

# JOURNAL DE LA SOCIÉTÉ STATISTIQUE DE PARIS

JACQUES-HENRI GOUGENHEIM

## Les perspectives à 10 ans de l'assurance française

*Journal de la société statistique de Paris*, tome 121, n° 2 (1980), p. 67-71

[http://www.numdam.org/item?id=JSFS\\_1980\\_\\_121\\_2\\_67\\_0](http://www.numdam.org/item?id=JSFS_1980__121_2_67_0)

© Société de statistique de Paris, 1980, tous droits réservés.

L'accès aux archives de la revue « Journal de la société statistique de Paris » (<http://publications-sfds.math.cnrs.fr/index.php/J-SFdS>) implique l'accord avec les conditions générales d'utilisation (<http://www.numdam.org/conditions>). Toute utilisation commerciale ou impression systématique est constitutive d'une infraction pénale. Toute copie ou impression de ce fichier doit contenir la présente mention de copyright.

NUMDAM

Article numérisé dans le cadre du programme  
Numérisation de documents anciens mathématiques  
<http://www.numdam.org/>

## **LES PERSPECTIVES A 10 ANS DE L'ASSURANCE FRANÇAISE**

(Allocution prononcée au Colloque organisé le 29 novembre 1979  
par les Sociétés de statistique de Paris et de France)

Jacques-Henri GOUGENHEIM

directeur général de l'Union des Assurances de Paris,  
vice-président des Sociétés de statistique de Paris et de France

Messieurs les Présidents, Mesdames, Messieurs,

Pendant une vingtaine d'années, les futurologues ont donné aux responsables de la conduite des affaires mondiales, — et, via les mass media, à tous les autres preneurs de décisions, petites ou grandes, — l'impression que l'avenir était entré dans l'ère du prévisible; leur clientèle les y a beaucoup aidés, tant l'opium de la croissance semblait avoir inhibé non seulement dans la masse, mais aussi chez les plus avertis, les mécanismes de la réflexion critique élémentaire.

Cette époque, où l'on a cru que les arbres pouvaient monter jusqu'au ciel, est révolue depuis 1973. S'il existe encore des gens qui réfléchissent et essaient de bâtir des prévisions sérieuses, les cartes sont redistribuées avec une fréquence devenue trop grande pour leur permettre, sauf dans certains domaines particuliers, de fonder leurs prévisions à long terme sur des données solides. L'on ne peut, de temps en temps, s'empêcher de penser que le style « café du commerce » a déteint sur la manière de penser de certains augures, tant l'habitude semble avoir été prise, dans les instances internationales, de procéder à des marchandages sur des sujets parfois bien éloignés les uns des autres.

Mesdames, Messieurs, après le débat qu'auront animé, le 19 décembre, les présidents Gibrat et Gruson, nous saurons comment on peut faire, aujourd'hui, des prévisions à long terme; jusque là, je continuerai à croire que, si quelqu'un vient vous expliquer comment les choses vont se passer, et vous présente des prévisions à dix ans autrement que comme des hypothèses choisies parmi d'autres, et dont la vraisemblance n'est pas supérieure à celle des autres, alors ce quelqu'un ne mérite pas votre confiance.

Après ce préambule, les chiffres me sont interdits et je dois me garder d'affirmer; les quelques idées que je vais maintenant évoquer devant vous et qui, bien entendu, sont dans l'air, me semblent simplement refléter une traduction possible dans les faits, de certains thèmes généraux dont j'ai le sentiment qu'ils ont pris, d'ores et déjà, suffisamment de consistance et de force pour que nous devions les retenir dans nos réflexions et, peut-être, aller jusqu'à en tenir compte pour infléchir nos plans d'action.

Il va de soi que ces perspectives de l'assurance à dix ans sont placées, délibérément, dans un monde peu changé c'est-à-dire où du pétrole, de plus en plus cher, continuera à être livré à l'occident, où aucune guerre ne se sera encore déclenchée à l'échelle de la planète; je vais même vous proposer, et pour des français, ce sera particulièrement difficile, de faire abstraction des considérations les plus fondamentales de notre politique intérieure; nous

ne nous demanderons donc pas si l'étatisation de l'assurance automobile aura été, ou non, le cheval de bataille de tel ou tel parti à l'occasion de telle ou telle élection.

