

# LA LÉGITIMATION HISTORIQUE DE L'INTERMÉDIATION DANS LE SECTEUR DE L'ASSURANCE DE DOMMAGES : LE CAS DE LA FRANCE

Bertrand Venard

Volume 64, numéro 4, 1997

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1105119ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1105119ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Venard, B. (1997). LA LÉGITIMATION HISTORIQUE DE L'INTERMÉDIATION DANS LE SECTEUR DE L'ASSURANCE DE DOMMAGES : LE CAS DE LA FRANCE. *Assurances*, 64(4), 601-620. <https://doi.org/10.7202/1105119ar>

Résumé de l'article

L'auteur analyse l'histoire de l'intermédiation, depuis l'origine de l'assurance de dommages en France, pour bien comprendre les logiques qui ont poussé les sociétés d'assurances à avoir recours à des intermédiaires.

# **LA LÉGITIMATION HISTORIQUE DE L'INTERMÉDIATION DANS LE SECTEUR DE L'ASSURANCE DE DOMMAGES : LE CAS DE LA FRANCE**

**par Bertrand Venard**

## **RÉSUMÉ**

L'auteur analyse l'histoire de l'intermédiation, depuis l'origine de l'assurance de dommages en France, pour bien comprendre les logiques qui ont poussé les sociétés d'assurances à avoir recours à des intermédiaires.

## **ABSTRACT**

*The author analyses the history of insurance intermediation, in France, since the very beginning of the damage insurance in order to well understanding the reasons which motivate the insurance companies to mandate intermediaries.*

---

### **L'auteur :**

Bertrand Venard est professeur de Gestion à ESSCA, École Supérieure des Sciences Commerciales d'Angers en France.

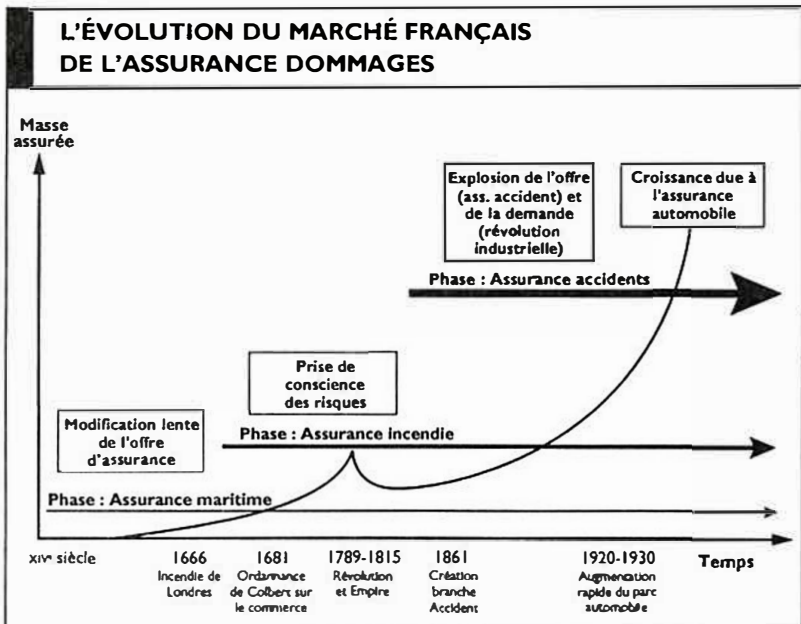
## INTRODUCTION

«Davantage animées, au départ, par un état d'esprit de fabricant plutôt que de gestionnaire, les sociétés d'assurance ont très largement mésestimé l'importance que revêtait la maîtrise de leur distribution. Aussi, contrairement aux banques, ont-elles préféré sous-traiter une large partie de cette fonction à des partenaires extérieurs plus ou moins intégrés que sont les agents généraux et les courtiers» (Badoc, 1986).

L'externalisation de la distribution de l'assurance est-elle due à un oubli de la part des compagnies d'assurances, de l'importance stratégique de cette fonction, ou s'agit-il en fait du résultat d'une longue évolution historique ?

En effet, l'externalisation, même en régression, reste un mode dominant de distribution de l'assurance en France. Les agents généraux et les courtiers occupent une part prépondérante du marché avec 61 % du marché dommages et 21 % du marché vie (données 1994).

Mais d'autres modes de vente des produits d'assurances montrent une efficacité et une agressivité commerciale indéniable. Ainsi, les Mutuelles occupent près de 50 % du marché des parti-



culiers. De même, les banques ont réussi à dominer en 20 ans le marché de l'assurance vie (54 % de part de marché en 1994).

Il est donc intéressant d'analyser l'histoire de l'intermédiation depuis l'origine de l'assurance de dommages en France pour bien comprendre les logiques qui ont poussé les sociétés d'assurances à avoir recours à des intermédiaires. Dans un premier temps, nous analyserons l'émergence de l'industrie de l'assurance qui se caractérise par une modification lente de l'offre. Puis, nous étudierons la prise de conscience des risques, faisant passer l'assurance d'un marché étroit à un marché de masse. Dans une troisième phase, nous nous intéresserons au développement concomitant de l'offre avec des innovations majeures et de la demande avec la révolution industrielle. Enfin, nous traiterons la période contemporaine (jusqu'au milieu du xx<sup>e</sup> siècle) en traitant des contraintes de gestion des flux monétaires et des flux d'information qui ont légitimé la stabilisation par les compagnies d'une distribution externalisée.

## ■ I UNE MODIFICATION LENTE DE L'OFFRE, FOCALISÉE SUR L'ASSURANCE MARITIME, JUSQU'AUX XVI<sup>E</sup> - XVII<sup>E</sup> SIÈCLES

### □ I.1. L'assurance maritime : les premiers pas, par la vente directe

Expression de la solidarité qui unit les groupes humains face à l'adversité, l'assurance sous la forme d'entraide est sans doute aussi ancienne que la société.

