

L' intégration des marchés de l'assurance

Jörg FINSINGER,
Professeur, Université de Miami, Floride*

Depuis plus de 25 ans, la Communauté européenne s'efforce de créer un marché commun de l'assurance. Un grand nombre de mesures ont été adoptées ou proposées pour supprimer les barrières à l'entrée des marchés étrangers et pour harmoniser et coordonner les lois et la réglementation afférentes.

TABLEAU 1

MESURES ADOPTÉES PAR LA CEE

251

• La liberté de s'implanter

Réassurance et Coassurance

1964 : Directive 64/225/EEC :

Suppression des restrictions sur l'implantation ; possibilité de fournir des services de réassurance/récession.

Assurance non-vie

1973 : Directive 73/239/EEC :

Coordination des lois, réglementations et dispositions administratives portant sur le lancement et la poursuite d'activités d'assurance directe autres que l'assurance-vie.

1973 : Directive 73/240/EEC :

Suppression des restrictions à l'implantation d'activités d'assurance directe autres que l'assurance-vie.

1984 : Directive 84/641/EEC :

Amendement, concernant notamment l'assistance touriste, à la première directive 73/239/EEC, portant sur le lancement et la poursuite d'activités d'assurance directe autres que l'assurance-vie.

* Cet article est une version préliminaire et très abrégée d'un rapport préparé pour le Centre for European Policy Studies (CEPS) à Bruxelles. Je remercie Mr Venz pour la collecte des données et la préparation des tableaux.

L'EUROPE ET L'ASSURANCE

1987 : Directive 87/343/EEC :

Amendement, concernant notamment l'assurance crédit et à la première directive 73/239/EEC portant sur le lancement et la poursuite d'activités d'assurance directe autres que l'assurance-vie.

1987 : Directive 87/344/EEC :

Directive sur la coordination des lois, réglementations et dispositions administratives en matière *d'assurance frais de justice*.

Assurance-vie

1979 : Directive 79/267/EEC :

Directive sur la coordination des lois, réglementations et dispositions administratives portant sur le lancement et la poursuite d'activités d'assurance-vie directes.

• La liberté de fournir des services

Réassurance et Coassurance

1964 : Directive 64/225/EEC :

Suppression des restrictions sur l'implantation ; possibilité de fournir des services de réassurance/rétrocession.

1978 : Directive 78/473/EEC :

Coordination des lois, réglementations et dispositions administratives relatives à la coassurance communautaire.

Assurance non-vie

1988 : Directive 88/357/EEC :

Liberté de fournir des services d'assurance directe non-vie : risques importants.

1986 : Jugements des Tribunaux :

Liberté de fournir des services d'assurance non-vie : tous risques.

1991 : Liberté de fournir des services d'assurance-automobile-RC.

Assurance-vie

1991 : Liberté de fournir des services d'assurance-vie directe.

• Autres directives et propositions

1976 : Directive 77/92/EEC :

Mesures visant à faciliter l'exercice effectif de la liberté d'implantation et de prestation de services de courtage d'assurance ; en particulier des mesures transitoires relatives à ces activités.

1988 : Proposition de directive sur la coordination des lois, réglementations et dispositions administratives portant sur les contrats d'assurance.

1989 : Proposition de directive sur la coordination des lois, réglementations et dispositions administratives relatives à la cessation obligatoire des activités d'assurance directe.

1989 : Proposition de directive sur les comptes annuels et les comptes consolidés des *sociétés d'assurance*.

Sources : Commission des Communautés européennes, Directeur des Institutions Financières, Division Assurance, 1989 ; Kredietbank, Un marché unique de l'assurance ?, Bulletin hebdomadaire, n° 32, 1988.

