

Congrès international Berne 2018

CICA

Confédération internationale du Crédit Agricole

Sommaire

PRESENTATION DU SYSTEME BANCAIRE SUISSE ET DE LA BANQUE RAIFFEISEN	3
Aymo BRUNETTI	3
Professeur d'économie à l'Université de Berne	3
Pascal GANTENBEIN	3
Président du Conseil d'administration de la banque Raiffeisen	3
I) Présentation du système bancaire suisse	3
II) Présentation de la banque Raiffeisen	9
2008-2018 : évolution du monde bancaire et financier	17
Débat animé par Jérôme BRUNEL	17
Secrétaire général du Crédit Agricole SA	17
III) Intervention de Christian de BOISSIEU	18
IV) Intervention de Philippe BRASSAC	23
V) Intervention d'Aymo BRUNETTI	28
VI) Intervention de Pascal DURAND	31
VII) Intervention de Pascal GANTENBEIN	33
Clôture du congrès	46
Jean-Marie SANDER	46
Président de la CICA	46
Préparation du congrès mondial 2019	
Prasun DAS	Fehler! Textmarke nicht definiert.
APRACA	Fehler! Textmarke nicht definiert.
Gestion des risques et perspectives de développement de l'assurance agricole (préparation au congrès mondial 2019)	49
I) La situation de l'assurance agricole dans le monde	49
Table ronde animée par Jean-Christophe DEBAR, Délégué général de la fondation FARM	49
II) Panorama mondial de l'assurance	51
Diversité des modalités, condition de la réussite	64
Table ronde animée par Bernard BELK, sous-directeur de l'OFAG	64
I) Un modèle en microassurance, ACRE	64
Eric CAMPOS	64
Fondation Grameen Crédit Agricole	64
II) Un modèle de bancassurance agricole en France	66

Jean-Michel GEERAERT	66
Directeur à Pacifica – Crédit Agricole Assurances	66
III) Le point de vue de la réassurance	68
Bernard BELK	68
Sous-directeur de l'OFAG	68
Demain, quelle assurance agricole ?	74
Table ronde animée par Jean-Michel GEERAERT, Directeur à Pacifica – Crédit Agricole Assurances	74
I) Les innovations technologiques	74
Olga SPECKHARDT	74
Fondation Syngenta pour l'agriculture durable	74
II) Perspectives de l'assurance agricole en Afrique	76
Malick NDIAYE	76
Directeur de la Caisse Nationale du Crédit Agricole du Sénégal	76
III) Perspectives de l'assurance agricole dans la zone Asie-Pacifique	81
Prasun DAS	81
Secrétaire général et Directeur exécutif de l'APRACA	81
Conclusion	85
Joseph d'AUZAY	85
Secrétaire général de la CICA	85



Présentation du système bancaire suisse et de la banque Raiffeisen

Aymo BRUNETTI

Professeur d'économie à l'Université de Berne

Pascal GANTENBEIN

Président du Conseil d'administration de la banque Raiffeisen

Jean-Marie SANDER

Monsieur BRUNETTI et Monsieur GANTENBEIN, Mesdames et Messieurs les Congressistes, bienvenue pour cette nouvelle journée de congrès, après nos visites de terrain dans le canton de Berne et une première journée de conférences dédiée à l'agriculture suisse et à l'innovation en agriculture. Et après cette très belle soirée à la ferme du Römerhof, offerte par nos amis de l'OFAG.

Ce matin, nous allons parler banque et finance. Et, pour commencer, nous intéresser au système bancaire helvétique puis à la banque RAIFFEISEN, cousine du Crédit Agricole et du Crédit Mutuel français, avec deux grands experts. M. Aymo BRUNETTI, professeur d'économie à l'Université de Berne, a été le père de la Réforme bancaire suisse. Conseiller du Gouvernement suisse, c'est lui qui a rédigé le rapport préliminaire à cette réforme. Et ensuite, Monsieur Pascal GANTENBEIN, Président par intérim du Conseil d'administration du Groupe bancaire RAIFFEISEN, hôte de notre Congrès et adhérent-fondateur de la CICA, qui nous présentera sa banque.