Très tôt, les hommes ont décidé de s'organiser pour faire face aux aléas qui pouvaient ruiner leur entreprise. L'histoire des assurances montre que le principe de la mutualité existe depuis longtemps, pour protéger les biens des nantis. En effet, l'assurance, pendant les premiers siècles de son histoire, avait une fonction de protection économique des entrepreneurs.

Ainsi, à l'origine, la première forme d'assurance fut une assurance maritime. Elle existait sous une forme ou sous une autre, aussi bien chez les Mésopotamiens (Code d'Hammourabi, 2300 avant JC) (Flower, Wynn Jones, 1974), que chez Les Phéniciens, les habitants de Rhodes, les Grecs, ou les Romains. L'assurance conservera la même forme embryonnaire pendant plusieurs siècles.

Plus proche de nous au XIV<sup>e</sup> siècle, l'assurance a pris une forme véritablement moderne à Florence et à Gênes. Les armateurs s'organisèrent pour payer des primes (*primum*: somme payée d'avance) pour faire couvrir leurs risques par un banquier, qui, de son côté, s'engageait à régler l'indemnité convenue lorsque le sinistre se produisait, après constatation de ses effets (Richard, 1956). Il s'agissait du premier contrat moderne d'assurance.

L'assurance était à l'époque considérée, à défaut de calculs actuariels, comme un véritable jeu. À cette époque, la relation entre le preneur de risque (il ne s'agissait pas encore d'un assureur, mais plus d'un joueur) et le client était une relation directe très personnelle. D'un côté, seules les classes aisées de la société étaient éventuellement susceptibles de souscrire des contrats d'assurance. De l'autre, seuls de riches entrepreneurs comme des banquiers, des marchands, ou des particuliers fortunés, acceptaient de prendre un risque en couvrant l'activité maritime d'un armateur. L'assurance maritime ne nécessitait donc pas, à l'époque, de société d'assurances. L'assurance était alors une affaire de particuliers fortunés. Un intermédiaire apparaissait parfois : le courtier. Il veillait à l'établissement du contrat entre l'assuré et le preneur de risque. Mais son intervention était encore restreinte, au moins du fait d'un marché étroit.

Remarquons qu'encore aujourd'hui, on admet dans le domaine de l'assurance maritime que l'existence d'une mutualité d'assurés n'est pas nécessaire. Ceci est vrai pour tous les risques qui ne peuvent bénéficier de la loi des grands nombres. Une mutualité d'assureurs, selon le principe du Lloyd's, se partage le risque. À partir du XVI<sup>e</sup> siècle, les éléments du contrat d'assurance maritime, son fonctionnement et ses effets étaient fixés et n'ont guère varié par la suite.

## □ 1.2 Une professionnalisation qui touche toujours un marché étroit

En France, pour développer l'activité économique, Colbert fait rédiger l'Ordonnance du Commerce de 1673, véritable Code de Commerce, limité aux opérations terrestres. L'ordonnance d'août 1681 étend les premières dispositions au commerce maritime, en ne laissant rien de côté : juridiction, armement, protection, assurance, crédit, définitions des fortunes de mer et des avaries...).

L'histoire de l'assurance maritime a pris son véritable essor avec la promulgation de cette ordonnance (Gallix, 1985, p.182).

Cette ordonnance permettait à la noblesse de participer au commerce sans déroger. Cette notion est importante, car elle permet de comprendre l'accession soudaine de l'élite française au commerce, et par voie de conséquence, à l'assurance.

Ainsi, cinq ans plus tard, l'Edit de 1686, rendu en application de l'Ordonnance de 1681, créa, à Paris, une Compagnie Générale pour les Assurances Maritimes, première compagnie d'assurances française. Cette société avait le privilège des assurances à Paris et avait le droit d'établir des correspondants et commis dans toute la France. Ce projet resta lettre morte, et les assurances terrestres durent attendre le XVIII<sup>e</sup> siècle pour se développer en France.

Depuis l'origine de l'assurance, le marché des assureurs était composé d'une clientèle de privilégiés, démarchée par des privilégiés. L'assurance constituait une activité marginale, non par rapport aux risques qu'elle couvrait, mais par rapport au faible nombre de personnes qu'elle touchait. Le marché de l'assurance était, dans cette phase d'émergence, un marché très étroit. Il ne concernait que les élites de la société, en l'occurrence :

- dans un premier temps, les armateurs;
- dans un second temps, les propriétaires d'immeubles et de terres.

L'assurance visait une cible très restreinte. L'acte d'assurance était conclu obligatoirement dans le cadre d'une relation de personne, où l'assuré et l'assureur traitaient directement. Par conséquent, les compagnies traitaient l'essentiel de leurs affaires, sans avoir recours à des intermédiaires.

## ■ II. UNE MODIFICATION PROGRESSIVE DE LA DEMANDE AVEC LA PRISE DE CONSCIENCE DES RISQUES D'INCENDIE DU XVII<sup>E</sup> AU XIX<sup>E</sup> SIÈCLE

Les armateurs se sont très vite aperçus que leurs marchandises devaient être couvertes, aussi bien en mer que sur terre. Ainsi, les premières assurances terrestres naquirent à Gênes au XVI<sup>e</sup> siècle, pour garantir les transports par terre des marchandises arrivées par mer.

À la même époque, l'assurance prit un certain développement en Angleterre à la suite d'une concession royale datée de 1574. Le développement de l'assurance incendie intervint outre-Manche, après la prise de conscience du risque d'incendie auquel étaient soumis les immeubles. En effet, l'utilisation systématique du bois comme matériau de construction et de chauffage aggravait singulièrement le risque d'incendie. De plus, le développement des villes s'accompagnait de constructions anarchiques. Ainsi, Londres fut ravagée par un gigantesque incendie en 1666 (75 hectares totalement détruits). Le coût engendré par ce sinistre a été chiffré à 10 millions de livres, soit le quart du revenu national à cette date (Trebilcock, 1985, p.3). Cet événement est, à ce jour, le plus grand cas de non assurance connu, puisqu'aucun des bâtiments n'était assuré contre le risque d'incendie.

