

La sensibilité de l'économie aux risques climatiques

Quelles offres d'assurance et de services pour accompagner les PME ?

Sommaire

Introduction	2
François EWALD	2
Présentation	3
Jean-Michel OLOA	3
François JOSSE	3
Emmanuel LEBLANC	3
I. Le marché des couvertures climatiques	3
II. Les solutions de couvertures alternatives	4
III. Les offres d'accompagnement climatique pour les PME	5
Discussion	8
Tristan D'ORGEVAL	8
Jean-Christophe GARAIX	8
Henry HALNA DU FRETAY	8
Didier BOURDONNAIS	8

Erreur ! Signet non défini.

Introduction

François EWALD

Professeur au Conservatoire national des arts et métiers

Bonsoir, et bienvenue à ce séminaire du CHEA, qui connaît un succès mérité. Nous remercions la FFSA de nous accueillir dans ce bel amphithéâtre.

Le sujet de ce soir est passionnant, d'autant qu'il est très technique et très micro. Il est intéressant sur le plan théorique, car il illustre l'évolution de la disponibilité de l'information dans nos sociétés. La loi de 1982 sur les catastrophes naturelles, s'inscrivait dans un contexte d'informations rares et nous avons donc utilisé des mécanismes de solidarité. La réussite de ces programmes a conduit à mieux connaître la connaissance des risques. Les conditions de couverture sont précisément liées aujourd'hui à l'abondance, plutôt qu'à la rareté de l'information. Nous allons donc étudier les effets techniques et commerciaux de cette transformation de l'information. Le passage d'une société de sous-information à une société de surinformation me semble être un des grands défis de l'assurance du XXI^{ème} siècle. D'ailleurs, l'information sur les individus s'annonce infinie. La notion d'aléa, c'est-à-dire l'idée selon laquelle « qui que nous soyons, nous pouvons être affecté » change de sens. Les financiers ont pris en compte cette disponibilité de l'information. Les conséquences pour l'assurance me semblent faire partie de l'intérêt académique du sujet. Sur le plan pratique, la question permet de s'interroger sur les couvertures nouvelles, à des prix plus abordables. Elle s'inscrit donc dans le cadre de la thématique générale de notre séminaire. Je remercie François Josse, Emmanuel Leblanc et Jean-Michel Oloa de la présentation qu'ils vont donner, ainsi que les quatre intervenants Tristan d'Orgeval, Jean-Christophe Garaix, Henry Halna du Fretay et Didier Bourdonnais, qui ont été sollicités pour la discuter.

Présentation

Jean-Michel OLOA
François JOSSE
Emmanuel LEBLANC

I. Le marché des couvertures climatiques

Jean-Michel OLOA

L'ONU estime que 30 % de l'activité économique mondiale serait plus ou moins tributaire du climat. Cette proportion s'applique également au PIB des pays industrialisés. 80 % des entreprises seraient météo-sensibles. Au-delà des événements extrêmes, l'aléa climatique au quotidien a guidé notre étude.

En France, tout le monde se souvient des tempêtes de 1999, des inondations dans le sud-est du pays ou de la sécheresse de 2003. La FFSA estime que, sur la période de 1988 à 2007, 34 milliards d'euros d'indemnisation ont été versés au titre des couvertures climatiques. Ce montant devrait être abondé de 30 milliards d'euros au cours des 20 prochaines années.

Quelles opportunités ce constat offre-t-il pour l'assurance ?

Les PME sont souvent démunies face aux risques climatiques. Elles ont des difficultés à anticiper et à gérer les impacts sur leurs activités. Les PME constituent par ailleurs un marché de plus en plus concurrentiel pour les assureurs. Le développement de nouvelles solutions climatiques pourrait enrichir les offres d'assurance et contribuer à fidéliser les PME, notamment dans le secteur du bâtiment et de l'agriculture.

François JOSSE

Parmi les garanties d'assurance existantes, on recense tout d'abord les catastrophes naturelles couvertes par l'Etat. Cependant, l'arrêté de catastrophe naturelle doit être prononcé, les biens doivent être couverts par un contrat d'assurance dommages aux biens et la causalité entre la catastrophe et les dommages doit être démontrée. Néanmoins, tous les périls climatiques ne sont pas couverts par la garantie de l'Etat. Ainsi, les tempêtes et les phénomènes de grêle qui ont sévit en ce début d'année ne donne pas droit à ce type d'indemnisation. Par ailleurs, toutes les inondations ne sont pas couvertes par l'Etat, tout comme le poids de la neige, le gel ou la foudre.