Monsieur BRUNETTI, je vais vous donner la parole pour votre exposé. Bien sûr, comme hier, après la présentation, il y aura un temps pour la discussion.

1) Présentation du système bancaire suisse

Bonjour, je vais m'exprimer en anglais, mes diapos aussi sont en anglais. Je suis très heureux de pouvoir vous présenter rapidement le système bancaire financier suisse. C'est un sujet immense, mais je vais essayer de résumer et de vous exposer les différentes caractéristiques du secteur bancaire suisse.

Je vais commencer à vous donner quelques données sur ce secteur bancaire suisse pour vous montrer comment il est organisé, puis je vais vous montrer que ce secteur bancaire suisse fait que l'un ou l'autre de ces centres sont des centres de type global. Ensuite, je parlerai des conditions-cadres, qui ont beaucoup changé cette dernière décennie. Nous allons reprendre cette question lors de la discussion plus tard.

Tout d'abord, je commencerai par vous donner quelques données concernant le secteur bancaire suisse. Cette diapo est assez intéressante parce qu'elle vous montre quelques chiffres concernant la structure même du système bancaire suisse. Une chose qui est assez remarquable et intéressante, c'est que nous avons un système financier très diversifié en Suisse. C'était très important au cours de la crise financière, parce que les deux grandes banques en Suisse, on a eu de gros problèmes. Mais toutes les banques n'avaient pas de problème. En Suisse, nous n'avons jamais connu cette espèce de *crédit crush* que vous avez connu dans d'autres pays, où la fourniture de crédit a été diminuée.

Le système est donc très diversifié. Vous voyez les chiffres. Je vous montrerai également les chiffres sur la portée économique plus tard. Nous avons 24 banques cantonales, pratiquement chaque canton en Suisse a sa propre banque. Elles sont de

tailles très différentes, Zurich a une banque très grande, bien sûr des petites et des grandes banques.

Nous avons commencé avec deux grandes banques de 2007 à 2011, mais il y en a quatre. Les plus grandes c'est Crédit suisse et l'UBS, mais à cause de l'adage *too big to fail*, trop grandes pour être détruites, nous avons dû créer des secteurs différents, ce qui fait qu'elles ont dû se subdiviser, de sorte que nous avons quatre grandes banques.

Vous voyez qu'il y a une réduction dans le nombre de banques. Il y a des restructurations en cours en Suisse, comme dans tout autre système financier qui a lieu après la crise financière. On a une diminution notable dans le nombre de banques, en particulier les banques sous contrôle étranger, où il y a clairement une réduction, mais également les banques régionales et les banques d'épargne.

Vous voyez que les banques Raiffeisen, c'est une seule banque, mais, elle est plus petite qu'une banque, c'est plus qu'une seule banque, mais Pascal va vous expliquer cela. Il y a toutes sortes de banques Raiffeisen à travers le territoire. Vous voyez des banques qui sont importantes pour le système. Les banques systématiquement importantes, il y en a deux en 2012, mais nous ne les avons pas considérées à l'époque, elles existaient déjà en 2007, mais elles n'étaient pas enregistrées comme étant justement importantes systématiquement.

En 2008, l'état a dû sauvegarder l'UBS parce que c'était une banque trop grande pour être détruite. Vous voyez qu'en 2011, UBS et le Crédit suisse ont été déclarés comme *too big to fail*. Maintenant il y a cinq banques qui sont des banques systémiques, Raiffeisen étant une de ces banques qui sont déterminantes pour le système.

