

NAISSANCE ET CROISSANCE DES COMPAGNIES D'ASSURANCE EN GRANDE-BRETAGNE

Didier Arnaud

Volume 65, numéro 2, 1997

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1105146ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1105146ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Arnaud, D. (1997). NAISSANCE ET CROISSANCE DES COMPAGNIES D'ASSURANCE EN GRANDE-BRETAGNE. *Assurances*, 65(2), 193–202. <https://doi.org/10.7202/1105146ar>

Résumé de l'article

Du XVI^e siècle, datent les premiers contrats d'assurance maritime souscrits en Grande-Bretagne. Au siècle suivant, apparaissent les premières compagnies d'assurance. Par la suite, une industrie verra le jour et ne cessera de se développer autour de la Phoenix, du Sun Fire Office, de la Prudential et du Lloyd's. Cette industrie a accompagné et favorisé l'essor de l'Empire britannique au XIX^e siècle et demeure, de nos jours encore, le miroir des mutations économiques, sociales et financières de la Grande-Bretagne. C'est cette indissociabilité et ce renouveau permanents que tente de décrire, malgré sa brièveté, l'étude que voici.

NAISSANCE ET CROISSANCE DES COMPAGNIES D'ASSURANCE EN GRANDE-BRETAGNE

par Didier Arnaud

RÉSUMÉ

Du XVI^e siècle, datent les premiers contrats d'assurance maritime souscrits en Grande-Bretagne. Au siècle suivant, apparaissent les premières compagnies d'assurance. Par la suite, une industrie verra le jour et ne cessera de se développer autour de la Phœnix, du Sun Fire Office, de la Prudential et du Lloyd's. Cette industrie a accompagné et favorisé l'essor de l'Empire britannique au XIX^e siècle et demeure, de nos jours encore, le miroir des mutations économiques, sociales et financières de la Grande-Bretagne. C'est cette indissociabilité et ce renouveau permanents que tente de décrire, malgré sa brièveté, l'étude que voici.

ABSTRACT

The very first insurance policies underwritten in Great-Britain date back to the 16th century. The first British insurance companies appeared in the following century and gave birth to an industry that would thrive and develop around such leading lights as the Phœnix, the Sun Fire Office, the Prudential and Lloyd's. This industry clearly was instrumental in the expansion of the British Empire throughout the 19th century and today still reflects all the economic, social and financial changes taking place in Britain. However short it is, this study attempts to highlight the close ties between insurance and the evolution of British society over the centuries.

L'auteur :

Le professeur Arnaud est directeur du Département de langues étrangères appliquées de l'Université d'Angers.

Une compagnie d'assurance ne naît pas du jour au lendemain ou dès la première réunion de son conseil d'administration. Ceci est vrai pour l'Assurance en Grande-Bretagne où les premières compagnies, créées au XVIII^e et au XIX^e siècles, furent le fruit de mois, voire d'années, de démarchage, tractations et collectes de fonds. La création d'un fonds de garantie, destiné à honorer les engagements de la compagnie, était la condition primordiale à sa création. Pour toute compagnie naissante, une obligation cruciale était aussi celle de réunir les fonds nécessaires à la couverture des frais de premier établissement et des premières demandes d'indemnisation. Pour ce faire, un choix était possible entre deux formes de fonctionnement : la constitution en société mutuelle ou la constitution en «proprietary company». Une mutuelle amassait les capitaux nécessaires à son établissement grâce aux cotisations de ses adhérents et aux dons de riches philanthropes, comme ce fut le cas en 1840 lors de la création de la Provident Mutual. Les premières mutuelles britanniques opéraient dans la branche Vie et dans la branche Accident.