Les garanties d'assurance couvrent les biens immobiliers, le mobilier, les véhicules terrestre à moteur et les aménagements extérieurs, sauf exclusions spécifiques. Les assurés professionnels sont indemnisés au titre des dommages matériels directs, mais également de la perte d'exploitation si elle est couverte par un contrat dommages aux biens.

II. Les solutions de couvertures alternatives

Emmanuel LEBLANC

Depuis un peu plus de 10 ans, on assiste au développement du marché des dérivés climatiques.

La couverture est basée sur un indice, en l'occurrence climatique. A l'origine, les solutions indiciaires étaient déclenchées en fonction d'un seuil prédéterminé, c'est-à-dire suivant un principe paramétrique et non indemnitaire. Le travail effectué pour déterminer la corrélation entre l'impact sur les coûts ou chiffre d'affaires d'une entreprise et l'indice climatique est de telle qualité qu'il est possible d'obtenir une solution indiciaire quasiment indemnitaire. Cela permet donc à certains acteurs du marché de l'assurance de proposer ce type d'offres.

Les différents indices existants sont en général directement liés aux données climatiques simples comme la pluie, la température ou l'ensoleillement et sont essentiellement cotés à la bourse de Chicago (CME). Mais il existe également un marché de gré à gré pour des solutions plus évoluées, qui peuvent utiliser des indices de rendement – production du maïs à l'hectare – ou un indice biomasse (par satellite), utilisable lorsque les données météorologiques sont insuffisantes, par exemple dans les pays en développement. La corrélation entre l'activité de l'entreprise et l'indice retenu est fondamentale pour l'efficacité de la couverture.

Certaines couvertures climatiques sont aujourd'hui particulièrement innovantes. Par exemple, sur internet, plusieurs offres sont disponibles pour les PME : Weather Bill couvrant essentiellement l'Amérique du Nord et CelsiusPro plus spécifiquement le Centre de l'Europe. Ces sites proposent des couvertures standards. La difficulté pour les PME est alors de choisir le bon niveau de couverture sans analyse de corrélation précise.

Globalement, deux grandes catégories de couvertures se sont développées au cours des dernières années : l'approche macro bénéficie du soutien et de l'intermédiation des Etats ou d'organisations internationales, tandis que l'approche micro repose sur l'intervention des (ré)-assureurs locaux ou des institutions financières comme distributeurs de la couverture. Ainsi, au Mexique, l'Etat intervient en offrant des couvertures agricoles aux fermiers. En Inde, l'assurance climatique est obligatoire pour les fermiers qui souhaitent souscrire des prêts : la prime est financée par la banque et l'assurance couvre en moyenne 80 % du rendement des 5 dernières années. On estime que 20 millions de fermiers indiens en ont bénéficié et que le total des indemnités atteint à ce jour 2,5 milliards de dollars. Il serait intéressant de savoir si des bancassureurs français seraient disposés à proposer un prêt couplé à une assurance climatique et si cette offre permettrait de réduire le taux d'intérêt. En Ethiopie, une couverture assez emblématique est proposée sur la sécheresse par le Programme Alimentaire Mondial et Paris Re. Enfin, aux Etats-Unis, le secteur agricole reçoit des subventions importantes à l'assurance climatique, qui fournissent des garanties en termes de rendement et de prix.

Quelles sont les contraintes et les facteurs clés de succès de ces couvertures ? Les couvertures climatiques sont essentiellement réservées aux grandes entreprises en raison de leur coût élevé et de l'ingénierie financière nécessaire pour les structurer. Par ailleurs, elles manquent de standardisation et s'exercent sur un marché encore peu liquide. En revanche, ce type de produits permet de subventionner indirectement certains secteurs, généralement soutenus par une forte volonté politique. Il nous apparaît important pour les PME intéressées de se regrouper à travers des organisations professionnelles ou des coopératives pour accéder à des couvertures climatiques afin de bénéficier d'économies d'échelle.