Pour nos relations avec notre clientèle particulière, les thèmes que je préfère retenir sont, d'une part, outre l'augmentation régulière des besoins de couverture, un souci de ne pas apparaître comme un numéro, impliquant donc une certaine recherche d'individualisation, tant dans les garanties que dans la nature des relations et tempéré par un sentiment d'appartenance à une collectivité pouvant, dans certaines conditions, jouer un rôle de bouclier. D'autre part, la tendance à l'augmentation des dépenses de santé me semble irréversible et, je crois que, au cas où il serait politiquement possible de freiner les prises en charge par la Sécurité sociale, voire de les diminuer, l'assurance privée serait amenée, de façon plus large qu'aujourd'hui, à prendre le relais.

La réflexion qui, à partir de l'analyse du marché, doit servir de base à notre action future ne peut en effet pas beaucoup s'écarter de thèmes quasi politiques, tant les citoyens des démocraties occidentales, en tous cas dans la plupart des pays d'Europe, semblent désireux, dans leur grande majorité, de vivre dans le cocon d'une sorte de « welfare state » qui les protège contre les aléas de l'existence, dans des conditions sur le coût desquelles ils ne cherchent pas trop à réfléchir.

Ce type de comportement, dans lequel chacun dissocie assez facilement l'affirmation de ses droits et l'évaluation des devoirs correspondants, a certainement été encouragé par une certaine propension à la démagogie — du type « l'avenir paiera » — pendant la période de croissance économique qui s'est terminée en 1973. Il explique à la fois pourquoi les dépenses de santé croissent à une allure aussi rapide, et pourquoi chaque tentative d'augmenter les primes d'assurance versées à la Sécurité sociale ou d'en diminuer les garanties entraîne de telles levées de boucliers. C'est un comportement analogue, bien que peut-être un peu moins conscient, qui conduit les adhérents des régimes de retraite par répartition à oublier que de tels régimes ne peuvent fonctionner en permanence qu'avec la garantie, implicite et que je leur crois acquise, de la collectivité nationale.

Dans le même temps, chacun de nos compatriotes ressemble de plus en plus au héros du dessinateur Sempé, ce petit bonhomme qui se débat au milieu de toutes les contraintes du monde moderne symbolisées par des immeubles aux fenêtres innombrables et fermées.

Ses besoins de protection sont donc de deux ordres, le premier contre tout, et le second, contre la machine administrative; le français moyen se sent peu apte à mener le combat du pot de terre contre le pot de fer et, très mal armé pour ce genre de lutte, il est disposé à confier à d'autres le soin de le faire à sa place.

Bien sûr, il existe des gens dont c'est le métier, et qui, bien sûr, le font bien; mais n'est-ce pas une difficulté supplémentaire d'avoir, pour lui confier son problème, à choisir entre le médiateur, un avocat, une assistante sociale, son député, l'assistance judiciaire gratuite, et j'en oublie certainement...?

Il y a donc une place à prendre, et on peut se demander si l'une des orientations, que devront choisir les assureurs dans les années qui viennent, ne serait pas de mettre à la disposition des consommateurs des contrats de protection dans lesquels un spécialiste compétent serait, au cas par cas, fourni à l'assuré pour l'assister devant telle ou telle instance judiciaire, pour un différend sur la liquidation de ses droits à la retraite, ou pour le traitement de l'un de ces innombrables dossiers administratifs devant lequel chacun d'entre nous, il faut bien le dire, se sent un peu désarmé.

Pour résumer, je pense que nous pourrions jouer un certain rôle de rééquilibrage, à partir de l'idée simple selon laquelle les systèmes administratif et juridique les meilleurs du

monde ne sont pas très utiles au simple citoyen si celui-ci est amené, soit par méconnaissance de ses prérogatives, soit pour toute autre raison, à renoncer à l'exercice de ses droits.

Si je pense qu'il y a là un marché, c'est parce que j'entrevois déjà certaines formes de concurrence : en effet, nous ne sommes pas les seuls à avoir ce genre de réflexions. Dans le domaine si complexe du droit social, les organisations syndicales pourraient être bien placées pour jouer le rôle que je viens d'évoquer ; les organisations de consommateurs rassemblent des prises de position ou des revendications qui n'auraient aucune chance d'être entendues par les producteurs si elles venaient d'individus isolés. Car, l'idée que l'on obtient une meilleure protection, si l'on se groupe pour se défendre, n'est bien sûr pas nouvelle — j'admirais, l'autre soir, à la télévision, l'efficacité de la tortue d'une légion romaine — mais, lorsqu'on la creuse un peu, on s'aperçoit qu'elle comporte, en elle-même, ses limites.