Comme gigantesque publicité, cette catastrophe fut le catalyseur de l'expansion de l'assurance incendie. Ainsi, à partir de 1667, l'Angleterre vit le nombre de compagnies d'assurances incendie croître rapidement (Fire Office en 1667, Friendly Society Fire Office en 1684, Exchange House Fire en 1705, Sun Fire Office en 1710...).

En France, l'aggravation des risques d'incendie amena la création, en 1717, du Bureau des Incendies. Cette oeuvre d'assistance était placée sous la direction du clergé, qui attribuait des subsides aux sinistrés. Les premières véritables compagnies d'assurances incendie sont apparues plus tard.

En 1753, la Compagnie d'Assurances Générales était fondée pour pratiquer les assurances contre l'incendie, mais n'a guère laissé de trace (Gallix, 1985, p. 230). En 1786, deux projets apparaissaient au même moment : celui de la compagnie d'assurances associée à la Compagnie des Eaux des frères Perrier et la compagnie d'assurances Labarthe. Labarthe était un prête-nom, utilisé par un jeune assureur revenu d'Angleterre, Clavière, et une aristocrate fortuné, le Baron de Batz. Les deux associés constituèrent sur leur lancée la Compagnie Royale d'Assurance Vie en 1787. Soulignons, dans le domaine de l'assurance Vie, la qualité du texte fondateur que Clavière rédigea au Roi en 1788 pour lui expliquer l'intérêt d'une compagnie d'assurances Vie (Clavière, dans *Risques*, 1990).

Comme le souligne Richard, les créations de sociétés d'assurances au XVIII<sup>e</sup> siècle se produisaient par périodes, suivant les variations des conditions économiques et les besoins des particuliers, de l'industrie et du commerce.

Les frémissements économiques et politiques de la Révolution ne furent pas favorables à l'assurance. «Il faut tuer, disait Cambon à

la Convention, toutes ces associations destructives de crédit public, si nous voulons établir le règne de la liberté». Clavière, devenu Ministre des Contributions en 1792, fut arrêté en 1793 et se suicida dans sa cellule. Un décret du 24 août 1793 mit fin à l'existence des premières compagnies d'assurances françaises (Besson, 1977). De même, les premières années du XIX<sup>e</sup> siècle restèrent une période de stagnation, Napoléon percevant l'acte d'assurance comme de la spéculation.

La Restauration se montra plus incitatrice et favorisa la création de Mutuelles Incendie, qui assuraient d'ailleurs les bâtiments de l'État. Ces Mutuelles furent, à l'époque, uniquement régionales. On peut citer :

- la Mutuelle de la Ville de Paris, créée en 1816 (Assurance Groupe de Paris: AGP);
- la Mutuelle de la Seine et Oise en 1819 (Groupe d'Assurances Mutuelles de France: GAMF devenu AZUR en 1988);
- la société d'assurances contre l'incendie dans les départements de la Seine inférieure et de l'Eure en 1818 (Mutuelles Unies) ;
- la Mutuelle du Mans (1828)...

Au début, ces sociétés n'étaient autorisées à assurer que les immeubles. Il fallut attendre l'ordonnance du 17 mars 1839 pour que les Mutuelles puissent assurer le mobilier. Statutairement, les Mutuelles percevaient les primes calculées suivant le montant des sinistres de l'année écoulée. Les sinistres étaient payés une fois l'année terminée. Les primes étaient donc variables.

À partir de 1816, les premières compagnies à primes fixes sont apparues en France : la nouvelle compagnie Royale (1816), la Compagnie d'Assurances Générales (1819, AGF), le Phénix (1819, AGF), l'Union (1834, l'UAP), le Soleil (1834, GAN), la France (1837).

Entre 1830 et 1848, les compagnies à primes fixes se sont développées régulièrement et ont commencé à faire concurrence aux Mutuelles. Les compagnies à primes fixes payaient les sinistres, dès que leur effets étaient connus, ce qui leur donnait un avantage concurrentiel important auprès du public. En 1834, le Comité des Compagnies à primes fixes a été créé et imposait un tarif commun pour les principaux risques. Cette entente sur les prix contribua fortement à la domination de ces compagnies sur le marché français de l'assurance de dommages.



Soulignons que cette phase d'expansion de l'assurance en France se caractérise par une grande mortalité des entreprises d'assurances. Ainsi, sur 87 compagnies d'assurances incendie créées entre 1819 et 1880, seules 19 subsistent encore actuellement. De même, 173 Mutuelles d'assurances contre l'incendie disparurent entre 1816 et 1903 (Gallix, 1985, p. 360). En effet, le développement de l'assurance se faisait, au début, avec une certaine imprécision technique. Mais la technique de l'assurance commençait à prendre de l'ampleur : les premiers traités d'actuariat apparaissaient, la clause de tacite reconduction était créée, les contrats d'assurances vie introduisaient progressivement les clauses de rachat et de réduction...

Deux traits saillants de l'intermédiation à cette époque doivent être soulignés :

- l'intervention des agents dans la relation assureur/assuré;
- le poids politique que les agents semblent avoir joué immédiatement.

Ainsi, l'intermédiaire d'assurance apparaissait à cette époque pour aider les Mutuelles et les compagnies à primes fixes dans leur développement. Un facteur essentiel de légitimité était alors pour lui de résoudre les problèmes techniques posés aux assureurs :

- comment être présent sur l'ensemble du territoire pour pouvoir constituer une mutualité de risques;
- comment faire une évaluation correcte des risques et, par conséquent, comment développer une présence physique suffisante pour l'inspection technique;
- comment recouvrer des primes sur l'ensemble du territoire en l'absence de réseaux bancaires et de moyens de paiement;
- comment faire circuler l'information nécessaire aux opérations d'assurance (police, avenant, conditions générales...);
- comment sensibiliser les assurés à la nécessité de l'assurance (développement de la masse assurable) et à la nécessité de limiter les risques (baisse de la sinistralité).