L'INTÉGRATION DES MARCHÉS

Malgré cela, on considère généralement que les marchés européens d'assurance demeurent segmentés sur des bases nationales et que peu d'activités d'assurance dépassent les frontières nationales, exception faite de quelques lignes spéciales d'assurance et, dans une certaine mesure, de la réassurance. À titre d'exemple, considérons l'impact de la directive de 1973, sur le lancement et la poursuite d'une activité d'assurance non-vie, sur un des marchés les plus protégés : le marchand allemand. Au début, le nombre effectif de sociétés a augmenté de façon spectaculaire. Toutefois, il s'agissait pour la plupart de sociétés d'assurance transport qui fonctionnaient déjà en Allemagne, avant même l'introduction de la « liberté d'implantation ». Au cours de la décennie 1975-1985, durant laquelle cette liberté aurait pu avoir un impact, la part de marché des sociétés d'assurance étrangères (y compris la part des filiales étrangères) est passée de 12 à un peu plus de 13 %¹.

En 1986, la part des sociétés d'assurance étrangères sur le marché allemand demeurait relativement modeste (voir *Tableau 2*).

Étant donné qu'environ deux tiers de cette part de marché revenait à des sociétés d'un pays non-membre de la CEE, la Suisse, l'augmentation de 1 % de la part de marché des sociétés étrangères peut difficilement être attribuée à un impact marqué de la directive.

TABLEAU 2

PARTS DE MARCHÉ EN 1986 (en %)

	Compagnies d'assurance nationales	Compagnies d'assurance nationales avec participation majoritaire de compagnies d'assurance étrangères	Établissements de compagnies d'assurance étrangères
Allemagne	87,2	9,1	3,7
France	88,0	7,5	4,5
Royaume-Uni	95,2	n.a.	4,8
Italie	88,6	7,1	4,3
Espagne	71,2	19,9	8,9

253

Source : Schönberg, R., Lerbs, H., *Strategen müssen jetzt an die Front I*, in : *Versicherungswirtschaft*, Nr. 15, 1989.

Même s'il est indéniable que cette directive et toute autre mesure prise par la Communauté européenne ont quelque peu abaissé les barrières nationales, elles ne semblent pas avoir sensiblement affecté les échanges et les investissements transfrontaliers. Dans cet article, nous allons nous concentrer sur l'une parmi les nombreuses explications possibles de ce fait.

Les cadres réglementaires nationaux favorisent plus certains circuits de distribution que d'autres. La prédominance de certains circuits de distribution, tels que les réseaux d'agents exclusifs, constitue à elle seule une barrière à l'entrée. Cela est d'autant plus vérifié en période d'évolution du cadre législatif. Par conséquent, la modification par étapes de la législation sous forme d'une suite de directives et de décrets judiciaires ne favoriserait ni l'établissement de sociétés d'assurance ni l'offre de services d'assurance au-delà des frontières nationales.

¹ — Cf. Karten, W., *EG-Binnenmarkt 1992 : Die Öffnung des Versicherungsmarktes und Konsequenzen für den Absatz von Finanzdienstleistungen*, manuscrit non publié, 1989.

L'EUROPE ET L'ASSURANCE

QUI DISPOSE D'UN AVANTAGE COMPARATIF DANS L'ACTIVITÉ DE L'ASSURANCE ?

La gestion d'une compagnie d'assurance ne requiert pas de ressources particulières autres que le capital et le savoir-faire nécessaires à la garantie d'émission. Si une nation quelconque dispose d'un avantage comparatif en matière d'assurance, c'est parce que le cadre législatif et réglementaire y est mieux adapté à la prestation de services d'assurance. Par exemple, le fait que l'assureur puisse demander à l'assuré de fournir des renseignements relatifs au risque couvert est d'une importance cruciale. S'il y a une rétention d'informations par l'assuré, ou s'il fournit des renseignements incorrects, l'assureur devrait pouvoir annuler le contrat et refuser de verser une partie ou même la totalité des indemnités.