Contrairement à la création d'une mutuelle, celle d'une «proprietary company» procédait des règles régissant la fondation d'une société par actions. Le lancement avait lieu par voie de publicité ou de campagne menée par des courtiers en valeurs mobilières. Les bénéfices réalisés étaient distribués sous forme de dividendes, ce qui stimulait la participation d'actionnaires nouveaux. À l'instar du Fire Office (1681) et du Sun Fire Office (1710) les premières «proprietary companies» étaient financées par les associés-fondateurs. En 1720, par contre, au plus fort de la vague de spéculation boursière qui sévissait au XVIII^e siècle, la Royal Exchange et la London Assurance purent sans difficulté se procurer chacune, par souscription publique, un capital de 1,5 million de livres sterling. La faillite frauduleuse de la South Sea Company («South Sea Bubble» d'où «Bubble Act 1720») entraîna le législateur, à la même époque, à interdire toute transaction en assurances maritimes à d'autres compagnies que la Royal Exchange et la London Assurance. De cette interdiction devait dépendre, pour un siècle, toute nouvelle création de compagnie d'assurance. Les nouvelles compagnies durent engager sans limite leur responsabilité, ce qui ne dissuada pas certains actionnaires de s'engager auprès de certaines d'entre elles. Ainsi, à leur création, la Phœnix Assurance Company (1782) et la Globe Insurance Company (1805) étaient-elles des partenariats et non des sociétés par actions.

Après l'abrogation, en 1824, du Bubble Act de 1720, le succès initial de toute création de société d'assurance fut, en majeure partie, dû à la fortune et à la notoriété de ses promoteurs et administrateurs.

La désignation des administrateurs revêtait une importance particulière parce que l'on exigeait d'eux qu'ils prennent une participation substantielle dans la société en gestation. Cela permettait de fonder une assise financière solide. Cela pouvait aussi influencer favorablement sur le choix des actionnaires potentiels. Ainsi, parmi les fondateurs de la Alliance Assurance Company, en 1824, relève-t-on les noms des banquiers, les plus importants de l'époque : Francis Baring, John Irving, Samuel Gurney, Moses Montefiore et Nathan Meyer Rothschild. Pour les compagnies en gestation qui ne pouvaient avancer des noms aussi prestigieux dans leurs prospectus d'émission, se procurer des capitaux relevait parfois du défi. Nombre de ces compagnies, au XIX^e siècle, durent réclamer de leurs souscripteurs un règlement immédiat, presser leurs agents de se porter acquéreurs d'un minimum d'actions et inciter vivement leurs assurés à prendre une participation dans le capital de la société. Cependant, la stratégie choisie par la plupart des nouvelles sociétés consistait à rechercher le soutien d'industriels et de décideurs au niveau des régions et des corps de métiers.

La Phoenix Assurance Company fut, à sa création (1782), financée par les patrons des raffineries de sucre londoniennes, qui étaient mécontents des tarifs de primes leur étant appliqués par les compagnies d'assurance incendie en place. De même, les premiers actionnaires de la Commercial Union et de la Mercantile Fire Insurance Co. (fondées en 1861) étaient des propriétaires de quais et entrepôts des bords de la Tamise qui refusaient les hausses de tarifs que les compagnies d'assurance incendie voulaient leur imposer après la catastrophe de Tooley Street. Parallèlement à cette stratégie défensive, se développa une stratégie de collaboration avec le tissu industriel local à l'image de la Midland Counties Insurance Co. (créée à Lincoln en 1851) qui, grâce au parrainage de la classe politique et de la noblesse locales, sut convaincre, entre 1851 et 1857, quelque 500 actionnaires de lui apporter son soutien.

Constatons, cependant, que l'assurance britannique enregistra, au XIX^e siècle, bon nombre de faillites; essentiellement du fait de petites entreprises mues par la spéculation (36 entreprises sur 53 créées dans la période 1831-1840 avaient déposé leur bilan en 1850). Indéniablement, ces entreprises étaient fragiles. Une baisse de leurs revenus ou de leur actif suffisait à les mettre en difficulté. Certaines faillites étaient, sans doute possible, frauduleuses telle celle de la Independent West Middlesex Fire and Life qui, pendant cinq ans (1836-1841) détourna l'argent de ses assurés. En 1841, une enquête parlementaire démontra que plusieurs compagnies d'assurance n'avaient été fondées que par des aventuriers dont les calculs