Le pari était alors que la distribution par des agents qui auront à résoudre les problèmes exposés ci-dessus était moins coûteuse que la création et la gestion d'un réseau intégré.

Dans un premier temps, les assureurs, en particulier les Mutuelles, n'avaient que des zones de chalandises très restreintes, notamment lors de leur création. Par conséquent, l'assuré payait sa

prime au siège, qui correspondait souvent au domicile du Directeur. Les polices que nous avons pu examiner datant du XIX<sup>e</sup> siècle sont souvent signées par le client et le Directeur.

Dans un second temps, les sociétés d'assurances ont développé leur activités et ont donc eu besoin d'intermédiaires pour les représenter. La régionalisation de l'activité a impliqué l'augmentation de l'intermédiation. Cette externalisation était d'autant plus nécessaire qu'aucune compagnie n'avait, à l'époque, une gamme suffisante de produits pour justifier l'investissement dans un réseau de vendeurs salariés. Ainsi, on voyait, à cette époque, certaines Mutuelles disposer de réseaux d'agents payés à la commission (Richard, 1956, p. 41). De même, les compagnies à primes fixes étaient représentées localement par les agents. Ainsi, une circulaire datée du 30 janvier 1821 de la compagnie française du Phénix donnait des conseils en matière de souscription, document qui semble très actuel : «les instructions et le tarif vous avaient suffisamment fait remarquer les bâtiments et les objets que la compagnie vous signalaient comme présentant des risques plus importants, et leur classification appelle constamment votre prudence à ne point transiger par des réductions qui trompent le calcul des proportions, détruisent l'égalité des primes entre elles, et menaceraient de compromettre tous les intérêts, si ceux de la compagnie reposaient sur les bases moins solides. Je sais, Messieurs, les causes qui ont amené des concessions indiscretes; mais la rivalité mal entendue et l'exemple d'un zèle mal raisonné ne doivent pas entraîner la Compagnie dans un système de rabais qu'elle ne veut pas partager que s'exposer aux suites naturelles qui menacent peut-être d'imprudents rivaux». Cette circulaire souligne le rôle intangible de l'agent comme intermédiaire, notamment dans un contexte de guerre des prix où la surveillance dans la souscription des risques est primordiale.

Un deuxième élément illustre l'importance prise dès le milieu du XIX<sup>e</sup> siècle par les agents : leur poids politique. Un exemple est révélateur, en tous cas, de leur organisation, de leur poids économique et politique. Les mouvements sociaux qui accompagnaient la révolution de 1848 remirent en cause le principe de l'assurance privée. Plusieurs projets d'étatisation furent présentés à l'Assemblée Nationale. Un des projets les plus sérieux fut celui du Ministre des Finances, M. Garnier-Pagès. Les agents d'assurance alertés adressèrent des pétitions à l'Assemblée. La plébiscite de Napoléon III, plus que cette pétition, eut raison de ces velléités étatiques. Mais avec cette pétition, les agents montrèrent leur organisation corporatiste et leur volonté d'orienter les décisions de l'État. Remarquons que les premiers syndicats d'agents se constituèrent avant la guerre

de 1914 pour combattre ces projets de nationalisation, puis se regroupèrent en une Fédération Nationale des Syndicats d'Agents Généraux en 1919.

### ■ III. L'EXPLOSION SIMULTANÉE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DU XIX<sup>E</sup> AU XX<sup>E</sup> SIÈCLES

#### □ III.1 L'apparition de l'Assurance contre les accidents dans la deuxième moitié du XIX<sup>e</sup> siècle

Les années 1860-1865 ont été, pour l'assurance contre les accidents, ce qu'ont été les années 1815-1820 pour l'assurance contre l'incendie. Elles marquent la véritable naissance d'une branche nouvelle de l'assurance qui allait vite représenter une partie importante de ses activités. Cette période est caractérisée par des progrès importants de la législation. On a alors vu apparaître des responsabilités inconnues, et par suite l'émergence des couvertures adaptées.

La création de cette branche nouvelle de l'assurance fut le fruit non pas des Britanniques, précurseurs indéniables en la matière, mais des Français. Le progrès technique réalisé va jouer un rôle d'accélérateur sur le marché. Les sources diffèrent sur l'origine de la première société d'assurances contre les accidents. Par contre, sa création remonte, dans tous les cas, au XIX<sup>e</sup> siècle.

Les premiers essais de création de société d'assurances contre les accidents remontent à la société l'Automédéon (1825) et la Seine (1829), qui assuraient la responsabilité civile des propriétaires de chevaux et de voitures. Cette branche d'assurances n'eut pas, tout d'abord, une légitimité totale. Pour preuve, le Tribunal de Commerce de la Seine la déclara «nulle» car contraire à l'ordre public (décision du 21 août 1844).

Mais le développement véritable de la branche accident débuta dans la deuxième partie du XIX<sup>e</sup> siècle. Ainsi, 90% des sociétés françaises créées au XIX<sup>e</sup> siècle, l'ont été dans la deuxième partie du siècle (77 compagnies sur 87 entre 1844 et 1880). La première société importante fut fondée le 14 mars 1861 par Hyppolyte Marestaing : la Préservatrice (actuellement, Athéna-PFA). Cette société à forme mutuelle avait pour objet l'assurance collective du personnel des entreprises industrielles contre les risques professionnels.