Vous voyez qu'elles ont des tailles différentes. Vous voyez la valeur différente, c'est le pourcentage du bilan. Vous voyez que les grandes banques font environ 50 % du bilan total. Ces banques sont vraiment énormes. Le Crédit suisse et l'UBS sont énormes pour la Suisse, mais également au niveau global. Vous avez 18 % des banques cantonales, les banques Raiffeisen font 7 %. Puis vous voyez la répartition des autres banques sur ce diagramme.

Pour ce qui est de l'importance économique, ceci concerne la structure des banques, mais il s'agit de savoir quel est le poids économique de ces banques. Le système bancaire en Suisse a beaucoup de secteurs concurrentiels, mais le secteur bancaire est certainement le plus important en Suisse. La part du PIB des banques est de 9 %, il était de 13 % dans le temps, mais nous avons cette restructuration maintenant dans ce secteur.

Pour ce qui est du nombre des salariés, vous voyez le nombre des salariés, pour la période de 2008 à 2018, une claire diminution pour ce qui des services financiers et des services d'assurance. Les services financiers c'est la banque qui les assure, les services d'assurance, ce sont les assurances. Il y a également les activités auxiliaires au service financier qui augmentent en gros. Cela fait partie du processus de délocalisation du *outsourcing*, qui fait que l'externalisation se produit. 5 %, c'est le pourcentage de l'emploi total du secteur bancaire en Suisse.

Etant donné que le PIB de la Suisse est bien de 9 %, et c'est le secteur financier, mais avec 5 % des salariés seulement. Cela vous montre que la productivité dans ce secteur est très forte. C'est un secteur extrêmement productif : avec peu de personnes, nous arrivons à dégager 10 % du PIB suisse. Et comme vous le savez, le secteur financier suisse est extrêmement orienté vers l'international.

Voilà quelques chiffres, ce sont les exportations nettes globales des services financiers. Vous voyez que ce sont des chiffres absolus : pour le Royaume-Uni, c'est 95 milliards, pour les Etats-Unis 36 milliards et pour la Suisse, 24 milliards. Vous voyez que ce petit pays a des chiffres presque comparables avec les Etats-Unis, c'est donc une somme extrêmement importante pour un petit pays. Vous voyez que le Luxembourg est également un centre financier, un exportateur financier net par rapport à sa taille sur le marché mondial.

Voilà quelques données concernant les centres financiers, le secteur financier suisse. Passons maintenant à la position internationale avec les comparaisons que nous allons faire au niveau global.

L'indice global des centres financiers est un indice qui est publié deux fois par an depuis 2007. Avec cet indice, vous pouvez bien sûr discuter du contexte peut-être, mais cela donne quand même une idée très claire de l'importance du secteur financier. La version la plus récente a été publiée il y a un mois. Ce sont des chiffres très récents. Ce qu'ils examinent, c'est la compétitivité des centres financiers. Il y a deux sources de données : des facteurs instrumentaux que vous pouvez mesurer et le reste qui repose sur une enquête en ligne parmi les professionnels du secteur financier. Il s'agit toujours d'un mélange de chiffres pur et dur, et d'avis.

Je vous donne la position des centres financiers de l'Europe occidentale. Vous voyez que Londres a la position deux, au niveau mondial. La deuxième place financière c'est Zurich en Europe occidentale, qui a la position 9. Bien sûr, New York est à la position une, et entre un et neuf, ce sont tous les centres financiers asiatiques. Puis, on trouve Zurich, et Genève qui se trouve à la 27^e position, mais c'est le sixième centre financier dans l'Europe occidentale. Vous voyez qu'il y a deux centres financiers extrêmement importants dans l'Europe.

Vous voyez également les changements de position : Zurich a amélioré de 7 positions. C'est un peu particulier, c'est dû au fait que l'on a ces indicateurs deux fois par an, ne le prenait donc pas trop au sérieux, c'est plutôt la position générale.

Voici le développement pour les cinq centres financiers de l'Europe occidentale. Vous voyez que Londres, bien sûr, est le plus grand centre, il a toujours été le plus grand. Zurich s'est bien amélioré et a dépassé les autres. Mais Zurich a toujours été le deuxième plus grand centre financier de l'Europe occidentale.