Il est très important que les compagnies d'assurance ne soient pas soumises à des réglementations excessivement contraignantes en matière d'investissement de capital. L'application d'une législation rigide a pour effet une baisse des rendements des investissements et donc une hausse du prix de l'assurance. Les sociétés d'assurance devraient pouvoir mettre au point des clauses contractuelles qui permettent une distinction plus fine des risques. Dans les pays où ces conditions ne sont pas remplies, de problèmes de hasard moral, de sélection adverse ou tout simplement de faibles rendements des investissements et des primes élevées peuvent entraver la croissance du marché de l'assurance. Toute théorie sur l'impact de l'intégration du marché de l'assurance doit partir d'une analyse de ces différences nationales et examiner comment elles peuvent engendrer des échanges transfrontaliers. Une telle théorie n'existe pas encore. Cet article n'examine qu'un élément d'une telle théorie : le rôle des circuits de distribution.

L'ÉVOLUTION DES CIRCUITS DE DISTRIBUTION

L'impact sur les marchés nationaux de l'intégration européenne devra se faire à travers l'entrée sur ces marchés. S'agissant des circuits de distribution, les compagnies ont le choix entre plusieurs options. Elles peuvent se constituer un réseau d'agents exclusifs, elles peuvent décider de vendre directement aux consommateurs, ou elles peuvent passer par d'autres points de vente tels que les concessionnaires de voitures, les banques et les sociétés de vente par correspondance. Quels circuits de distribution les compagnies choisissent-elles et dans quelles conditions ? Quels sont les bons choix ?

Il va de soi que le choix du circuit de distribution dépend du cadre réglementaire. Dans tous les pays membres de la CEE, le cadre réglementaire a pour objet de protéger le consommateur contre les polices d'assurance déloyales et trompeuses et aussi contre les conséquences d'une insolvabilité éventuelle de la compagnie d'assurance. Tous les pays exigent la communication au consommateur de certaines informations indispensables sur le contrat d'assurance. Comme la commercialisation de l'assurance consiste surtout à informer un client potentiel sur la protection dont il a besoin, toute mesure réglementaire affecte directement ou indirectement le choix des techniques de marketing et des circuits de distribution. Plus important encore, le souci de protéger l'assuré contre les conséquences d'une faillite éventuelle de son assureur a préparé le terrain pour des réglementations limitant la concurrence sur les prix. Il s'agit de réduire le risque de faillite des compagnies d'assurance en appliquant des réglementations sur l'investissement et le capital minimal conjuguées à des restrictions sur la concurrence par les prix. Les moyens pour ce faire vont des interventions discrétionnaires dans la stratégie de fixation des prix de sociétés insolubles jusqu'aux réglementations (obligatoires) de calcul des primes (par exemple les règlements sur la hausse des primes). Il existe des cas

L'INTÉGRATION DES MARCHÉS

exceptionnels tels que l'Allemagne, où le niveau des primes pour certains produits d'assurance est fixé de façon uniforme (tout écart des prix indiqués étant exclu) et les bénéfices des compagnies font l'objet d'une réglementation. Il est évident que les restrictions sur la concurrence par les prix ont un impact sur le marketing. Faute de pouvoir attirer la clientèle par des prix bas, il faut être compétitif sur d'autres plans. Notons que la réglementation des prix va généralement de pair avec la réglementation des commissions versées aux agents. En particulier, il est généralement interdit aux agents de partager les commissions avec l'assuré, car cela permettrait en effet de contourner la régulation des prix. De plus, l'administration des prix peut conduire à une concurrence acharnée sur des bases autres que les prix ; plus particulièrement, elle peut mener à une différenciation excessive des produits. Celle-ci, à son tour, exige des circuits de distribution coûteux et hautement spécialisés. L'objet de cet article n'est pas d'approfondir ce point mais de présenter quelques données empiriques préliminaires.

UN RECENSEMENT DES CIRCUITS DE DISTRIBUTION DANS QUELQUES PAYS EUROPÉENS

Nous avons demandé aux organismes de contrôle de tous les pays membres de la CEE de nous communiquer des données sur les parts de marché des principaux circuits de distribution. Peu de temps après, l'*Argus* a publié un tableau contenant justement les informations recherchées. Il est frappant de voir à quel point les parts de marché des différents circuits de distribution diffèrent selon les pays.