À l'époque, l'ouvrier accidenté sur le lieu de son travail ne pouvait espérer une indemnisation que dans le cas où l'action intentée, en vertu des articles 1382 à 1384 du Code Civil, permettait de révéler une faute à la charge du patron, ce qui était difficile à prouver (Richard, 1956, p. 70).

La police d'assurance collective combinée était proposée par la Préservatrice à l'industriel afin de garantir le versement d'indemnités forfaitaires aux ouvriers accidentés du travail. Le contrat comprenait une garantie de responsabilité couvrant le patron contre les recours de l'ouvrier qui refusait le forfait et invoquait la faute du patron. Non seulement le génial Marestaing lançait réellement l'assurance accident en France, mais, en plus, il introduisait l'assurance de responsabilité. Soulignons que l'assurance de responsabilité n'apparût seulement en 1880 en Grande-Bretagne avec l'*Employer's Liability Act*. La Préservatrice a donc précédé, par son innovation, la législation européenne.

En effet, le principe du risque professionnel fut admis à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle par la plupart des législations. En France, la loi du 9 avril 1898 remit en cause la règle de la responsabilité partagée entre les employeurs et les employés en cas d'accident du travail, abandonnant ainsi un principe traditionnel du droit civil (Valin, 1982). Cette loi imposait aux sociétés qui désiraient pratiquer l'assurance contre les accidents survenus par le fait ou à l'occasion du travail de :

- verser un cautionnement dont le montant était fixé par un règlement de l'administration publique;
- de constituer des réserves mathématiques pour les rentes attribuées aux victimes;
- de fournir des états périodiques d'activités (sinistres, règlements, décisions juridiques...);
- de réaliser un bilan et leur compte de profits et pertes accompagnés d'une série d'états comptables;
- d'accepter le contrôle au siège social de l'exactitude des états par un corps spécialement créé de commissaires-contrôleurs.

L'innovation «technologique» d'Hyppolyte Marestaing, constituée par le développement de la branche accident, entraîna une modification du marché au niveau de l'offre et de la demande. En effet, l'offre d'assurance atteignit, avec les assurances accidents, une certaine taille critique, dans la mesure où les assureurs pouvaient offrir une palette plus importante de produits aux assurés. De

multiplés créations de sociétés attestent de cette accélération du marché. La Préservatrice est ainsi suivie par la Prévoyance (responsabilité civile des propriétaires de chevaux et voitures), la Sécurité Générale (1885) (accidents corporels par contrats individuels et collectifs)...

Cette taille critique fut d'autant plus importante que les sociétés se trouvaient devant le dilemme suivant : comment, compte tenu des contraintes techniques déjà exposées, pouvait-on motiver des intermédiaires à développer le secteur de l'assurance qui comportait encore peu de débouchés, faute de produits en nombre suffisant ? Richard cite ainsi le cas de l'échec du lancement des assurances populaires en France, à cause de frais généraux trop importants pour percevoir mensuellement de petites primes (Richard, 1956, p. 66). Non seulement le marché de l'assurance ne comportait que peu de produits, mais, en plus, les compagnies étaient très spécialisées. Par conséquent, les agents d'assurances avaient, à l'époque, l'habitude de représenter plusieurs compagnies d'assurances, afin de pouvoir proposer une palette plus large de produits. Il n'était pas rare de voir certains agents représenter quatre ou cinq compagnies différentes, et exercer par ailleurs une autre profession. Les grandes compagnies vont alors profiter de l'émergence de la branche accidents pour développer leur gamme de produits. Du même coup, des négociations vont s'établir entre les agents et les compagnies afin qu'ils se concentrent sur les produits d'une compagnie principale. Cette tendance fut particulièrement accentuée au début du xx<sup>e</sup> siècle (Richard, p. 139 et p. 190). Avoir une gamme suffisante de produits était donc une condition nécessaire au développement de l'assurance et à la survie de ses intermédiaires.

Par ailleurs, l'innovation constituée par la branche accidents avait une forte implication sur la demande touchée. En effet, jusqu'alors, les assureurs ciblaient principalement des segments privilégiés du marché. L'assurance incendie était conçue, au départ, pour des propriétaires fortunés, privilégiés et rares. Il est évident que la révolution industrielle a vu émerger une petite bourgeoisie qui a accédé à la propriété et à l'assurance incendie. Mais c'est, selon nous, l'assurance contre les accidents qui a popularisé l'assurance auprès des masses françaises.

### **III.2 La Révolution industrielle: des facteurs externes aux sociétés impliquent une transformation de l'offre et de la demande**

Quel que soit le secteur économique, les modifications de son environnement influent sur son organisation. Ainsi, plusieurs

facteurs importants ont marqué l'émergence de la société industrielle au XVIII<sup>e</sup> et surtout au XIX<sup>e</sup> siècle et ont influencé le secteur de l'assurance :

- la transformation économique due à l'industrialisation;
- la transformation de la législation;
- la transformation sociale : exode rural/urbanisation, montée en puissance des revendications sociales.

La révolution industrielle accumulait les richesses dans le monde occidental, mais multipliait aussi de ce fait les risques de les perdre. Comme le souligne Trebilcock, la révolution industrielle est un fait majeur de l'histoire de l'assurance (1985, p. 2). Le lien entre l'augmentation de la richesse d'une nation et de sa matière assurable et assurée explique à lui seul l'importance de la transformation économique du XIX<sup>e</sup> siècle.

La révolution industrielle débuta dans une situation où la grande majorité de la population française ne possédait rien, et ne risquait donc pas d'assurer son dénuement. Néanmoins, on assista, avec cette révolution économique, à un certain enrichissement des classes laborieuses. Celles-ci purent accéder à un niveau de richesse qui leur permit de se constituer un patrimoine, ce qui implique le recours à l'assurance.