étaient soit frauduleux, soit erronés. Pour remédier à de tels abus, certaines compagnies, comme la Legal and General Life Assurance Society (1836) recommandèrent la publication de bilans et de listes d'actionnaires en même temps que les rapports annuels des compagnies. L'Etat se mit aussi à jouer un rôle de plus en plus actif dans la réglementation des activités des compagnies. En 1837, une loi imposa les mêmes conditions d'établissement pour toutes les compagnies qui étaient tenues de se faire enregistrer officiellement auprès de la Cour de la Chancellerie (Court of Chancery). Puis en 1844, le gouvernement fit adopter la loi dite *Joint Stock Companies Act* qui remplaça plus efficacement les anciennes lois et autres chartes de création de société.

Pendant de longues années pourtant, actionnaires et assurés des compagnies d'assurance vie britanniques pâtirent d'un vide juridique qui ne fut comblé qu'en 1870. À cette date, la loi dite *Life Assurance Companies Act* exigea que toute compagnie d'assurance vie effectue, à sa création, un dépôt de 20 000 livres sterling de l'époque auprès du Directeur des Services Comptables de la Cour de la Chancellerie. La loi prévoyait aussi une séparation entre les comptes en assurance vie et les autres comptes d'une compagnie. Toute compagnie serait soumise à un audit financier tous les cinq ans; la présentation des bilans étant normalisée. Ces dispositions furent étendues en 1909 à toutes les compagnies d'assurances (à l'exception de celles opérant dans la branche Maritime) à qui l'on demanda de fournir un état complet de leurs avoirs à l'étranger et de leur patrimoine boursier. Par la suite, l'Assurance Companies Act de 1946 introduisit la notion de marge de solvabilité dans la proportion de 10 % de la recette de primes. Les lois en vigueur devinrent, dès cette époque, applicables aux assurances maritimes et aériennes.

Au fil des ans, nombre de mutations structurelles intervinrent dans la capitalisation des sociétés d'assurance par actions. Ces mutations résultèrent souvent d'un manque de capitaux ou d'un volume d'affaires trop faible. Les compagnies recoururent souvent au traditionnel remède de l'émission d'actions nouvelles. Pourtant, la Phœnix Assurance Co. avait, en 1807, illustré et honoré son patronyme tout en optant pour une méthode différente. Ayant subi des pertes énormes dues à un gigantesque incendie survenu aux Iles Vierges (Antilles), elle était menacée de liquidation. Ses administrateurs décidèrent alors d'apporter eux-mêmes des capitaux et d'emprunter une partie des réserves de la Pelican Life Assurance Co., société appartenant au groupe Phœnix. Cette recapitalisation fut réussie au-delà de toute espérance puisque, bien que remboursant les prêts contractés à un intérêt de 5 %, la Phœnix avait en

1820 plus que doublé son capital initial. Des cendres de 1807, le phénix renaissait !

Au XIX^e siècle, plusieurs vagues de fusions se succédèrent.

Le rythme des fusions s'accéléra même entre 1840 et 1850 avec, pour la seule année 1857, trente six changements de propriétaire. Ces nouvelles fusions répondaient essentiellement à des stratégies de développement. Elles reflétaient les efforts que les compagnies par actions de la branche Vie déployaient pour accroître leurs recettes de primes. Certaines compagnies, trop gourmandes, connurent une triste fin. Il en fut ainsi de la European Assurance Society qui fit faillite en 1871 après avoir absorbé 44 autres compagnies et s'être retrouvée dramatiquement sous-capitalisée à la fin des années 1860, à la suite du rachat de leurs polices d'assurance vie par de nombreux assurés. Ces derniers furent ruinés par la politique imprudente dans laquelle la European s'était engagée. De tels échecs incitèrent l'Etat à réglementer fusions et liquidations.