III. Les offres d'accompagnement climatique pour les PME

Jean-Michel OLOA

Nous avons déterminé deux types de risques : les risques dits de saisonnalité et les risques opérationnels. Les premiers s'inscrivent dans une échelle de temps de plusieurs mois et recouvre la possibilité de perte de chiffre d'affaires. Ainsi, d'après Météo France, 83 % des ventes dans le textile sont fortement conditionnées par le facteur température. Ainsi, lorsque la température augmente d'un degré au mois de septembre, les ventes de textiles d'hiver baissent de 5 %. Ce phénomène est également présent dans le domaine des loisirs de plein air : l'état du ciel peut par exemple faire varier la fréquentation du parc Astérix de 5 000 à 25 000 personnes, ce qui a des conséquences non négligeables en termes d'organisation.

La deuxième famille de risques, opérationnels, concerne ce qui vient entraver les processus métier des PME et générer des coûts additionnels non prévus. Dans le domaine de la construction, il peut par exemple s'agir du gel : aux Pays-Bas, le travail en deçà d'une certaine température est interdit. Il peut également être question de l'interdiction d'utiliser des engins de levage lors de vents excessifs, entraînant des coûts supplémentaires liés à la location des engins ou au stockage prolongé des matériaux.

Qu'existe-t-il aujourd'hui ?

Des plans de prévention des risques naturels sont disponibles même s'ils sont encore jugés incomplets, nécessitant aux collectivités locales de faire appel à des bureaux d'études privés pour réaliser des analyses plus approfondies.

Il est également possible d'accéder à des prévisions climatiques précises et localisées. Les principaux fournisseurs de données météo proposent des cartes d'alerte avec un code couleur en fonction du danger. Les services de l'Etat diffusent également des données sur internet (<http://www.prim.net> ou <http://www.vigicrues.ecologie.gouv.fr>) et certains acteurs spécialisés ou locaux proposent des prévisions complémentaires.

Enfin, la variabilité de la météo peut être traduite sur le plan opérationnel, comme le proposent les analyses de météo sensibilité de certains acteurs spécialisés tels que Metnext et Climpack, ou certains cabinets de courtage comme Aon-Benfield, Gras Savoye et Marsh.

François JOSSE

Les marchés et les professions identifiés comme cibles principales sont les secteurs d'activité agricole et le BTP, car tous deux sont sensibles à de multiples paramètres météorologiques.

Dans le secteur agricole, la température et la pluviométrie ont des conséquences très importantes sur la qualité et le volume des récoltes ; le vent, la foudre ou la grêle peuvent causer des dommages : le vent peut ainsi détruire des installations et la foudre entraîner des risques électriques, des incendies ou la mortalité du bétail. En outre, la température, la pluviométrie ou le vent influent sur l'efficacité de l'épandage de produits phytosanitaires et peuvent générer un risque de pollution.

Dans le secteur du BTP, les variations de température peuvent induire un risque de malfaçon liée à l'utilisation de produits comme le ciment ou le béton. Des événements climatiques peuvent également causer des dommages aux outils de travail et aux matériaux de construction ou entraîner des pertes d'exploitation et des coûts additionnels (blocage d'engins de levage par exemple)

résultant des retards sur les chantiers. En outre, les conditions météorologiques peuvent avoir un impact sur la sécurité des ouvriers sur les chantiers.

Ces deux secteurs sont caractérisés par des petites entreprises exerçant une seule activité le plus souvent en extérieur (couvreurs, charpentiers, maçons, tailleurs de pierre, etc.), intervenant dans des zones restreintes, de production ou de distribution. Une offre collective à destination des professionnels pourrait être étudiée via des organisations professionnelles, des centrales d'achats, des coopératives, voire des fournisseurs.

Il serait également intéressant de proposer des offres pour optimiser la gestion opérationnelle de l'activité, par exemple l'aide à la planification, à la commande ou au stockage et la simulation de l'impact de la météo sur les indicateurs de vente et le chiffre d'affaires. De faibles variations du climat peuvent avoir une influence sur la marge des entreprises, d'autant plus qu'il s'agit de secteurs à marges déjà réduites. En outre, des services d'alerte et des conseils de prévention en cas d'événements climatiques pourraient être développés incluant par exemple la négociation d'achats groupés de matériels ou des conseils pour remplir la déclaration de sinistre.