Par ailleurs, les grands bénéficiaires de la révolution industrielle furent les grandes dynasties financières et industrielles nouvellement nées. Mais parallèlement, l'outil de production industriel qui fait leur richesse, nécessita des capitaux importants. Ainsi, les entreprises françaises ont commencé à appartenir à des actionnaires disséminés, ce qui va transformer la logique décisionnelle des dirigeants. À l'objectif de conservation du patrimoine du dirigeant propriétaire de sa petite entreprise, se substituèrent les objectifs des actionnaires d'augmentation des dividendes et d'augmentation du chiffre d'affaires. Les actionnaires seront vigilants sur les garanties permettant la survie de l'entreprise malgré les aléas, et par la suite vont demander la protection de leurs investissements par des assurances.

Par ailleurs, l'industrialisation va faire apparaître de nouvelles machines, de nouvelles conditions de travail, une nouvelle organisation des entreprises qui passeront de la mono-entreprise, proche de la cellule familiale et dont l'activité ressemblait à notre artisanat actuel, au groupe comprenant plusieurs unités de fabrication, de nombreux employés, une multiplicité des centres de décision... La mécanisation alourdit le coût des sinistres, du fait de la destruction

possible des machines, de stocks importants de produits intermédiaires et finis... Toutes ces raisons ont exacerbé les risques encourus.

Enfin, suite à cet enrichissement et à une multiplication des risques, l'individu devint de plus en plus inapte à faire face de manière isolée aux sinistres. L'industrialisation va complexifier et augmenter les risques encourus par les entrepreneurs. Les volumes en jeu en cas de sinistres firent qu'il devint impossible à l'entrepreneur isolé d'y faire face. Ainsi, les liens de solidarité personnels seront incapables de faire face à la survenance d'un sinistre. Il s'ensuit que l'auto-assurance va régresser dans la société française. Auparavant, l'individu capitalisait en prévoyance du risque possible. À cette époque, l'individu s'est donc trouvé dans l'impossibilité de supporter des risques grandissants.

La protection des grands groupes, de même que celle des individus, passe par une certaine mutualité exprimée et organisée par les compagnies d'assurances. Les industriels vont reporter leur risques sur des tiers assureurs, afin de préserver leur outil de production et donc nécessiter le recours préventif à l'assurance. Ainsi, l'assurance a pu, sous l'effet d'une modification de la demande due à une croissance des risques, asseoir son autorité et sa nécessité pour la société française.

La transformation de la législation est un autre facteur qui a eu des répercussions sur l'offre et la demande d'assurance. Ainsi, Napoléon III avait, dans la deuxième moitié de son régime, mis en avant la nécessité d'établir un système libéral avec des tendances sociales. Ces tendances s'exprimaient par la protection des travailleurs, et notamment des retraités. Dès 1848, le gouvernement avait déposé un projet de caisse de retraite pour la vieillesse, suivi par la création d'une caisse d'assurances en cas de décès et d'une caisse d'accidents en cas d'accidents résultant de travaux industriels et agricoles. D'autres textes pourraient être cités, mais nous ne nous étendrons pas sur ce point.

Par ailleurs, la révolution industrielle va être caractérisée par des phénomènes sociaux majeurs qui vont bouleverser les comportements comme l'exode rural, l'urbanisation, la montée des revendications sociales.

L'exode rural et l'urbanisation étaient motivés par l'émergence des industries en périphérie des centres de consommation. Cet exode va déclencher des crises sociales où les individus vont remettre en question les normes, les règles qui régissent la société. Une des attentes qui s'expriment alors est le besoin de sécurité. Les

anciens paysans devenus ouvriers sont déstabilisés par leur changement de fonction et vont donc rechercher des moyens de se garantir contre l'adversité et la précarité. Ils vont donc avoir recours à l'assurance.

Par ailleurs, le regroupement des travailleurs en syndicats (à la fois incités et interdits par Napoléon III) va faire émerger des revendications sociales. Une des premières revendications des groupements d'ouvriers sera l'assurance en cas d'accidents du travail. Cette demande sera anticipée par la Préservatrice, au point que certains auteurs voient dans cette initiative les prémices du droit français du travail.

Un autre phénomène de l'industrialisation est l'urbanisation croissante. La population, en se rapprochant des villes, va se trouver sous le feu de deux importants facteurs. D'une part, la population va se trouver éloignée de sa cellule familiale d'origine, base de l'ancienne auto-assurance. D'autre part, la population va se rapprocher des centres de production d'assurance. Cette population urbanisée va donc pouvoir être sollicitée par les démarcheurs des compagnies.

### **III.3 Le niveau technologique atteint légitime le maintien de réseaux externalisés de distribution**

Au début du  $xx^e$  siècle, la distribution de l'assurance de dommages était, en France, principalement exercée par des réseaux externalisés. Les compagnies, comme les distributeurs, sont alors dans une situation de constante progression de leur chiffre d'affaires dommages. Symbole de cette croissance, l'assurance automobile prend alors une part prépondérante dans l'activité dommages des acteurs du marché. Ainsi, en 1937, l'assurance automobile représente déjà 28% du total des primes émises d'assurances de dommages en France, en 1955 41 % (contre 60 % en 1966 et 46 % en 1994, source : FFSA). Nous ne nous étendrons pas davantage sur l'importance évidente de l'automobile dans l'activité dommages française.

L'élargissement de l'offre et de la demande aurait pu entraîner une modification du type de distribution par les compagnies d'assurances. Au contraire, les compagnies ont eu tendance à demander aux agents généraux une plus grande fidélité en abandonnant, contre une indemnité, les portefeuilles réalisés avec des concurrents. Les compagnies ont alors besoin d'une très dense présence sur l'ensemble du territoire français, afin de gérer deux flux essentiels de l'assurance : les flux monétaires et les flux



d'information. Compte tenu de la technologie disponible au XIX<sup>e</sup> siècle et au début du XX<sup>e</sup> et des contraintes dues à la gestion des flux, les compagnies françaises ont alors choisi de perpétuer le système dominant de distribution.