Les nouvelles lois rendirent obligatoire l'agrément préalable de la Chancellerie et des actionnaires des deux compagnies candidates à une fusion. En 1870, la loi autorisa même la Cour de la Chancellerie à mettre en liquidation, sur requête d'un assuré ou d'un actionnaire, toute compagnie devenue insolvable. En 1933 et 1935, ces dispositions légales furent complétées par les lois dites *Assurance Companies (Winding Up) Acts* qui permirent au Ministère du Commerce d'enquêter sur la gestion des compagnies d'assurance. La marge de solvabilité de 10 % de la recette de primes fut exigée de toutes à partir de 1946; à défaut de quoi, une compagnie fautive était passible de mise en liquidation automatique. L'interventionnisme étatique se fit même très pressant lorsque, en 1948-1949, le gouvernement travailliste de Clement Attlee proposa un plan de nationalisation des compagnies d'assurance vie de la branche populaire. La British Insurance Association, l'Industrial Life Offices Association et la Cooperative Insurance Society organisèrent une levée de boucliers qui eut pour conséquence l'abandon pur et simple du projet. Ces associations de professionnels ou celles qui leur ont succédé, comme l'Association of British Insurers, n'ont cessé de représenter les intérêts des professionnels de l'Assurance auprès du pouvoir législatif en Grande-Bretagne. Ce pouvoir est demeuré vigilant; notamment dans les domaines de l'assurance vie et de l'assurance accident où la faillite retentissante de la Vehicle and General en 1971 incita le législateur à davantage de fermeté.

Les vagues de fusions et acquisitions successives du XIX^e siècle, ainsi que l'importance du volume d'affaires réalisé sur les marchés étrangers, provoquèrent l'émergence des grandes composites

appelées à dominer le marché du XX^e siècle. Dès les années 1870, des compagnies britanniques s'étaient emparées de plusieurs compagnies d'assurance incendie du marché nord-américain. En outre, les assureurs britanniques étaient mus par un souci de diversification de leurs portefeuilles. Dans les années 1890-1900, les principales compagnies d'assurance incendie se lancèrent dans l'acquisition de compagnies d'assurance accident, branche à laquelle elles s'étaient peu intéressées jusqu'alors. Parallèlement, l'étendue croissante des risques en assurance incendie était un facteur incitatif à des fusions d'entreprises et à une diversification d'activités susceptible de permettre une stabilisation des revenus. Ainsi la Commercial Union (à l'origine, compagnie d'assurance incendie), qui avait en 1900 racheté la Palatine Insurance Company (Incendie et Accident), fit en 1910 l'acquisition de la plus importante compagnie de l'époque dans la branche Accident : la Ocean Accident and Guarantee (fondée en 1871). Au début du XX^e siècle, les grandes composites naissantes attiraient en leur sein des compagnies d'assurance maritime, de sorte que, en 1927, il n'existait pratiquement plus de compagnies indépendantes dans la branche Maritime.

Au XIX^e siècle, les acquisitions de compagnies avaient eu pour cibles de petites compagnies locales ou des compagnies spécialisées dans un secteur particulier. Au XX^e siècle, fusions et acquisitions eurent pour objet de grandes entreprises ou des entreprises occupant une position stratégique importante sur des marchés clés. Ce fut la politique adoptée par la Commercial Union, la Royal Insurance plc, la Alliance Assurance Co., la General Accident et l'Eagle Star dans les secteurs Incendie, Vie, Maritime et Accident. Cette politique nouvelle s'est aussi caractérisée par le statut de filiale conféré aux compagnies rachetées et par la conservation de leur identité et, dans la mesure du possible, de leur personnel. Ainsi dans le domaine de l'assurance des équipements et matériels techniques, les compétences acquises et les liens noués de longue date par les compagnies rachetées avec leurs clients des grandes entreprises industrielles furent-ils des atouts majeurs pour les composites acquéresses. Il demeure pourtant que, eu égard à leur amplitude financière, certaines acquisitions du début du XX^e siècle furent vigoureusement contestées par actionnaires et assurés ; le prix d'achat de certaines compagnies étant de loin supérieur à leur cotation en bourse. Dans ce registre, on peut citer le rachat de la British General Insurance Co. (fondée en 1904 – branches Incendie et Accident) par la Commercial Union en 1926 pour 542 000 livres comptant et l'émission de 1,4 million de titres.