Des offres existent déjà en matière d'optimisation de la gestion opérationnelle dans le domaine agricole. Ainsi, le site internet du Crédit Agricole, <http://www.pleinchamp.com>, offre aux professionnels de l'agriculture de multiples services comme l'aide à l'utilisation des produits phytosanitaires en fonction des paramètres météorologiques. Son concurrent, <http://www.terre-net.fr> créé par le groupe Isagri, propose également des simulations de l'impact de la météo sur le rendement des différentes cultures.

Pour illustrer l'optimisation de la gestion opérationnelle dans le BTP, je vous propose à présent d'écouter Jean Ghevart, chef d'entreprise installé dans le nord de la France et spécialisé dans la couverture et l'étanchéité.

L'interview de Jean Ghevart est projetée.

Cette expérience illustre donc une initiative prise par un regroupement de PME dans le secteur du BTP, en l'occurrence la Chambre Syndicale Régionale de la Couverture-Etanchéité qui permet à ses adhérents d'accéder à un portail de prévisions météo à 3 jours et à 36 heures développé par la société Agate France, avec en plus un service d'alerte par SMS. Ce type de services pourrait être offert par des assureurs.

Des services d'alerte et de prévention existent déjà, parmi lesquels Coventéo développé par le groupe Covéa, qui permet d'alerter par SMS les assurés professionnels comme les particuliers en cas d'événement climatique. C'est également le cas du système d'alerte proposé par le site <http://www.pleinchamp.com> du Crédit Agricole.

Emmanuel LEBLANC

Nous avons retenu le secteur agricole pour réfléchir à de nouvelles garanties d'assurances. Il nous semble en effet qu'il existe une fenêtre d'opportunité sur ce marché. D'une part l'évolution de la PAC avec la fin des subventions directes et l'émergence de nouveaux produits de couvertures multirisques agricoles d'autre part, permettent d'envisager de nouveaux produits d'assurance. Les subventions à l'assurance devraient atteindre près de 130 millions d'euros par an. Enfin, il existe toujours une volonté très forte de soutenir l'agriculture française.

Comment créer une couverture qui garantisse à la fois le rendement et le prix, ce qu'offrait la PAC à l'origine ? Les assureurs et notamment certains bancassureurs ou mutuelles spécialisés dans le risque

agricole connaissent parfaitement leurs clients, sont capables de standardiser des contrats et de maîtriser le risque de base. Ces assureurs, très présents localement bénéficient en interne de tous les outils d'optimisation efficace de gestion du risque et notamment de réassurance financière. Enfin, les acteurs peuvent combiner l'ensemble de ces couvertures au niveau macro, en utilisant des données météorologiques fournies par des sociétés comme Metnext ou même des informations de rendement. Ils bénéficient enfin d'un accès aux marchés financiers pour souscrire des couvertures à terme sur le prix de certaines matières agricoles comme instrument de réassurance.

Il existe toutefois certains freins, notamment le coût, puisque le marché est encore peu liquide en l'absence d'industrialisation de produits standards, mais le montant des subventions agricoles pourrait en partie couvrir le coût de ce type de couverture. Par ailleurs, les offres de couvertures apparaissent complexes et pourraient bénéficier uniquement à certains acteurs du monde agricole, ce qui ne satisfait pas les organisations professionnelles. Enfin, la chaîne de distribution de l'assurance est encore insuffisamment sensibilisée à ce type de produits. Toutefois, certains assureurs comme Groupama ou Pacifica étudient ou commencent à expérimenter ce type d'offres.

En conclusion, les deux secteurs retenus, agricole et BTP, se prêtent parfaitement au développement de nouveaux services par les assureurs, notamment dans le cadre de l'optimisation opérationnelle de leur activité et de l'alerte et de la prévention en cas d'événement climatique majeur. Pour autant, le secteur agricole est mieux positionné pour bénéficier du développement de nouvelles garanties d'assurance, du fait du contexte favorable actuel. Les questions en suspend concernent donc la manière de mettre en œuvre ces nouveaux services et ces nouvelles garanties ainsi que le rôle des différents acteurs du monde de l'assurance, des organisations professionnelles et des fournisseurs de données météorologiques.

Nous remercions nos quatre intervenants qui ont eu la gentillesse d'accepter notre invitation.