Étudions successivement la gestion de ces deux types de flux.

Le premier flux essentiel pour l'assurance était constitué par les flux monétaires :

- le flux de paiement des primes;
- le flux d'indemnisation des sinistres.

Les deux flux n'avaient pas la même probabilité de survenance. Le recueil des primes était répétitif, tant que le contrat d'assurance était reconduit. Le paiement des sinistres était soumis à l'aléa de survenance de l'événement assuré. Dans les deux cas, la gestion des flux devait :

- permettre d'étudier les caractéristiques du risque ou du sinistre, afin d'évaluer le montant de la transaction financière;
- être accompagné de support papier (contrat, justificatifs de risque et de sinistre, quittances...).

La contrainte technologique a eu une influence variable en matière de flux monétaire. En effet, jusqu'au milieu du XX<sup>e</sup> siècle, les flux monétaires se faisaient, en l'absence d'autres moyens de paiement, en liquide. Dès lors, les compagnies étaient obligées d'avoir une présence physique sur le terrain pour procéder à l'encaissement et au règlement. Cette obligation était d'autant plus forte que les sociétés d'assurances ne pouvaient s'appuyer sur les réseaux de banques, qui auraient pu procéder aux transactions financières. Les banques n'avaient pas un nombre suffisant de points de vente. Le développement rapide des réseaux de distribution bancaires en France date seulement de la fin des années 1960. En 1967, l'entière liberté d'ouverture des guichets était décidée par l'État, ce qui provoqua la création de 45 000 guichets entre 1967 et 1975. Auparavant, le maillage bancaire était très succinct en France.

Par ailleurs, les sociétés ne pouvaient mettre en place leur propre réseau de salariés pour percevoir les primes. L'investissement était trop important. Cela a même retardé l'apparition de certains produits. Ainsi, à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, la Prudential avait introduit en Angleterre l'assurance vie populaire, qui s'était rapidement développée dans les centres urbains. Il n'y avait rien de tel en France. Les «compagnies à primes fixes» reculaient devant

l'importance des frais généraux, entraînés par l'encaissement mensuel de très faibles sommes, dans tous les coins de la France (Richard, 1956).

De nouvelles technologies de paiement sont restées pendant longtemps inutilisables, à cause de restrictions légales. En effet, il est essentiel de remarquer que la loi française a imposé le paiement direct des primes jusqu'en 1966 (ce que l'on appelait alors la quérabilité des primes au domicile des assurés). Par conséquent, il était, jusqu'au milieu du xx<sup>e</sup> siècle, fondamental pour une compagnie d'avoir un large réseau. Remarquons qu'une certaine tolérance permettait aux firmes de procéder à la collecte par d'autres voies. En effet, chaque agent était incapable de faire la tournée complète de toute sa clientèle pour recueillir le paiement des primes. Ainsi, jusqu'à la fin des années 1960, les agents employaient des sous-agents pour exécuter cette tâche. Les sous-agents étaient payés sur la base d'une partie des commissions plus ou moins importante, suivant qu'ils étaient les apporteurs des affaires, ou seulement des gestionnaires. Il n'était pas rare pour un agent d'avoir 7 à 8 sous-agents.

Le deuxième flux essentiel pour l'assurance est constitué des flux d'information. En effet, les difficultés de communication au xix<sup>e</sup> siècle sont d'autres raisons qui expliquent le maintien de réseaux externes pour la distribution de l'assurance de dommages en France.

La première difficulté résulte des conditions de transport lors du développement de l'assurance. En 1846, à l'époque de l'essor des compagnies d'assurances en France, il fallait cinq jours pour relier Bordeaux à Paris. Ainsi, les compagnies devaient déléguer d'une façon ou d'une autre des pouvoirs à leurs agents, afin qu'ils puissent être autonomes dans la gestion des affaires courantes. Le temps de traitement d'un dossier simple (aller-retour Paris/Province, gestion...) était alourdi par la transmission des documents.

La deuxième difficulté découlait des technologies permettant d'assurer les flux d'information. Lors de l'essor de l'assurance, la communication des compagnies pouvait transiter par les médias (la presse, l'affichage, les tracts). Les compagnies ne se privèrent donc pas de développer leur notoriété et leur image. Ainsi, on trouve beaucoup d'exemples de communications publicitaires réalisées par les compagnies dès le xix<sup>e</sup> siècle. L'un des vecteurs de communication le plus original était les plaques apposées sur les immeubles, pour indiquer qu'ils étaient assurés (et pas seulement que l'immeuble pouvait appartenir à la compagnie).

Mais cette information ne pouvait toucher toutes les couches de la société pour plusieurs raisons. En effet, le niveau de scolarisation de la population était, jusqu'à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, encore faible. Tant que l'assurance touchait une minorité cultivée, les compagnies pouvaient traiter en direct avec les consommateurs. Dès que les produits ont touché la masse de la population, une intermédiation est devenue impérieuse. L'agent pouvait expliquer les finalités des contrats, «débroussailler» la terminologie juridique, et le plus souvent lire tout simplement les garanties aux illettrés. De plus, les vecteurs de communication étaient surtout localisés dans les villes, où les compagnies disposaient de bureaux. La province, qui comprenait la majeure partie de la population, et donc des marchés, dans une France quasi exclusivement rurale, était donc peu sujette à la stimulation publicitaire. Ainsi, le contact humain était privilégié pour communiquer avec les prospects.

On peut donc voir, dans la gestion des flux de l'information, une légitimation suffisante du choix des compagnies pour des réseaux externes de distribution. En effet, si l'on veut communiquer avec une cible, il est nécessaire d'isoler tous les moyens possibles qui permettent un contact qualifié, c'est-à-dire qui permettent de toucher la cible choisie avec un impact optimum. Cette rentabilité de la communication s'exprime par le coût engendré par chaque contact qualifié. Certaines cibles ne peuvent être touchées que par un nombre limité de moyens. Dans certains cas, la seule possibilité est le face-à-face, qui permet un contact direct entre la firme (son représentant) et le prospect. Jusqu'à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, on se trouvait en présence de marchés à fort potentiel, confrontés à l'absence de médias comme : la radio, la télévision, le téléphone, la presse (en tout cas pour toutes les cibles). Il était donc nécessaire de créer un contact direct entre les sociétés et les prospects.