Car cette notion de « groupement » est, d'ores et déjà, un autre thème de réflexions pour les assureurs. En effet, dans certains des contrats que nous vendons, les primes unitaires ont une valeur absolue modeste, en raison de la faible probabilité de survenance du sinistre et du montant peu élevé des garanties ; mais, pour une large part, les charges administratives ne sont pas proportionnelles aux primes, et celles qui grèvent ces petits contrats sont donc relativement beaucoup plus lourdes que celles des contrats importants ; or, ce poids relatif des frais de gestion ne peut dépasser certaines limites. Et tout naturellement, certains pensent, pour en diminuer la charge, à rassembler en un seul contrat un certain nombre de risques de même nature.

Dans un contrat de ce genre, les adhérents cumuleraient bien des avantages, en achetant des garanties correctes obtenues au meilleur prix grâce, d'une part, à la technique utilisée et, d'autre part, à l'habileté du mandataire chargé de les négocier.

Mais, s'ils apparaissent comme une solution possible pour les contrats à faibles primes, ces groupements ne pourraient être une panacée ; en effet, tous les assurés ne verraient pas d'un bon œil l'instauration de telles pratiques ; si le besoin de se grouper existe, pour se sentir plus fort face à un interlocuteur jugé a priori trop puissant, l'individualisme est encore, synétriement, une plante très vivace. Pour beaucoup, l'intermédiaire spécialisé et compétent à qui l'on décrit son patrimoine ou ses soucis et qui, comme un banquier, un confesseur ou un médecin, saura vous guider avec la discrétion requise, est, par son existence même, une forme de protection contre d'autres dangers.

S'il n'est pas encore d'une acuité très grande, ce problème des groupements ne manquera pas de se poser au cours des prochaines années et, ceci, d'autant plus qu'après l'ouverture totale de nos frontières à l'assurance communautaire, des formules de ce type pourraient sans doute être présentées de façon attrayante par des compagnies étrangères peu soucieuses d'investir dans la création d'un véritable réseau commercial.

\* \* \*

Cette évocation de l'assurance communautaire me ménage la transition dont j'avais besoin pour vous parler de notre clientèle industrielle ; c'est elle qui, en effet, s'attend à tirer le plus grand profit de l'ouverture complète des frontières ; la directive sur la coassurance communautaire va d'ailleurs conduire à prendre en la matière une certaine avance, par rapport à la totale liberté de prestations de services, en raison des difficultés inhérentes aux nécessaires harmonisations préalables et, en particulier, à celle des taxes sur primes d'assurance.

L'assurance française, dont les propres implantations à l'étranger se sont beaucoup développées au cours des dernières années, ne craint pas l'ouverture des frontières; il est cependant vraisemblable qu'une certaine redistribution des affaires s'en suivra, ne serait-ce qu'en raison de l'importance du rôle des grandes maisons de courtage international dont la diversification géographique est aussi grande, sinon plus, que celle des compagnies.

Cependant, les assurés chercheront sans doute, en prolongement des tendances observées au cours des dernières années, à obtenir les meilleures garanties et les plus larges au moindre coût; l'attrait des sociétés captives abritées dans des paradis fiscaux n'augmente plus, mais la pression en vue de l'obtention de franchises de plus en plus importantes demeure.

En incidente, c'est d'ailleurs un paradoxe de constater que les franchises sont souhaitées par la clientèle industrielle, et mal acceptées par la clientèle des particuliers; le problème se pose exactement en sens inverse pour les assureurs qui, d'une part, craignent de perdre un certain volume de primes, et d'autre part, souhaiteraient ne pas avoir à supporter le coût de la gestion de trop nombreux dossiers de sinistres de médiocre importance unitaire.

Pour revenir aux assurés industriels, il ne semble pas que, pour les risques classiques, l'éventail des garanties se modifie de façon importante; par contre, les pollutions et nuisances, qui semblent être la rançon du progrès technique, devront de plus en plus être couvertes par des assurances de responsabilité, et les mises en application pratique des nouvelles découvertes techniques demanderont, elles aussi, des couvertures adaptées, que nous devrions pouvoir mettre au point sans difficultés particulières, ni sérieux problèmes de capacité.

C'est en fait sur l'emballage des contrats industriels que nous aurons à faire face aux revendications les plus marquées : généralisation des multirisques, couverture par une seule police de risques localisés dans des pays divers, réponse au désir des exportateurs qui nous demandent — hélas, pas toujours ! — une cotation de leur projet dès l'origine des procédures de soumission.

