

Assemblée nationale  
Lundi 19 novembre  
Colloque organisé par Bernard CARAYON, député  
et la CRCC (Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes)  
« **Existe-t-il des métiers stratégiques ?** »

Intervention de Pierre DONNERSBERG

Les métiers de l'assurance

Il n'y a pas d'activité sans risque.

De tout temps, l'assurance a été au cœur des activités humaines parce que son objectif premier est précisément d'en limiter les risques en les mutualisant.

Qu'il s'agisse de risque lié à l'individu, protection du patrimoine ou de la responsabilité de risque lié à la personne, protection de sa santé, de sa retraite, de sa dépendance, de risque sériel ou catastrophiques et bien sûr, des risques liés à l'entreprise, le métier de l'assureur consiste à offrir des capacités d'assurance et de réassurance face à la demande de couverture qu'exprime le marché.

Mais ce marché lui-même a évolué et continue d'évoluer selon deux directions :

D'une part, pour les risques de particuliers, automobile, habitation, santé, ces produits se choisissent aujourd'hui sur internet avec des outils de comparaison sophistiqués et efficaces : le consommateur intervient à la marge pour opter entre des produits de plus en plus concurrentiels et donc de plus en plus analogues. La différenciation se fait surtout par l'emballage.

Ce marché, en se banalisant, s'identifie d'une certaine façon à un « mass-market » qui se distingue de moins en moins de la distribution de produits financiers classiques.

De ce point de vue, le métier de l'assureur et plus encore celui de courtier n'est pas stratégique car sa valeur ajoutée propre est largement encadrée par des règles prudentielles très consomméristes et donc peu modifiables.

En revanche, la notion même de risque a considérablement évolué pour ce qui est des activités qui créent le plus de valeur et qui assurent en fait la croissance de l'économie.

La mondialisation entraîne des transferts très rapides de capitaux, d'hommes, de savoir-faire, de technologie et même de sièges sociaux.

On assiste parallèlement à une concentration capitaliste très rapide dans les secteurs à forte innovation, comme la Pharmacie, les Biotechnologies, l'Energie, et bien sûr la Défense.

Dès lors, on constate une valorisation du patrimoine informationnel de l'entreprise et donc une élévation considérable des risques liés à son exploitation, qu'il s'agisse de la perte accidentelle de ce patrimoine, de son vol, de sa copie, de son transfert technologique ou humain.

L'appréciation de ce risque, son évaluation, sa valorisation et enfin sa couverture de même que sa fiabilisation requièrent une expertise incontournable et donc stratégique : c'est aujourd'hui le sens même du métier de courtier.

Et ce métier s'est profondément transformé.

D'abord, il s'est considérablement professionnalisé : afin de mieux identifier le risque de ses clients, le courtier doit maîtriser parfaitement plusieurs compétences :

. des compétences techniques voire technologiques dans l'assurance dommage : on n'assure pas l'usine de la Hague comme on assure le garage du village.

De même, l'évaluation des pertes d'exploitation d'une entreprise de plusieurs milliers de personnes nécessite une connaissance approfondie des work flow et des process de fabrication :

. des compétences juridiques pour tous les problèmes de responsabilité et pour tous les problèmes de suivi de sinistres qui se multiplient et qui se soldent de plus en plus devant les tribunaux

. des compétences financières : par exemple, l'assurance crédit nécessite l'évaluation approfondie du risque client

. des compétences actuarielles l'assurance des personnes impose de connaître en profondeur la démographie de l'entreprise, ses passifs sociaux, sa politique de stock options, les compétences précises de ses hommes-clé.

On le voit bien : la profession de courtier est stratégique pour l'entreprise qui veut garantir sa pérennité, c'est-à-dire analyser connaître et limiter au mieux ses risques.

L'entreprise doit « s'ouvrir » au courtier et établir avec lui une relation d'extrême confiance qui va les engager, ensemble, dans l'évaluation du risque encouru et qui déterminera donc les points névralgiques, la prévention pour réduire voire éliminer ces points névralgiques, les garanties à mettre en place, l'approche tarifaire et par suite la décision de la compagnie d'assurances d'assurer ou de ne pas assurer et bien sûr le niveau des primes qui sera requis !

L'intervention du courtier se situe dans des domaines qui lui donnent accès à des informations très confidentielles sur la stratégie de l'entreprise à assurer

Mais si ce métier est stratégique du point de vue de la micro-économie, c'est-à-dire au niveau de l'économie de l'entreprise, il est encore d'avantage au niveau macro-économique, c'est-à-dire au niveau de la Nation et de la compétition internationale.

En effet, et parce qu'il est aujourd'hui indispensable au secteur financier qui est fondamentalement constitué des sociétés d'assurances, le métier de courtier fait l'objet de stratégies de concentration et donc de contrôle . Qui contrôle le courtier contrôle le marché de l'assurance de l'entreprise et contrôle donc le secteur financier et par conséquent contrôle en réalité le financement de l'économie, c'est-à-dire le financement des entreprises sur le marché des capitaux qu'il soit boursier ou bancaire !