Discussion

Tristan d'ORGEVAL
Jean-Christophe GARAIX
Henry HALNA du FRETAY
Didier BOURDONNAIS

François EWALD

Je comprends que nous avons affaire à des offres d'assurance totalement distinctes des couvertures traditionnelles. Cela pose tout d'abord la question de savoir si les nouvelles garanties remplaceraient les anciennes. Ensuite, l'opérateur que vous décrivez ne remplirait pas une fonction de mutualisation sur la base d'une information rare, destinée à offrir une compensation individuelle ; son rôle serait plutôt de centraliser l'information disponible pour la mettre au service de son client : cette mission est totalement différente du rôle traditionnel d'un assureur. Ainsi, l'assureur collecterait l'information, non pas dans une vision de masse, mais afin de fournir l'analyse la plus fine possible, en fonction de la spécificité de telle ou telle entreprise. Il s'agit d'une véritable révolution de l'information.

Les protections que vous proposez ne sont pas des compensations, mais de la gestion de risque. Votre proposition consiste à réduire le risque, sans le compenser. Elle ne consiste pas à indemniser une perte patrimoniale, mais à garantir un résultat.

Tristan d'ORGEVAL

Tout ce qui vient d'être exposé est très juste.

La problématique est en effet centrée autour de la question de l'information. L'un des défis les plus importants que pose la gestion des risques climatiques des PME repose sur l'accès à l'information issue des entreprises. Lorsque nous travaillons avec une entreprise pour étudier sa sensibilité à la météo, nous disposons de données météorologiques très complètes. En revanche, nous avons plus de difficultés à rassembler l'information concernant l'entreprise. Car les très petites entreprises présentent souvent des carences en matière d'archivage des données. La standardisation présente un intérêt non négligeable dans la prévision des stocks nécessaires à J+1 ou la mise en place des solutions de couvertures. Cependant, si nous voulons mieux connaître les risques d'une profession homogène, nous devons travailler à partir de données agrégées. Dans le domaine de l'agroalimentaire, nous travaillons déjà avec des panelistes. Les assureurs ont la compétence pour adresser un marché relativement large, mais sont également confrontés à l'insuffisance de données fiables et mises à jour en provenance des PME.

Par ailleurs, nous devons apporter un service aux PME en nous adaptant à leurs besoins et en leur apportant des informations qu'elles sont en capacité de gérer. Par exemple, dans les secteurs de l'agriculture et du bâtiment, nous pouvons construire des indicateurs plus précis que les simples prévisions météorologiques, et les mettre à disposition des professionnels par différents canaux, notamment internet, qui permettent aux petits entrepreneurs de recevoir l'information sans se déplacer.

Metnext travaille au début de la chaîne de la gestion du risque météorologique. Nous analysons la sensibilité d'une entreprise au risque météo. Par exemple, pour une entreprise du secteur de l'énergie, nous étudions la variation de la consommation des clients en fonction de la température. En générale, ces données ne sont pas linéaires : Metnext fournit donc les statistiques initiales permettant de caractériser cette sensibilité. La PME fournit ensuite des indicateurs prévisionnels – permettant de suivre les risques météorologiques au jour le jour – ou des indicateurs réalisés – permettant de mettre en place des dérivés appelés « indices climatiques ».

Jean-Christophe GARAIX

Nous ne parlons en effet plus de « dérivés climatiques » mais de « couvertures climatiques » aujourd'hui. Nous ne préjugeons pas du mode légal de nos contrats : il peut s'agir de dérivés, mais également de contrats d'assurance ou de réassurance, basés sur une structure indicielle.

Pour abonder dans le sens de Tristan d'Orgeval, je dirai en effet que le marché des PME est le plus difficile. Paris Ré est présent sur ce marché depuis une dizaine d'années. L'activité des « dérivés climatiques » avait été créée à l'origine par la société Enron aux Etats-Unis, afin de répondre aux demandes des grands acteurs du secteur de l'énergie. Le marché est très développé aux Etats-Unis et au Japon et commence à se développer en Europe. Cependant, cette diffusion ne s'est pas encore effectuée sur des entreprises de taille moyenne. A l'autre bout de la chaîne, des offres de produits très standardisés ont été proposés notamment pour le monde agricole. Mais les PME sont à la fois trop petites pour permettre une analyse précise de leurs risques et rencontrent des difficultés pour amortir des investissements dans la maîtrise des risques climatiques. Une des solutions est en effet de travailler par secteur d'activités. La filière agricole est un bon exemple : tous ceux qui ont par exemple des problèmes d'approvisionnement peuvent se voir proposer un produit standardisé.