Que se cache-t-il derrière ces chiffres ? Il y a d'une part l'environnement d'affaires général, c'est le capital humain, également, qui fait partie de ces facteurs, c'est l'infrastructure. Quelle est la situation en matière d'infrastructures pour le secteur financier ? Il s'agit également du développement du secteur financier. C'est ce que je vous ai montré au début, c'est cette diversification du secteur financier. Ce qui est un facteur important également, ce sont les facteurs généraux et surtout, la réputation qui est essentielle pour ce type d'évaluation.

Je vais rentrer dans quelques détails chiffrés. Ce que je voulais vous montrer, c'est qu'on a fait une catégorisation des secteurs financiers : global ou diversifié. Zurich se trouve parmi les leaders au niveau mondial. C'est un centre énorme et très diversifié que nous avons ici en Suisse. Genève ne se trouve pas dans la catégorie globale mondiale, mais dans la catégorie internationale.

Enfin, la dernière chose que je voudrais vous présenter, après vous avoir donné quelques chiffres sur le système financier bancaire suisse et sa position internationale, je voudrais vous parler des conditions-cadres. Quel est le cadre général ? C'est-à-dire comment peut-on expliquer que le centre financier suisse est si bien développé, et quels sont les défis auxquels il est confronté ?

Je pense que cela vaut la peine de faire une distinction entre deux types de conditions, car il y a d'une part, le cadre de politique générale, deuxièmement, il y a une réglementation financière. Lorsque vous regardez la position d'un secteur banque au niveau international bien sûr, les réglementations financières sont très importantes. Mais je dirais que ce qui est aussi important, c'est le cadre général des affaires. C'est-à-dire un cadre général qui n'est pas spécialement lié au secteur financier, c'est plutôt la toile de fond qui est déterminante pour toutes les entreprises.

Si l'on regarde ce cadre de politique générale, vous voyez qu'il y a plusieurs raisons pour lesquelles la Suisse a des secteurs d'exportation positifs.

- Il y a d'une part la stabilité politique et la règle de droit qui est un facteur déterminant. La Suisse a un système politique très stable qui existe depuis des décennies, il y a très peu de changements.
- Il y a également l'environnement macroéconomique qui joue un rôle déterminant. Il s'agit des conditions monétaires et fiscales.
- Je voudrais surtout mettre l'accent sur l'aspect monétaire, parce que la Suisse a sa propre monnaie, et le franc suisse est une devise extrêmement forte par rapport à la taille de la Suisse. C'est un facteur important qui explique bien la compétitivité. L'environnement fiscal de façon générale, la Suisse un cadre finance fiscal qui est plutôt favorable. C'est-à-dire qu'il n'est pas petit ou faible, mais il est de bonne qualité.
- Ensuite, il y a les infrastructures physiques et réglementaires.
- Ensuite, il y a les facteurs qui sont l'éducation, la recherche et le développement.
- Encore un autre facteur, ce sont les conditions de marché du travail. Nous avons un marché du travail suisse qui est plutôt de type anglo-saxon, mais c'est le type anglo-saxon, combiné avec la Sécurité sociale. C'est un système extrêmement bien développé qui fait que la Suisse a un taux d'emploi extrêmement élevé, même si nous avons toutes sortes de changements structurels.
- Le dernier facteur, ce sont les politiques commerciales et concurrentielles.

Tout ceci fait que le centre financier est extrêmement attractif.

Passons maintenant aux conditions générales, passons également aux conditions spécifiques : les réglementations financières. Pour vous donner cette toile de fond internationale, le cadre financier est réglementé par le Parlement. C'est le ministère des Finances, qui est le principal régulateur ou c'est plutôt l'entité, ou les règles et les règlements sont faits pour le secteur financier. Il y a la FINMA, l'autorité de surveillance financière et, bien sûr, SB, la banque suisse qui est très importante pour la stabilité d'ensemble de la réglementation des grandes banques.