\* \* \*

Enfin, chez les assureurs, la liste des progrès à faire serait évidemment très longue, mais je serais tenté de dire que, pour tout ce qui concerne les assurances de personnes et les assurances de choses, nos efforts de créativité ne produiront plus de résultats substantiels sauf — pardonnez-moi de me répéter — dans la recherche de réduction des coûts pour les affaires des particuliers, pour laquelle nous serons puissamment aidés par le progrès de ce qui s'appelle aujourd'hui la télématique.

Cependant, la liberté des tarifs, qui vient de nous être rendue pour les contrats automobiles, devrait aggraver la dispersion des tarifs pratiqués, chaque société créant le sien à partir de ses propres données d'expérience, supposées mieux coller au risque; ce sera sûrement vrai, mais l'apparition de ces nouveaux créneaux entraînera, bien entendu, une réduction de l'encaissement global et je pense que la marge de solvabilité — calculée à partir des sinistres — va, peu à peu, devenir l'instrument le plus utilisé par la Direction des Assurances pour mesurer la santé des compagnies.

Je vous ai dit, tout à l'heure, qu'il ne me paraissait pas impossible que l'assurance privée prenne un certain relais de l'assurance sociale pour tout ce qui concerne les risques de la santé; à ce sujet, je voudrais demander à nos amis statisticiens, d'autres disciplines que la nôtre, si le moment ne leur semble pas venu de suggérer aux assureurs de changer leurs habitudes en ce qui concerne les risques chirurgicaux : en ce moment nous n'aimons pas les prendre en charge, et nous nous en protégeons en dépensant des trésors de petits

caractères; mais, des données statistiques propres à chacune des opérations et suffisamment fiables sont sans doute disponibles aujourd'hui; si elles nous étaient communiquées, nous pourrions peut-être nous en servir pour mettre au point un tarif.

On peut donc se demander si, demain, nos clients ne pourront pas, comme ils le font aujourd'hui au moment de prendre l'avion, souscrire une assurance individuelle au moment de passer sur la table d'opération. Les chirurgiens pourraient certainement tirer du niveau des primes, ainsi demandées à leurs clients, un argument en faveur de la différenciation de celles que nous leur demanderions pour couvrir leur propre responsabilité.

Le développement des assurances de responsabilité civile est, en effet, le dernier thème de réflexions que je souhaite vous soumettre ce soir : tout donne à penser qu'il devrait être extrêmement important. Le sentiment d'isolement, que j'évoquais tout à l'heure, pour les individus, l'augmentation de leurs besoins de protection, entraînent évidemment en corollaire la souscription généralisée de contrats d'assurance de responsabilité civile, par ces particuliers eux-mêmes; une vision un peu pessimiste des choses est que, la cellule familiale semblant avoir perdu un peu de sa cohésion, puisque de très proches parents n'hésitent plus à s'assigner, les assureurs devront sans doute étendre, dans ces contrats, la définition des tiers, à des personnes qui sont, aujourd'hui, les membres de la famille.

Pour les entreprises, j'ai déjà évoqué l'assurance des nuisances créées — la pollution —; cette nouvelle branche de l'assurance responsabilité civile se développe lentement mais il est clair dès aujourd'hui, qu'elle prendra dans la catégorie, une place de plus en plus importante.

Enfin, l'essentiel de l'évolution en la matière portera sur la responsabilité civile des fabricants. Le projet de directives communautaires qui vient d'être avalisé par le Parlement européen, est très net : le souci de protéger le consommateur contre les dommages causés à sa santé et à ses biens par un produit défectueux a conduit la commission à considérer que cette protection ne peut être assurée que si la responsabilité du fabricant est engagée, indépendamment de toute notion de faute. Le champ ouvert est extrêmement large; les États Unis, comme c'est souvent le cas, nous ont montré la voie.

\* \* \*

Je vous avais dit en commençant, que l'exercice que l'on m'avait demandé était impossible et que je ne pourrais que reprendre quelques thèmes déjà dans l'air; j'ai évité, pour donner à leurs présidents ou rapporteurs une chance de parler devant vous tous, d'évoquer les thèmes qui ont été traités en commission; dans ces conditions, il me reste à m'excuser d'avoir retenu si longtemps votre attention, je suis sûr que les questions qui vont être posées et le débat qui s'instaurera seront beaucoup plus instructifs puisque beaucoup plus nourris.