François EWALD

Cela signifie-t-il qu'il y a besoin de regroupements professionnels ?

Jean-Christophe GARAIX

Nous constatons en effet que certains professionnels se regroupent pour profiter de solutions aux coûts amortis. Le plus grand contrat climatique au monde a ainsi été mis en place dans le secteur du BTP en Hollande.

Henry HALNA du FRETAY

La Capeb représente les intérêts des entreprises artisanales. 356 000 entreprises travaillent dans le secteur du BTP employant de 0 à 20 salariés en France, dont 340 000 emploient entre 0 et 10 salariés. Au total, ces entreprises de 0 à 20 salariés réalisent 62 % du chiffre d'affaires du secteur du BTP en France, alors que les trois majors n'en réalisent que 6 %.

Le risque climatique est identifié depuis des années dans le secteur du bâtiment. Il existe une indemnité de chômage liée aux intempéries, mise en place depuis une cinquantaine d'années et qui permet aux entreprises de bâtiment de compenser une difficulté ponctuelle sur un chantier. Néanmoins, prenons l'exemple d'une petite entreprise de 3 salariés intervenant simultanément sur 2 ou 3 chantiers situés dans une zone géographique limitée. Si ces 2 ou 3 chantiers sont interrompus

par des aléas climatiques, c'est la totalité du chiffre d'affaires de l'entreprise qui est impacté. Les entreprises de petite taille sont donc plus concernées que les grandes par le risque climatique.

Par ailleurs, une entreprise de petite taille n'a pas de bureau d'études. Le chef d'entreprise a besoin d'outils simples et utilisables rapidement. Il est intéressé par des instruments qui lui permettent de mieux piloter son entreprise, en améliorant son organisation, en réduisant ses pertes de chiffre d'affaires ou ses risques en matière de santé et de sécurité du personnel. En outre, et du fait de sa petite taille, une PME est nécessairement intéressée par des dispositifs mutualisés. La connaissance de l'aléa climatique dans le rayon moyen d'intervention d'un artisan, soit 15 à 20 kilomètres, n'est utile que si les données sont extrêmement précises.

François EWALD

Par conséquent, vous devriez être demandeur de ce type d'offres. Pourquoi une organisation comme la vôtre ne souhaite pas la standardisation qui serait nécessaire ?

Henry HALNA du FRETAY

Nous ne savons pas toujours si les services existent et s'ils peuvent être utilisés par nos entreprises. Les produits ont souvent été imaginés pour de grandes entreprises ou des PME et non pour des petites entreprises. Par exemple, nous ne sommes pas intéressés par des études complexes d'analyse de météosensibilité adaptées à chaque entreprise artisanale. Ces analyses nécessiteraient un archivage des données qui n'est pas nécessaire, car ce sont des informations sur les chantiers futurs dont nous avons besoin.

François EWALD

Je suis surpris de votre réponse. L'archivage des données existe tout de même dans les petites entreprises puisque leurs comptes sont suivis et informatisés.

Henry HALNA du FRETAY

Certes. Pour autant à quoi serviraient ces analyses, sauf à confirmer ce que nous savons déjà, à savoir que les entreprises du secteur du bâtiment sont exposées aux risques climatiques ?

Didier BOURDONNAIS

L'exposé a souligné l'importance de l'accès aux informations, mais le marché est-il prêt à acheter les informations climatiques évoquées ? Comment seront utilisées ces informations ? Cela permettra-t-il aux assureurs de vendre des garanties supplémentaires ?

Par exemple, nous proposons aux clients particuliers une garantie dommages/ouvrage qui permet de faire une étude du sol. Le particulier qui fait construire sa maison paie ce service et l'artisan peut se féliciter de faire réduire le coût d'assurance de son client par la suite. L'intérêt de ce type de service se situe principalement dans la prévention.

De plus, si les particuliers sont prêts à payer des frais d'entrée ou de gestion sur un contrat d'assurance vie, ils ne sont pas prêts – en dehors des grandes fortunes – à payer du conseil. Dans un tel contexte, comment solvabiliser le marché ?

Néanmoins, le cœur de métier des assureurs est de délivrer une prime, mais également de faire de la prévention (automobile, habitation, santé, etc.). Je suis donc très intéressé par ce service aux TPE-PME, voire aux particuliers, car il va dans le sens d'une meilleure protection de nos sociétaires.