Pour ce qui est des réglementations financières, nous avons des lignes directrices pour des réglementations de marché qui déterminent les grandes lignes du cadre réglementaire. Ce sont ces lignes directrices pour la réglementation :

- Tout d'abord, il y a la concurrence, la compétitivité. Nous regardons beaucoup ce que font les autres pays, nous veillons bien à ne pas imposer trop de charges à nos entreprises, par rapport à ce que connaissent les entreprises dans les autres pays.
- La stabilité, la stabilité financière est très importante. Bien sûr, la compétitivité est très importante, mais nous ne faisons pas que simplement maximiser la compétitivité, mais nous veillons à avoir, en plus d'un cadre compétitif beaucoup de stabilité. Vous savez que beaucoup de choses ont été ébranlées ces dernières dix années, donc la stabilité est devenue très importante pour le secteur financier.
- Il y a également l'intégrité. Vous pouvez parler de réputation. Vous savez que la Suisse a également eu des problèmes lors de la dernière décennie.
- Une ligne directrice importante, c'est ce que l'industrie définit comme une avalanche de nouvelles réglementations, des réglementations qui ont émané de la compréhension de la crise financière. Nous avons donc essayé d'améliorer la situation en changeant le cadre réglementaire. Mais du côté de l'industrie, dans le prisme de l'industrie, ils considèrent cela comme une avalanche de nouvelles réglementations.
- Ce qui se passe aussi, c'est une espèce de nationalisation des réglementations financières. C'est-à-dire que l'accès au marché est de plus en plus périlleux. Bien sûr, c'est déterminant pour les secteurs financiers qui exportent beaucoup de leurs services, l'accès au marché est mis en risque à cause de cette réglementation, ces avalanches de réglementations qui ne sont pas coordonnées ou pas coordonnées suffisamment. De sorte que nous avons des différences entre pays qui rend l'accès au marché de plus en plus difficile, et qui donne de la pression pour les adaptations en matière d'environnement fiscal. Il y a le sujet des BEPS, nous avons des

pressions qui s'exercent sur nous pour adapter l'environnement fiscal afin de réduire les possibilités de ne pas payer de taxe et d'impôts.

- Il y a également des mesures qui sont prises pour améliorer la stabilité financière au niveau global.

En plus de tous ces changements non réglementaires, il y a bien sûr les changements technologiques qui n'ont rien à voir avec la réglementation qui émane de la rapide numérisation du secteur financier. Cela ne vaut pas seulement pour le secteur financier, mais pour bien d'autres secteurs aussi, mais nous pouvons être d'accord pour dire que la numérisation apporte de grands changements structurels dans cette industrie.

En Suisse au cours de ces dix dernières années, nous avons fait beaucoup de travail stratégique pour améliorer la situation financière. Je vous montre simplement les grandes questions qui sont apparues et qui sont les plus grandes préoccupations pour les réformes en matière de réglementation financière en Suisse.

La première est certainement, vu cette grande masse de nouvelles réglementations, on a l'impression que les réglementations ne sont pas assez transparentes. L'industrie devrait dire il faut avoir moins de réglementation, mais étant donné que ces réglementations existent, il est important que le processus réglementaire soit transparent afin qu'il n'entraîne pas d'instabilité et d'incertitudes. Je suis sûr que nous avons le même problème dans les autres pays. Nous avons beaucoup de réglementations, et chaque industrie pense que c'est difficile de suivre le rythme, de participer pleinement aux changements de ces réglementations. Il y a un domaine des réformes sur lequel nous travaillons beaucoup pour améliorer le processus réglementaire.