Les années 1950 et 1960 furent marquées par des fusions de plus en plus grande envergure. Les filiales qui avaient conservé, jusque là, leur autonomie au sein de groupes importants, furent intégrées dans des ensembles plus vastes encore et aux ramifications nationales et multinationales plus étendues. Un exemple en est fourni par la Royal Exchange qui, ayant racheté en 1959 l'Atlas Assurance Co. (Vie et Incendie), s'allia, en 1968, à la Guardian Assurance plc (Vie et Incendie) pour former la Guardian Royal Exchange, fleuron de l'assurance britannique dans les branches Vie, Incendie, Maritime et Accident après pas moins d'une vingtaine de rachats en territoire britannique depuis sa fondation en 1720. Cette vague de fusions au plus haut niveau s'est poursuivie, voire accélérée à cause de l'ouverture du Marché Unique Européen, jusqu'au début des années 1990, période où le marché britannique en assurances générales est dominé par sept grands groupes qui ne cessent de prospérer grâce aux bénéfices réalisés dans la branche Vie.

Les grands groupes actuels ont, également, bâti leur bonne santé financière sur la constante solidité du revenu de leurs investissements. Mais, on notera que ce phénomène n'est pas nouveau. Ainsi, la structure des placements financiers des compagnies d'assurance évolua-t-elle au XIX^e siècle. Les hypothèques eurent davantage les faveurs des compagnies de la branche Vie, en raison des taux d'intérêt élevés que l'on pouvait en espérer. Les hypothèques immobilières furent préférées par nombre de compagnies, telle la Pelican, et contribuèrent grandement à la croissance des villes, des industries de transformation et du chemin de fer dans l'Angleterre victorienne. Vers 1850, les réserves de ces compagnies se fondaient aussi, en grande partie, sur des prêts aux propriétaires fonciers et des avances aux municipalités, services d'assistance publique et compagnies de gaz. Outre le chemin de fer, les docks, hôtels et compagnies de navigation (canaux inclus) constituaient fréquemment une partie des placements des compagnies d'assurance. C'est entre 1830 et 1850 que se développa la pratique de garantir les contrats d'assurance vie par des prêts. Le lien étroit qui se créa entre assurance vie et prêt personnel devint un argument essentiel dans la promotion de l'assurance vie en Grande-Bretagne. Les vendeurs de la Prudential, née en 1848, y excellèrent ; notamment auprès des pasteurs soucieux de rénover église ou presbytère, des jeunes avocats devant s'acquitter de droits d'accès à leur charge élevés, et auprès de commerçants désireux de se procurer des capitaux supplémentaires.

Parmi les principaux emprunteurs des compagnies d'assurance, on compte aussi des sociétés financières, des sociétés de placement immobilier et des sociétés d'investissement. Ces sociétés intéressées dans l'administration de biens et dans l'assurance contre l'incendie s'engagèrent parfois dans une coopération avec les compagnies d'assurance dans le cadre de projets immobiliers. Ainsi, la British Empire Mutual Life (créée en 1847) acheta-t-elle en 1864 quelques 50 hectares dans la banlieue de Camberwell (Londres). Ensuite, de 1864 à 1870, en partenariat à parts égales avec la société de crédit immobilier, Perpetual Investment and Building Society, elle finança la construction d'un ensemble résidentiel couvrant près de la moitié de la superficie originellement acquise. De cette façon se développa le Londres victorien.

Vers la fin du XIX^e siècle, les taux d'intérêt baissèrent alors que les risques devenaient plus importants. Les compagnies d'assurance jugèrent moins profitable l'investissement dans les titres fonciers, titres d'État et hypothèques. Au cours du XX^e siècle elles s'intéressèrent à d'autres sources de revenu, notamment les titres d'États étrangers et les participations dans les services publics et l'industrie de pays étrangers. Ces titres et participations étaient le fruit de transactions à la toute puissante Bourse de Londres. S'y distingua, aussi, un autre placement : les actions ordinaires des compagnies industrielles. À partir de 1940, ce nouvel investissement figura en bonne place dans les portefeuilles des compagnies d'assurance britanniques. Mais le célèbre économiste John Maynard Keynes (1883-1946) ne l'avait-il pas déjà recommandé dans les années 1920 ? Keynes, d'ailleurs, était persuadé que les compagnies d'assurance vie ne pouvaient prospérer que par une stratégie d'investissement prudente et cohérente. Ceci fut le cas de la National Mutual Life Assurance Society (fondée en 1896) aux destinées de laquelle Keynes lui-même, pendant quelques années, présida.