François JOSSE

Les prix des services « d'accompagnement climatique » qui pourraient être proposés aux PME doivent être appréciés au-delà de la couverture du risque assurantiel. L'intérêt principal perçu par une PME sensible aux aléas climatiques sera certainement d'optimiser la gestion opérationnelle de son activité. Les services de prévention sont parfois vus comme des coûts additionnels pour réduire un aléa potentiel et se conformer à une exigence réglementaire ou contractuelle. Très peu de services de prévention permettent actuellement aux chefs d'entreprises d'améliorer la rentabilité opérationnelle de leur activité. En conséquence, la sensibilité des clients professionnels au prix de ces services et la perception de leur valeur ajoutée, doivent être appréciées plus globalement.

En outre, le type de services que nous avons évoqués pourrait n'avoir aucun lien direct avec le contrat d'assurance, mais constituer un service complémentaire disposant de sa rentabilité propre et contribuant à la fidélisation globale des clients. A l'inverse, lier strictement ces services à la police d'assurance risquerait de démutualiser la gestion des risques en tant que telle. En effet, le partage avec la clientèle professionnelle d'informations très précises sur leur exposition aux risques climatiques pourrait inciter les entreprises moins exposées à exiger des baisses tarifaires qui seraient difficilement compensées par des hausses tarifaires sur les entreprises les plus exposées. Il faut donc parvenir à convaincre les chefs d'entreprise de l'intérêt que représentent ces offres pour la gestion opérationnelle de leur activité, sans les lier directement aux contrats d'assurance.

De la salle

Je pense que le marché est beaucoup plus vaste que cela. Outre les deux secteurs cités dans l'exposé, il existe d'autres activités très sensibles aux évolutions climatiques, les fabricants de cosmétiques ou de glaces et crèmes glacées par exemple. La prévention devrait être liée à un système d'indemnisation.

Jean-Christophe GARAIX

Le coût de ces garanties est souvent un frein. Par exemple, nous développons des garanties dites indicelles sur les problématiques de rendement et de revenus. Les taux des garanties annoncés peuvent atteindre 10 %, ce qui semble exorbitant pour les intermédiaires d'assurance. Pourtant, certains agriculteurs achètent déjà des couvertures sur les marchés financiers et paient des options à des taux de 10 à 15 % : les chefs d'entreprise ne considèrent donc pas ces offres comme très chères, dès lors qu'elles leur permettent d'optimiser la gestion de leurs activités. Le problème vient plutôt de l'éducation des intermédiaires d'assurance.

Emmanuel LEBLANC

80 % de l'activité économique est directement ou indirectement affectée par les aléas climatiques. Nous avons identifié des besoins pour les PME. Nous savons qu'il existe des fournisseurs de données météorologiques très performants. Il existe également des réassureurs capables de réaliser des analyses très fines. Il manque néanmoins un lien entre les PME et les fournisseurs de données. C'est un rôle que les compagnies et les intermédiaires d'assurance pourraient jouer dans les années à

venir. Pour cela, il apparaît essentiel d'aborder la question des offres climatiques par filière ou sous-filières comme nous l'avons évoqué à travers les secteurs agricole ou BTP. Par ailleurs, il est indispensable de communiquer sur les bénéfices opérationnels d'offres climatiques à destination de PME, afin de mieux faire passer le message concernant leur coût.

De la salle

Ces nouvelles garanties viendraient-elles en remplacement des garanties obligatoires en matière de tempêtes ?

François EWALD

Pourriez-vous évaluer le chiffre d'affaires potentiel de cette activité ?

François JOSSE

Cela est encore très difficile à évaluer à ce jour sur le périmètre français.

Emmanuel LEBLANC

L'assurance multirisque agricole aux Etats-Unis couvre de 8 à 10 milliards de dollars de primes, sachant que 85 % bénéficient d'une couverture indicielle. Ce marché est donc relativement substantiel.

Jean-Christophe GARAIX

La société Weatherbill, lancée par Google il y a moins de deux ans, fonctionne très bien et a trouvé son marché. Elle propose des couvertures indicielles (pluie, température, neige). Le client souscrit en ligne en fonction de ses besoins. Cette initiative est intéressante car elle est couronnée de succès et se développe rapidement.

