le français Faugere & Jutheau correspondant du numéro 1 mondial Marsh and Mac Lennan. Par contre, le placement du risque est largement internationalisé en raison des valeurs engagées. Les opérations européennes d'Ariane-Espace sont réparties, par exemple, sur les marchés américains, anglais, français et japonais.

Helvetia Assurances, présente sur le marché français depuis plus de 125 ans, a eu, comme d'autres, son expérience des risques nouveaux qui furent insolites à leur origine.

Par le biais de sa branche Transports, en tête du marché des Compagnies étrangères, elle a, dès leur début, exploré les **garanties,** rares alors, **des transporteurs routiers.** De nos jours, alors que ce risque est maintenant bien connu, elle a lancé sur ce secteur des garanties *très pointues et inhabituelles* de « Dommages-intérêts » indépendants ou non de dommages et pertes matériels.

Donnons deux exemples :

☐ Suite à un heurt de pont, une machine confiée à un transporteur est totalement endommagée. L'industriel destinataire de l'envoi attendait ce matériel pour lancer une nouvelle production dont il espérait tirer profit. Son manque à gagner est important ; il va intégralement le répercuter (pertes de chiffres d'affaires, frais supplémentaires, frais d'acquisition d'une nouvelle machine...) au transporteur coupable ici d'une faute lourde.

☐ Prenons un autre cas et imaginons un article de mode devant être commercialisé à une date donnée. Il est délivré avec retard, suite aux erreurs de l'Entreprise de Transports chargée de l'acheminement (inversion de colis, mauvaise rédaction des documents de transport...).
Nous sommes ici en présence de dommages immatériels non consécutifs qui vont se révéler très lourds.

Dans ces deux cas, très sensibles, les transporteurs ne trouvaient pas jusqu'à présent à s'assurer. Helvetia Assurances a mis au point, profitant de son expérience en la matière, une couverture très complète des dommages immatériels consécutifs ou non consécutifs qui constitue une innovation importante sur le marché.

Dans le **domaine** plus général **de l'Entreprise,** Helvetia Assurances a mis à l'étude une approche globale du « Plan d'Assurance de l'Entreprise » qui s'attache à renouveler les conceptions d'Assurance de nombreux intervenants économiques.

Un dernier exemple de ces assurances insolites est fourni par les **garanties des productions cinématographiques :** si la vedette vient à défaillir, si le réalisateur est malade, lorsque les décors sont détruits, le plan de tournage est bouleversé. Les pertes sont considérables pour le producteur qui n'a pas souscrit une Assurance allant de la « pré-production » à la garantie du bon traitement des négatifs.

L'Assureur est donc amené dans des domaines très divers à présenter des solutions originales souvent ignorées du grand public. Il agit ainsi lorsqu'il couvre certains risques spécifiques aux célébrités (les doigts d'un pianiste, les jambes d'un footballeur ou encore lorsqu'il pratique l'Assurance-caution (garantie des risques financiers), l'Assurance des risques politiques, des attenats et/ou enlèvements...

Une façon encore de souligner que l'Assurance... ce n'est pas du cinéma. ■

Pour vos risques Transports

MARITIME - TERRESTRE - AVION - PAQUETS POSTE - COLLECTIONS VOYAGEURS - BAGAGES

Pour vos risques Bris de machines

MONTAGE - ESSAIS - EXPLOITATION - ENGINS DE CHANTIERS TOUS RISQUES ORDINATEURS

Consultez les spécialistes de :

La Neuchâteloise

Compagnie suisse d'assurances générales

Fondée en 1869

DIRECTION RÉGIONALE PARIS
17, rue La Boëtie, 75362 PARIS CEDEX 08
Téléphone : (1) 42.66.11.30
Telex : NEUCHAT 640.527 F
Telefax : (1) 42.66.57.62

DIRECTION POUR LE SUD-EST
8, rue Président-Carnot, 69002 LYON
Téléphone : 78.37.50.80
Telex : NEUCHLY 340.555 F
Telefax : 78.38.25.76

DIRECTION POUR LE SUD-OUEST
68, cours de Verdun, 33000 BORDEAUX
Téléphone : 56.52.26.72
Telex : NEUCHBX 540.215 F
Telefax : 56.44.77.74

DÉLÉGATION DE STRASBOURG
10, rue des Francs-Bourgeois
67000 STRASBOURG
Téléphone : 88.75.56.66
Telex : NEUCHSG 870.286 F
Telefax : 88.75.56.67