TABLEAU 3

PARTS DE MARCHÉ DES PRINCIPAUX CIRCUITS DE DISTRIBUTION DANS LES PAYS EUROPÉENS

	RFA	It.	Irl.	D.	Fr.	Lux.	Belg.	R.-U.	P.-B.
Agents exclusifs	79,0	56,0		50,0	42,0	95,0	25,0	37,0	
Banques	2,0		15,0		16,0			1,5	13,0
Courtiers	16,0	15,0	85,0		23,5		65,0	57,0	20,0
Agents multiscartes	3,0	29,0						3,0	42,0
Marketing direct	3,0			50,0	18,5	5,0	10,0	1,5	25,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sources : L'*Argus*, *Journal International des assurances*, n° 6111, 1989 ; enquête propre de l'auteur.

LE DEGRÉ D'INTENSITÉ DE LA RÉGLEMENTATION

Récemment, on a demandé aux dirigeants des compagnies d'assurance de classer les pays membres de la CEE selon l'intensité de la réglementation qui les caractériserait². Les résultats montrent qu'ils perçoivent relativement bien les différences qu'il y avait dans le passé au niveau des cadres réglementaires. Leur classement est peut-être décalé dans le temps par rapport aux évolutions les plus

2— Farny, D., *Erwartungen europäischer Versicherer an den Binnenmarkt*, in : *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft*, Heft 1/2, 1989, pp. 67-106.

L'EUROPE ET L'ASSURANCE

récentes telles que la libéralisation et la déréglementation du marché français introduites par l'ancien ministre Baladur. Aussi, le classement actuel des divers cadres réglementaires serait-il différent de celui donné par les dirigeants des compagnies. Mais leur évaluation reflète de façon relativement précise le degré moyen de régulation dans le passé. Les circuits de distribution évoluent assez lentement et ne changent pas du jour au lendemain suite aux changements dans le système de réglementation. Ainsi, s'il y a une corrélation entre le degré d'intensité de la réglementation et les circuits de distribution, elle devrait ressortir de la comparaison des Tableaux 3 et 4.

TABLEAU 4

DEGRÉS D'INTENSITÉ DE LA RÉGLEMENTATION DANS LES PAYS EUROPÉENS

Pays	Intensité de la réglementation
Allemagne	2.35
France	2.15
Italie	2.00
Portugal	1.96
Grèce	1.92
Espagne	1.75
Irlande	1.75
Danemark	1.66
Luxembourg	1.48
Belgique	1.45
Royaume-Uni	1.40
Pays-Bas	1.28

Source : *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, Heft 1/2, 1989, p. 100.*

LE RAPPORT ENTRE LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION ET L'INTENSITÉ DE LA RÉGLEMENTATION

Une analyse multivariée de la relation entre les circuits de distribution et divers indicateurs de la structure réglementaire est actuellement en cours³. Une première approche simple du problème consiste à classer les circuits de distribution en deux groupes distincts. Il est généralement admis que les réseaux d'agents exclusifs emploient des techniques de vente spécifiques et cherchent à créer une forte interaction acheteur/vendeur, en comparaison avec les courtiers, banques, ou agents multicartes. Un agent exclusif vend le produit d'une seule compagnie. Il met en avant les atouts de ce produit mais ne fournira d'informations ni sur les défauts de ce produit ni sur les « plus » des produits concurrents. Ainsi, l'agent exclusif est, au mieux, une source limitée d'informations objectives et, au pire, une source d'informations déformées. Dans les pays où le prix et la qualité des produits sont très réglementés (par des clauses contractuelles), les agents exclusifs sont connus pour leurs techniques de vente agressives — le symptôme d'une concurrence excessive sur des bases autres que celle des prix. Quant aux autres circuits de distribution, soit ils fournissent des informations sur les produits de plusieurs compagnies, soit ils

3 — Rapport préparé par J. Finsinger pour le Center For European Policy Studies.

L'INTÉGRATION DES MARCHÉS

n'abordent pas les clients directement. Dans le premier cas, le consommateur lui-même qui recherche l'information sur les prix et la qualité des produits et qui choisit, en conséquence, de s'assurer contre le risque par l'intermédiaire d'une banque ou d'un assureur direct.