## ■ CONCLUSION

L'assurance, comme l'ensemble des secteurs économiques, est marquée par son histoire. Ainsi, la domination des réseaux externalisés dans la distribution de l'assurance de dommages n'est pas le fruit du hasard ou de l'oubli par les compagnies de l'importance stratégique de cette fonction. Il s'agit d'une situation que l'histoire du secteur explique en partie.

En effet, l'assurance a d'abord été un marché très étroit qui concernait uniquement des particuliers fortunés, désireux de proté-

ger leurs biens mis en péril par le transport maritime. À l'époque, l'intermédiation était encore timide et avait pour objet de mettre en relation preneur de risques et assurés.

Le grand incendie de Londres au xvii<sup>e</sup> siècle fut le catalyseur d'une transformation de la demande et de l'offre, qui bien vite se transporta de l'autre côté de la Manche. La révolution, puis les époques napoléoniennes, bloquèrent pour un temps le développement de l'assurance en France.

Le début du xix<sup>e</sup> siècle fut un âge d'or pour l'assurance. La multiplication des risques, des demandes de couverture et des offres des compagnies fut le résultat de la révolution industrielle qui toucha la France. Les compagnies, soucieuses de profiter du développement du marché, misèrent alors sur une distribution externalisée, principalement par des agents d'assurance, qui permettait de gérer les actes d'assurance avec une certaine sécurité. La justification des agents était alors multiple : constitution de la mutualité, inspection des risques et des sinistres, recouvrement des primes, circulation de l'information, sensibilisation à l'assurance. Mais le marché était encore étroit et les distributeurs étaient plus des courtiers représentant plusieurs compagnies que des agents exclusifs.

Une innovation technologique majeure relança le développement du marché de l'assurance de dommages en France : la création de l'assurance contre les accidents. La réussite de la branche accident, à la fin du xix<sup>e</sup> siècle, permit aux compagnies de multiplier une offre considérable en prenant appui sur les changements économiques, juridiques et sociaux de l'époque. Par exemple, l'auto-assurance régressa considérablement sous le double effet de l'augmentation des risques et de la baisse des liens de solidarité qui étaient l'ancienne réponse à la survenance des sinistres.

À la fin du xix<sup>e</sup> et dans la première moitié du xx<sup>e</sup> siècles, le mode dominant de distribution de l'assurance de dommages était toujours, en France, les réseaux externalisés. D'une part, la croissance continue du marché, due en partie à l'explosion de l'assurance automobile, fit que les acteurs de l'assurance étaient satisfaits des situations concurrentielles. De plus, les compagnies avaient besoin de réseaux denses pour pouvoir gérer les flux monétaires et d'information nécessaires aux actes d'assurance. Par exemple, en l'absence de réseaux bancaires et à cause de l'obligation légale de paiement des primes en liquide, les assureurs étaient obligés d'avoir une couverture dense du territoire.

Remarquons que jusqu'au milieu du xx<sup>e</sup> siècle, le cas français n'est pas forcément si particulier, à en juger par des analyses

historiques américaines (Rapone pour Guardian) ou britanniques (Trebilcock pour Phoenix).

Le particularisme français peut être expliqué par les décisions de l'État français au lendemain de la seconde guerre mondiale. Le marché français a alors été strictement régulé avec une loi de nationalisation, la création de la sécurité sociale et la mise en place d'un statut pour les agents généraux. On peut imaginer que le statut d'ordre public des agents français a été une espèce de compensation à la perte d'une partie non négligeable du chiffre d'affaires, suite aux nationalisations (près de 40 % de l'activité). Mais en même temps, il a bloqué l'évolution de la distribution de l'assurance de dommages. En effet, les agents et les compagnies ayant une obligation réciproque d'exclusivité de production n'ont recherché que timidement d'autres modes d'accès aux marchés.

La situation actuelle de l'assurance de dommages est totalement modifiée par rapport au milieu du vingtième siècle : nouveau statut des agents, suprématie des Mutuelles sur le marché des particuliers, apparition avec succès des banques, nouvelles technologies, marché électronique de l'assurance. Telles sont les grandes composantes qui expliqueront le marché de dommages de demain.

## □ Bibliographie

- BADOC (M.) - Marketing management pour la banque et l'assurance - France : Paris, Ed. Organisations, 186, p.396.
- BESSON (A.) - Les assurances terrestres en droit français - France : Paris, LGDJ, 1977, 510 p.
- CLAVIERE - «Prospectus de l'établissement des assurances sur la vie» - France : *Risques*, N° 1, juin 1990, p. 123-136.
- FFSA, Fédération Française des Sociétés d'Assurances, Rapport annuel 1994.
- FLOWER, WYNN JONES - Lloyd's - Londres : David & Charles Ed. : Newton Abbot, 1974, 192 p.
- GALLIX (L.) - Il était une fois l'assurance - France : l'Argus, 1985.
- RAPONE (A.) - The Guardian Life Insurance Company : 1860-1920 - USA : New-York, NY University Press, 1987, 209 p.
- RICHARD (P.J.) - Histoire des institutions d'assurance en France - France : Paris: Ed. Argus, 1956, 330 p.
- TREBILCOCK (C.) - Phoenix Assurance and the development of British insurance : 1782-1870, Grande-Bretagne : Cambridge University Press, 1985, 782 p.
- VALIN (Gérard) - Gestion des entreprises d'Assurances - France : Paris, Dunod, 1983, 216 p.