Après la Première Guerre Mondiale, s'amorça un retour d'intérêt des compagnies d'assurance britanniques pour les placements en titres d'État. Cette tendance se confirma après la Seconde Guerre Mondiale. Elle symbolisa le soutien des assureurs britanniques à l'effort de guerre de leur pays. Tant dans les années 1920 que dans les années 1950 la part des titres d'État équivalait au tiers des investissements des compagnies d'assurance en Grande-Bretagne. Par la suite, l'inflation, la dévaluation et le flottement de la livre sterling (1967) amoindrirent sérieusement l'intérêt suscité jadis par ce type de placement. En 1991, les titres d'État ne représentaient plus que 12 % environ des avoirs des compagnies

qui, avec les caisses de retraite, jouissent, de plus en plus, des faveurs des investisseurs privés. Nul ne peut ignorer le poids économique et social du secteur de l'assurance en Grande-Bretagne qui, dès la fin 1960, investissait chaque année 6 milliards de francs de capitaux nouveaux dans l'économie britannique¹. En 1994, les compagnies d'assurance continuaient à jouer leur rôle primordial d'investisseur tant au Royaume-Uni qu'au plan international. Elles détenaient 23 % du total des investissements des entreprises britanniques et 37 % des titres d'État émis au Royaume-Uni. Entre 1990 et 1994, les placements des compagnies d'assurance travaillant sur le long terme ont augmenté de plus de 80 %. Ces placements ont été essentiellement orientés vers des titres et actions d'entreprises et d'États étrangers en raison du déclin de la monnaie nationale provoqué par son retrait du Système de Taux de Change Européen en septembre 1992. L'assurance poursuivait, en 1994, son rôle social, se situant parmi les principaux pourvoyeurs de services au Royaume-Uni. Elle employait plus de 370 000 personnes et gérait 1,4 million de plans de retraite pour des entreprises commerciales et industrielles². Bon an, mal an quelques 15 à 20 % du produit des investissements britanniques est à mettre au crédit des compagnies d'assurance du Royaume-Uni.

Si, de nos jours, nous connaissons de mieux en mieux l'histoire de l'assurance en Grande-Bretagne, nous le devons à des chercheurs et spécialistes de l'assurance qui, tels le professeur Cockerell et l'archiviste Edwin Green, ont investi un temps incalculable et une énergie sans faille à en explorer les origines et évolutions³. Il ne fait aucun doute, que les archives de l'assurance en Grande-Bretagne (dont la normalisation a pris forme à la suite de la loi dite *Assurance Companies Act – 1909*) permettent de retracer le développement de cette profession depuis le XVI^e siècle, son expansion à partir de la fin du XVIII^e siècle et son apogée pendant près d'un siècle et demi. L'étude des origines et caractéristiques des quatre grandes branches mères (Maritime, Incendie, Vie, Accident) démontre clairement que l'assurance est le miroir des mutations économiques et sociales du pays. Elle est indissociable de l'histoire de la Grande-Bretagne à travers les siècles⁴.

Notes

1. CLAYTON G., *British Insurance*, Londres, Elek Books, 1971, chap. 15.
2. Association of British Insurers, *Insurance Review 1990-1994*, Londres 1995, p. 7 & 9.
3. COCKERELL H.A.L. & GREEN E., *The British Insurance Business – A guide to its history and records*, Sheffield Academic Press, Sheffield, UK, 2^e édition, 1994, 224 pages.
4. Voir notre ouvrage *L'Assurance en Grande-Bretagne*.