Il ressort de ce qui précède que le rapport acheteur/fournisseur pourrait être exprimé par un seul chiffre qui indique la part de marché détenue par des circuits de distribution caractérisés par le « conseil lié » (c'est-à-dire pas impartial). Ces chiffres sont indiqués dans le Tableau 5.

TABLEAU 5

PARTS DE MARCHÉ DÉTENUES PAR DES CIRCUITS DE DISTRIBUTION DU TYPE « LIÉ » EN EUROPE

Pays	Part de marché détenue par des circuits de distribution du type « conseil lié »
Allemagne	81.0
France	58.0
Italie	56.0
Irlande	15.0
Danemark	50.0
Luxembourg	95.0
Belgique	25.0
Royaume-Uni	38,5
Pays-Bas	13.0

La comparaison des Tableaux 4 et 5 montre que dans les pays où le marché est très réglementé, les circuits de distribution du type « conseil lié » prodominent. Le coefficient de corrélation des deux variables est de 0,591. La conclusion qui en découle est que les pays qui tentent de protéger les consommateurs par une réglementation rigoureuse et restrictive des activités d'assurance contribuent ainsi à promouvoir des circuits de distribution qui fournissent aux consommateurs des conseils sélectifs et limités plutôt qu'impartiaux. Cela corrobore les résultats d'autres enquêtes qui montrent qu'une réglementation excessive peut avoir des effets pervers et s'avérer, en fin de compte, nuisible aux consommateurs⁴. En particulier, cela donne du poids à une expérience menée récemment en Grande-Bretagne. La nouvelle loi sur les services financiers (*Financial Services Act*) est entrée en vigueur au milieu de l'année 1988. L'un des objectifs, entre autres était de favoriser l'accès à des conseils impartiaux pour les investisseurs et les acheteurs d'assurance. Les courtiers indépendants sont maintenant tenus de donner leurs meilleurs conseils. Ils doivent fournir des renseignements sur les produits d'assurance disponibles sur le marché ; et ils ne doivent recommander que les polices d'assurance les mieux adaptées à la situation financière et aux besoins du client. De plus, ils sont obligés de révéler le montant de la commission qu'ils perçoivent de l'assureur. Cette réglementation a eu pour effet d'inciter environ 50 % des courtiers indépendants à s'associer à une compagnie d'assurance — pour devenir ainsi des agents « liés » — afin de contourner les strictes directives imposées sur leur activité.

257

4— Cf. Finsinger, J.; Pauly, M.V. (Ed.), *The Economics of Insurance Regulation*, London, 1986; Finsinger J., Hammond, E.; Tapp, J.; *Insurance: Competition or Regulation?*, London, 1985.

L'EUROPE ET L'ASSURANCE

La réglementation avait pour but d'assurer aux consommateurs une meilleure information mais en fait elle a eu pour résultat de limiter la disponibilité de cette information (les impartiaux) sur le marché de l'assurance.

NIVEAU DES PRIX, CIRCUITS DE DISTRIBUTION ET INTENSITÉ DE LA RÉGLEMENTATION

Il n'est guère surprenant que la structure des circuits de distribution soit liée aussi au niveau des prix. Au titre d'une analyse préliminaire, nous proposons d'utiliser les indices des prix mis au point dans le rapport « Cost of Non-Europe in Financial Services »⁵, bien que notre position ait toujours été que la seule comparaison des prix qui ait un sens est celle qui concerne l'assurance-vie⁶.

TABLEAU 6

PRIX DE L'ASSURANCE-VIE ET NON-VIE (en Écu)

	Assurance vie temporaire	Assurance non-vie
Allemagne	225	3 860
Italie	392	7 599
France	285	6 047
Luxembourg	355	3 029
Belgique	380	2 876
Royaume-Uni	150	3 177
Pays-Bas	195	2 644
Coefficient de corrélation	0,624	0,564

Sources : Price Waterhouse, *The Cost of « Non-Europe » in Financial Services*, 1988, p. 16 ; calculs de l'auteur.