François JOSSE

En effet, même si les prestations de la société Weatherbill ne sont pas encore disponibles sur le marché français, elles se développent fortement en Espagne.

De la salle

Pourriez-vous développer la distinction entre la couverture des événements climatiques exceptionnels et celle concernant l'activité opérationnelle ?

Emmanuel LEBLANC

La couverture des événements climatiques exceptionnels ou catastrophiques vise essentiellement à couvrir des événements de faible probabilité et de très forte intensité de nature à mettre en péril la survie d'une entreprise. C'est la raison pour laquelle des solutions parapubliques existent pour ce

type d'évènements majeurs avec un objectif de mutualisation et de solidarité. En revanche, les couvertures climatiques prises individuellement, permettent de traiter de manière plus fine les risques liés à l'activité opérationnelle propre d'une entreprise.

Ainsi, alors que les couvertures de risques catastrophes s'imposent à tous, les couvertures climatiques agricoles relèvent d'un véritable choix de gestion de l'exploitant. Le vrai problème aujourd'hui sur des multirisques agricoles performantes (celles garantissant rendement et prix) est plutôt lié à la limitation des bénéficiaires potentiels, puisque ces solutions ne s'appliquent qu'à certaines cultures ou exploitations. Une des questions est alors de savoir s'il faut démutualiser le système global et faire bénéficier uniquement un certain nombre d'agriculteurs français des assurances climatiques rendement-prix subventionnées au détriment des autres.

François EWALD

Ces produits font précisément l'objet des réflexions menées par Groupama et Pacifica.

Cet exposé souligne que la catégorisation d'assurances à partir d'événements naturels est une construction arbitraire.

Emmanuel LEBLANC

La subvention à l'assurance pour la multirisque agricole vise en effet à faire disparaître le fonds de calamités agricoles et à transférer au marché ce type de couverture via la subvention.

De la salle

Peut-on également s'attendre à une évolution des garanties d'assurance climatique pour le secteur du BTP ?

François JOSSE

Comme nous l'avons indiqué, la problématique de l'extension éventuelle du périmètre des garanties concernait le marché agricole. Nous n'avons pas évoqué la modification des garanties dans le domaine du BTP, car d'une manière générale, les couvertures classiques fondées sur la garantie de l'Etat ou les garanties d'assurance complémentaires proposées par les compagnies fonctionnent bien. Par ailleurs, les artisans du BTP disposent-ils d'un historique de données suffisamment détaillé permettant aux assureurs de leur proposer une tarification adéquate et précise sur les risques climatiques ? Je n'en suis pas sûr.

De la salle

Dans le secteur du BTP, le gel n'est pas couvert en tant que tel, mais à travers ses conséquences.

Jean-Michel OLOA

Il s'agit de la deuxième famille de risques, à savoir les risques opérationnels : l'indemnisation s'effectuera en effet sur la base des non travaillées et de la perte de chiffre d'affaires.

Henry HALNA du FRETAY

La prévention est un besoin fondamental pour les entrepreneurs, bien au-delà du système actuel de compensation à travers les journées d'intempéries prévues au sein de la profession.

François JOSSE

Les journées intempéries couvrent en effet l'artisan par rapport à des pénalités de retard, mais ne garantissent pas le risque d'insatisfaction de son client particulier, entreprise ou collectivité, qui subit un retard dans la livraison de son bâtiment.

François EWALD

En conclusion, je retiens de votre exposé trois éléments. Le premier est la description de la nouveauté du métier d'assureur, dans les conditions techniques actuelles. Le deuxième est que le client n'est pas encore parvenu à l'âge de la révolution technologique dont il pourrait bénéficier : l'accès de la petite entreprise à l'information ne paraît pas compliqué, mais l'inverse semble difficile. Enfin, le troisième élément est qu'une intermédiation est nécessaire entre les clients et les acteurs offrant ces nouveaux services. Les organisations professionnelles semblent les plus adaptées, comme cela est le cas dans d'autres pays où les syndicats professionnels offrent un certain nombre de services. Mais bien évidemment les différents acteurs du marché de l'assurance ont également un rôle essentiel à jouer.

Document rédigé par la société Ubiquis – Tél. 01.44.14.15.16 – <http://www.ubiquis.fr> – infofrance@ubiquis.com