Au niveau mondial, d'abord, on assiste à la réduction du nombre de compagnies capables d'offrir de fortes capacités ; pour cette raison les assureurs internationaux, comme AXA, Generali, Allianz ou AIG sont incontournables. Ceux-ci ont eux-mêmes besoin d'un courtage puissant pour pénétrer le monde de l'entreprise.

- En France comme dans l'ensemble des pays industrialisés, la physionomie du secteur du courtage s'est aussi profondément modifiée depuis une dizaine d'années pour s'accélérer considérablement. Composé auparavant de petites sociétés familiales, notre métier s'est fondamentalement concentré en moins de 15 ans : Sur 2,7 milliards d'euros de chiffre d'affaires, plus de la moitié est réalisée par les 10 premiers courtiers français ou plutôt exerçant en France, et plus du tiers, soit un milliard d'euros, par les 3 premiers... au demeurant anglo-saxons

Même tendance dans le courtage en réassurance dont les 2 premiers acteurs, bien sûr américains, détiennent 80 % du marché.

Cette recomposition s'est faite essentiellement sous l'impulsion anglo-saxonne par voie d'acquisition : Monsieur le Député Carayon, c'est votre collègue sénateur, le rapporteur de la Commission des Finances, l'ancien secrétaire d'Etat au Budget, Alain Lambert qui en fait le constat amer mais lucide dans son rapport, paru en 1999, intitulé « Assurons l'avenir de la France » : je le cite : « Ainsi en 18 mois, la CECAR, Gras Savoye et Le Blanc de Nicolai ont suivi le chemin tracé par Faugère et Jutheau, entré dans le giron du

numéro 1 mondial , Marsh McLennan en 1992 Aucun des 4 premiers courtiers français n'a pu conserver son indépendance . Seul Gras Savoye ne l'a pas totalement aliénée, en faisant entrer le Britannique Willis Corroon, 4ème courtier mondial dans son capital à hauteur de 31.7% en juillet 97. Un an après Willis Corroon était racheté par l'américain KKR .....

Je cite toujours le rapport Lambert

Il ne faut pas sous-estimer les risques qu'une telle évolution induit en termes d'influence. En effet, étant donné l'ampleur et la qualité des informations qu'ils détiennent, les courtiers peuvent être de très efficaces agents de l'intelligence économique au service de leurs nouveaux actionnaires.

Fin de citation.

Ce mouvement ne s'arrête pas là et peut prendre des formes qui suscite l'interrogation, ce qu'avait déjà annoncé, avec une sagacité certaine, votre rapport Monsieur le député.

Ainsi en mai 2004, la première agence d'intelligence économique mondiale, a-t-elle été rachetée par le 1er courtier anglo-saxon. Avant que son management, à l'occasion d'une récente crise, moins de quatre mois après, ne vienne à en prendre directement le contrôle opérationnel. ! Ce cas d'école fera certainement l'objet de nombreuses thèses dans tous les DEA de guerre économique ou sera démontré que quelquefois la réalité dépasse la fiction...

On le constate donc à l'évidence : profession stratégique par sa taille, métier stratégique par sa place dans la vie de l'entreprise, le courtage est enfin aussi stratégique par les secteurs d'activité dans lesquels il intervient.

C'est bien entendu par définition le cas des Entreprises de souveraineté et des technologies critiques, c'est-à-dire stratégiques.

Je pense naturellement aux entreprises de défense, d'énergie et de nouvelles technologies qui sont au cœur même du fonctionnement de la Nation quand elles n'en constituent pas la garantie de l'avenir.

Or ces entreprises ont par nature un niveau de risque substantiel qui nécessite une évaluation du risque et donc des données intimes de l'entreprise afin de pouvoir établir la cotation et la soumettre, souvent sous forme d'appel d'offres, aux compagnies d'assurances.

Le courtier a, à leur égard, non seulement une contrainte professionnelle de qualité totale, mais une obligation absolue de secret qui ne peut se concevoir que comme un sas étanche qui empêche l'accès à ces données névralgiques à des tiers quels qu'ils soient.

Mais on voit bien combien ces frontières et ces définitions sont fragiles et combien de nouvelles règles de déontologie sont nécessaires... car en effet, et ce sera là ma conclusion, il ne sert à rien de prévoir des mécanismes sophistiqués d'intervention de l'Etat au capital d'entreprises menacées par des prises de participation étrangère « non sollicitées » si ce même Etat n'érige pas un véritable code de déontologie pour les courtiers et les grands assureurs à l'égard de ce type très particulier de clients que sont les entreprises de souveraineté.

Mais c'est là poser une autre question, au moins aussi importante que celle qui nous est posée ce soir : Existe-t-il vraiment un Etat Stratège ?

Je vous remercie.