258

Le tableau 6 donne les prix de l'assurance-vie temporaire et de l'assurance non-vie. Les coefficients de corrélation de ces données avec les parts de marché des circuits de distribution du type « conseil lié » sont de 0,624 et 0,564 respectivement. Cela veut dire que plus l'assurance est vendue par l'intermédiaire d'agents liés, plus elle tend à coûter cher. D'autres interprétations, plus ou moins complexes, sont possibles, citons-en deux :

- plus les agents « liés » sont nombreux, moins les consommateurs sont informés et plus le marché est imparfait et les prix élevés ;
- les agents « liés » constituent une forme coûteuse de marketing d'assurance, leurs charges étant répercutées sur des prix élevés.

Pour compléter le tableau, il faut reconnaître que la structure des circuits de distribution est étroitement liée au degré d'intensité de la réglementation et que cette intensité est en rapport avec le niveau des prix. En effet, les coefficients de corrélation entre l'intensité de la réglementation et le niveau des prix de l'assurance-vie temporaire et de l'assurance non-vie sont de 0,681 et 0,813 respectivement. Un certain nombre de concepts théoriques de base pour expliquer ces rapports ont été élaborés par Finsinger J. et Kraft K.⁷. Ils ont généralisé le modèle bien connu de

5— Price Waterhouse, *The Cost Of « Non-Europe » in Financial Services*, 1988, p. 16.

6— Finsinger, J., Pauly, M.V. (Ed.), *op. cit.*, p. 17.

7— Cf. Finsinger, J. ; Kraft, K., « Mark-up Pricing and Firm Journal of Institutional and Theoretical Economics », Vol. 140, 1984, pp. 500-509, et « Optimales Marketing bei Kostenzuschlagskalkulation am Beispiel von Krankenversicherungen », *Ifo-Studien*, Hef 4, 1988, pp. 275-297.

L'INTÉGRATION DES MARCHÉS

Dorfman-Steiner sur les dépenses optimales de marketing dans des marchés dont les prix sont réglementés; ils ont testé le modèle en utilisant des données sur les marchés réglementés d'assurance-maladie. Les niveaux de prix et les dépenses de marketing des compagnies étaient conformes aux prévisions du modèle.

CONCURRENCE ET VARIABILITÉ DES PARTS DE MARCHÉ

Si les parts de marché évoluent rapidement au cours du temps, cela peut signifier que la concurrence est assez intense. La proposition réciproque, toutefois, est moins vraie. En effet, on ne peut pas conclure qu'il n'y a pas de concurrence dans le cas où les parts de marché restent stables au fil du temps. Il se peut, par exemple, que l'entrée potentielle sur le marché, de nouveaux concurrents constitue une menace suffisamment sérieuse pour les compagnies déjà présentes, qu'elles soient incitées à pratiquer des prix et à assurer une qualité de service à des niveaux compétitifs sans qu'il y ait une trop grande rivalité apparente. Certes, tel n'est pas le cas quand les produits sont très différenciés ou quand les innovations sont nombreuses car alors, la concurrence entraînera toujours des variations de parts de marché, sauf évidemment, s'il s'agit d'un monopole naturel.

Le degré de variabilité des parts de marché est un indicateur crucial pour l'intégration des marchés européens⁸. Si les parts de marché dans un marché national, sont stables au cours du temps, cela peut signifier que l'entrée dans un tel marché à peu de chances de réussir. À l'inverse, dans le cas où les parts de marché varient rapidement, un nouveau venu devrait pouvoir se tailler une part de ce marché.

Les primes souscrites (à l'exclusion de la réassurance) par toutes les compagnies sur les marchés de l'assurance-vie et de l'assurance non-vie ont été compilées dans le cas de trois pays. Ensuite, trois mesures de la variabilité des parts de marché, M0, M1 et M2 ont été calculées pour quatre changements annuels. Chacune des mesures de la variabilité des parts de marché traite différemment les augmentations du volume total des primes (inflation ou hausse de la demande d'assurance). Les résultats sont donnés dans le Tableau 7.

