

HERVÉ HUSSON



Président du groupe Ascoma, Hervé Husson est revenu pour Monaco Monsieur, sur l'histoire de l'entreprise familiale, sur les challenges à venir, mais également sur la crise sanitaire sans précédent qui frappe de plein fouet et les enjeux qui en découlent.

Kevin Racle

Pour ceux qui ne connaîtraient pas Ascoma, pouvez-vous nous expliquer son domaine d'intervention ?

Hervé Husson : Ascoma est une société familiale de courtage d'assurance. Ses origines remontent au début du siècle dernier. Dans les années 50, mon grand-père, Raymond Jutheau, a hissé cette société au rang de premier courtier français. C'est également à cette époque qu'il a ouvert la société de courtage à Monaco et les premières filiales en Afrique.

En 1992, Faugère et Jutheau a été vendue à Marsh, premier groupe de courtage International et actionnaire de notre société. Nous avons alors décidé de garder notre filiale monégasque et nos activités internationales et également de mettre la direction du groupe en principauté où ma famille était déjà installée.

Aujourd'hui le groupe compte 700 collaborateurs dont 100 sur Monaco où Ascoma Jutheau Husson est le premier courtier en principauté. Notre métier consiste à représenter les intérêts de nos clients sur le marché de l'assurance où nous sommes en quelque sorte « leur avocat ». Notre rôle d'intermédiaire entre nos clients et les assureurs consiste tout d'abord à étudier le risque de nos clients, à trouver, négocier et à mettre en place les meilleures couvertures sur le marché et, enfin, en cas de sinistre, à les accompagner dans le processus, parfois long et difficile, de l'indemnisation par les compagnies (expertise, négociation, défense de leurs droits face aux exclusions des contrats et arguments des assureurs).

Quelle est la réponse de l'assurance face à la crise sanitaire sans précédent que nous traversons actuellement ?

HH : Il faut bien avouer que les mécanismes traditionnels d'assurance privée sont assez inadaptés et impuissants devant ce genre de crise de masse. Cela est parfois très mal perçu et difficile à comprendre par les assurés ce qui est bien compréhensible quand nous savons les périodes extrêmement difficiles auxquelles nous devons tous faire face actuellement, à la fois humainement et économiquement, compte tenu de ce confinement obligatoire. Il n'en reste pas moins vrai que l'assurance repose nécessairement sur le principe de la mutualisation du risque dans lequel l'ensemble des assurés collecte des primes permettant d'indemniser les quelques-uns d'entre eux qui statistiquement feront face à un sinistre. L'assureur qui porte le risque est plus ou moins gagnant selon le fait que la réalité dépasse ou non la prévision statistique.

Dans le cas d'une épidémie à la fois mondiale et massive, par définition, la grande majorité des individus sont impactés ce qui rend impossible l'équilibre que je viens d'évoquer entre le nombre de cotisants et le nombre de sinistrés. Les assureurs excluent donc nécessairement les risques que l'importance ou la complexité rendent inassurables ou non-tarifables sous peine de mettre en péril et de faire imploser le système tout entier. Quand un événement touche toutes les entreprises en même temps, cela dépasse le ressort de l'assurance privée et seuls les pouvoirs publics ont vocation à intervenir pour aider les sinistrés et soutenir l'économie.



La Fédération Française des Assurances a estimé à 80 milliards d'euros la perte d'exploitation liée au Coronavirus pour le seul marché français.

Ce chiffre est déjà bien supérieur à l'ensemble des fonds propres cumulés de toutes les compagnies du pays.

À titre de comparaison, la totalité des primes collectées pour l'ensemble des risques dommages aux entreprises (dont la perte d'exploitation ne représente qu'une petite partie) est quant à lui de 6 milliards en 2019. Ces chiffres permettent de comprendre à eux seuls les limites de cette industrie dans les conditions extrêmes que nous vivons. Par définition, une épidémie est donc un événement non assurable, du moins, par les mécanismes classiques. C'est le cas d'autres catastrophes totales comme la guerre ou les accidents nucléaires qui sont également systématiquement exclus des contrats et cela par les assureurs du monde entier.

Nous offrons bien à nos clients des garanties perte d'exploitation (qui indemnisent les entreprises en cas d'interruption momentanée de leur activité), mais quand celle-ci est consécutive à un dommage assurable comme un incendie par exemple. Dans ce cas, le fait générateur est un accident défini et délimité dans le temps. Cela permet à une entreprise sinistrée d'être indemnisée de l'ensemble de ses pertes, à la fois du coût de reconstruction, mais également de la perte de sa marge brute dans l'attente de pouvoir reprendre son activité.

En revanche l'assurance de la perte d'exploitation sans dommage (donc non consécutive à un sinistre assuré) est limitée à des cas très exceptionnels et ne couvre en tout cas absolument jamais les conséquences d'événements systémiques de type «épidémie». Cela dit dans certains pays, les assureurs, en partenariat avec les pouvoirs publics, réfléchissent désormais à la mise en place d'un mécanisme protecteur pour faire face à une nouvelle épidémie de ce type. Ce genre de mécanisme ne pourrait voir le jour qu'avec une contribution essentielle de l'État dans la prise en charge des sinistres éventuels. Si cela n'a pas été étudié jusqu'à présent par un partenariat assureurs/pouvoirs publics c'est probablement parce que c'est à la fois extrêmement compliqué et coûteux à mettre en place, mais également parce que ce type de scénario, bien que connu, n'a pas été retenu comme probable par aucun gouvernement et n'a donc n'a pas été anticipé.