259

Bien que ces données empiriques ne soient pas suffisantes pour permettre d'en tirer des conclusions générales, il semblerait que l'Allemagne, dont le marché de l'assurance est le plus réglementé, connaît une très faible variabilité des parts de marché. En revanche, les marchés relativement déréglementés de la Grande-Bretagne et de la France, affichent une variabilité des parts de marché beaucoup plus importante.

L'Allemagne fédérale se caractérise aussi par la prédominance d'agents exclusifs. Il est fort possible que cette prédominance représente en soi une barrière à l'entrée de nouveaux concurrents sur le marché et qu'elle est en partie responsable de la stabilité des parts de marché. Notons que la création d'un réseau d'agents exclusifs est coûteux à la fois en temps et en ressources. En outre, il y a peut-être des économies d'échelle substantielles liées à un tel réseau, ce qui rend l'entrée sur le marché coûteux.

L'INTÉGRATION EUROPÉENNE ET LA DÉRÉGLEMENTATION

Du fait de l'intégration croissante de l'Europe, les marchés très réglementés doivent être déréglementés. Jusqu'alors, le processus a été très lent, suivant une démarche de pas à pas. À première vue, les marchés qui sont en transition, passant d'un environnement très réglementé à un environnement plus compétitif devraient

⁸— Cf. Baumol, W.J.; Panzar, J.C., and Willig, R.D., *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York, 1982.

L'EUROPE ET L'ASSURANCE

TABLEAU 7

MARCHÉ DE L'ASSURANCE-VIE ET NON-VIE

	Assurance-vie			Assurance non-vie		
	Allemagne	France	Royaume-Uni	Allemagne	France	Royaume-Uni
M0						
1986/87		3.970	2.92		2.139	1.906
1985/86	0.008	0.675	0.09	0.433	5.194	0.198
1984/85	0.045	2.357	3.15	0.446	3.780	3.439
1983/84	0.139			0.477	2.221	
M1						
1986/87		18.898	18.01		8.047	5.235
1985/86	3.703	24.204	20.82	3.345	10.552	10.921
1984/85	3.283	25.452	11.37	4.518	8.714	9.131
1983/84	3.206			5.031	7.598	
M2						
1986/87		27.283	17.68		10.578	5.828
1985/86	7.053	30.272	24.57	4.940	11.463	19.831
1984/85	6.314	31.265	10.43	8.588	9.208	9.584
1983/84	4.296			9.808	11.230	

Source : Calculs de l'auteur.

présenter de bonnes occasions pour une entrée. Toutefois, un examen plus attentif des mécanismes de la réglementation et de la déréglementation montre qu'un processus de déréglementation qui est en cours n'incite pas forcément l'entrée dans ce marché et peut donc représenter un obstacle. La réglementation affecte la valeur de certains investissements. En particulier, elle affecte la valeur du portefeuille de risques assurés. Plus concrètement, prenons l'exemple du coût considérable d'une acquisition : il peut varier du dixième à la moitié du volume total des primes. Il est clair que ces coûts pèsent sur la valeur que représente un portefeuille de polices d'assurance pour une compagnie donnée. La réglementation fait généralement monter le coût d'une acquisition (*cf. ci-dessus*), et par là même, la réglementation augmente aussi les actifs des compagnies d'assurance. La réglementation procure au secteur de l'assurance des bénéfices exceptionnels. Il est donc intéressant d'entrer dans un marché avant qu'il ne fasse l'objet d'une réglementation afin de profiter de ces bénéfices exceptionnels. Par contre, la déréglementation diminue le coût des acquisitions et donc déprécie la valeur des immobilisations incorporelles que représentent les portefeuilles de politiques d'assurance. La déréglementation fait subir aux assureurs des pertes énormes, et donc on en déduit que l'entrée sur des marchés en cours de déréglementation implique des pertes. Du fait de ces pertes importantes, le processus de déréglementation d'un marché constitue un obstacle à l'entrée de ce marché. □