Suite à ce que nous venons de vivre, il est très possible que cela évolue favorablement dans certains pays même si, encore une fois, c'est un sujet délicat et complexe.

“

Il faut bien avouer que les mécanismes traditionnels d'assurance privée sont assez inadaptés et impuissants devant ce genre de crise de masse

”

À quel type de clientèle vous adressez-vous normalement ?

HH : Nous nous adressons absolument à tout type de clientèle. Traditionnellement, notre métier consiste plus à conseiller les sociétés nationales ou internationales dans la gestion de leurs risques et à mettre en place et suivre leur programme d'assurance afin de sécuriser leurs activités. Cependant, nous nous adressons également à l'ensemble des particuliers que ce soit pour des risques simples ou pour la clientèle privée. Pour ces derniers, nous avons créé un département dédié nommé «Ascoma Private» afin de leur offrir un service dédié de première qualité et de leur proposer les couvertures les plus performantes adaptées à un patrimoine d'exception.

Concernant le marché des entreprises, nous proposons des solutions d'assurance pour tous les types de risques (dommages aux biens, perte d'exploitation consécutive à un dommage, responsabilité civile, assurance automobile, assurance construction, multirisque immobilier, etc.)

Nous avons également une forte expérience dans le domaine des assurances de personnes (santé, prévoyance, accident du travail) avec des solutions collectives pour les entreprises ou des solutions individuelles pour les particuliers. Nous avons, notamment, une solution Assurance Santé Private qui permet d'être indemnisé au premier euro partout dans le monde même pour les clients qui seraient en dehors des services classiques de la sécurité sociale.

Nous intervenons à Monaco, bien sûr, mais aussi en France où nous avons récemment racheté le cabinet de courtage Fréma basé à Cannes et à Fréjus. Nous avons historiquement également une forte présence en Afrique et nous pouvons aussi intervenir dans le monde entier grâce à notre réseau international de partenaires.

C'est un domaine d'activité qui est en constante évolution. Comment faire pour, à chaque fois, apporter à vos clients les meilleures réponses possibles ?

HH : Le courtage d'assurance est avant tout un métier d'hommes et de femmes et je suis convaincu qu'un des éléments essentiels est d'avoir une politique en ressources humaines très ambitieuse. Tout d'abord, nous mettons tout en œuvre pour avoir des équipes qui restent le plus longtemps possible chez nous afin de pouvoir investir sur leur formation et de bénéficier de l'accumulation de leur savoir-faire et de leur parfaite connaissance de l'environnement et du marché monégasque. Cela permet également de maintenir une ambiance familiale au sein du cabinet. Ainsi, certains de nos cadres et directeurs ont fait une partie importante, voire la totalité de leur carrière chez nous. Certains nous accompagnent depuis plus de 40 ans ce dont nous nous réjouissons vivement. Quand nous procédons à des recrutements extérieurs, nous essayons de faire venir en Principauté des professionnels de tout premier plan qui viennent du grand courtage International.

Ainsi, le nouveau Directeur Général d'Ascoma Jutheau Husson depuis un an (notre filiale monégasque), Monsieur Thomas Graiff, vient de passer 13 ans au sein de Marsh McLennan, la référence dans le domaine. De même, Madame Valérie Gaultier qui nous a rejoint récemment en qualité de Directrice Technique d'Ascoma Jutheau Husson est passée par AON et SIACI qui sont également à la pointe dans leur domaine.

Un autre élément important est de pouvoir remporter le challenge de la digitalisation et de la modernisation des services informatiques. C'est un chantier qui demande beaucoup d'investissements sur le plan financier, mais également en terme de temps. Nous mettons tout en œuvre pour avoir un nouvel outil totalement abouti et répondant aux dernières exigences légitimes du marché et de notre clientèle d'ici un à deux ans tout au plus.

Monsieur Graiff, quels sont vos challenges pour les années à venir en tant que DG de la filiale monégasque ?

Thomas Graiff : Notre filiale monégasque est en pleine mutation et doit continuer à faire évoluer la qualité des services que nous fournissons à nos clients tout en faisant attention à notre efficacité opérationnelle. Pour y arriver, nous devons comme l'a précisé Hervé Husson, relever trois principaux défis :

- la digitalisation de notre mode de fonctionnement et des prestations que nous réalisons pour nos clients (extranet, consultation et saisie à distance, gestion des données confidentielles...), afin entre autres de faciliter tous les actes de gestion pour nos clients

- une gestion des ressources humaines dynamique et souple permettant de garder un haut de niveau de compétence tout en garantissant le bien-être de nos salariés

- une anticipation et un suivi de toutes les évolutions réglementaires liées à notre métier allant de la lutte anti-blanchiment au RGPD

Notre croissance et la qualité de notre gestion seront dépendantes de notre capacité à nous adapter. Je suis très serein quand je vois comment en quelques jours, dans le cadre de cette actuelle grave crise, nous avons réussi à nous organiser pour maintenir la totalité de notre activité en télétravail.