Deuxième point essentiel pour la Suisse, c'est que la Suisse ne fait pas partie de l'Union européenne. La Suisse a beaucoup de marchés dans les pays européens. Pour nous, c'est une grande préoccupation. Il y a des réglementations protectrices dans l'Union européenne (cela peut sembler le cas pour le marché suisse) qui rendent l'accès plus difficile. Nous avons également des traités bilatéraux entre nos pays. Il est aussi question d'avoir un accord-cadre, mais la discussion est assez difficile actuellement entre les diplomates suisses et les diplomates de l'Union européenne. Il est clair que l'accès au marché devient de plus en plus difficile. C'est un gros problème pour le secteur financier suisse, parce que si la situation continue d'évoluer dans ce sens, nous devons faire face à une grande restructuration dans le secteur financier.

Autre point, les grandes banques, Crédit Suisse et UBS, sont toujours trop grandes, pour ne plus exister, *too big to fail*. Cela veut dire qu'il faudrait, en cas de problème, qu'il y ait un soutien de l'Etat. Or nous œuvrons beaucoup pour changer cette situation, parce qu'après les problèmes d'UBS en 2008, après l'aide qui a été apportée par le gouvernement à l'UBS, nous sommes maintenant sûrs que plus jamais quelque chose ne devrait se passer dans le secteur financier, mais cela entraîne bien sûr beaucoup de choses de modifications dans le secteur financier. Je reviendrai là-dessus dans la discussion.

Il y a encore un autre point : nous avons une taxe, un impôt anticipé qui fait que cela empêche peut-être le développement du marché des capitaux suisses.

J'en ai terminé. Je vous ai donné un rapide aperçu de notre système financier. Je vous remercie pour votre attention.

Applaudissements.

Jean-Marie SANDER

Je vous remercie pour votre présentation. Je crois que l'on sent bien que vous êtes au cœur du sujet, et comme je le disais, vous étiez à l'origine du rapport préfigurant la réforme bancaire suisse.

Mesdames et Messieurs, j'ouvre très volontiers la discussion, il doit y avoir des questions. Il y a des micros dans la salle. Première question, Christian de BOISSIEU que vous connaissez, qui sera tout à l'heure à la table ronde.

Christian de BOISSIEU

Je vais parler tout à l'heure, mais permettez-moi de dire un mot. D'abord, Aymo, merci pour votre présentation. Le Financial Stability Board, qui est installé à Bâle, fait des études, comme vous le savez, périodiques sur le *shadow banking*. Il montre que la Suisse a un *shadow banking* relativement important par rapport au PIB, ou par rapport au système bancaire, j'allais dire régulé.

Je n'ai rien contre le *shadow banking*, cela pose des problèmes de régulation. Le *shadow banking*, ce sont essentiellement des fonds alternatifs, *private equity*, *exchange*, etc. Est-ce que vous pourriez nous en dire un mot ? Vous ne pouvez pas être complet, mais je pense que le débat... Nous avons tous, dans tous nos pays, abordé le problème de l'articulation entre le *banking* pas *shadow* et le *shadow banking*.

Cela pose deux types de problèmes, des problèmes systémiques et des problèmes de concurrence. Si vous pouvez en dire un mot, sur l'exemple de la Suisse ?

Deuxième question : à la fin, vous posez la question des relations entre la Suisse et l'Union européenne, qui est évidemment un sujet central dans le domaine de la banque et de la finance. J'avais cru comprendre que la Suisse importe une partie de la réglementation européenne. Par exemple sur le *shadow banking*, comme vous le savez, il y a une directive qui s'appelle AIFM, *alternative investment fund managers* qui vise à réguler les fonds alternatifs dans l'espace européen. Est-ce que vous appliquez en Suisse ces directives ? Est-ce que cela fait partie du paquet que vous appliquez au titre de cette coopération bilatérale ?

Dernier point, et je me tais après, avant de reparler tout à l'heure vous parlez des banques systémiques. Le FSB dont j'ai parlé publie chaque année une liste des banques systémiques au plan mondial. 30 banques dans la dernière liste de novembre dernier, celle de novembre 2018, par définition, n'est pas publiée. J'imagine qu'UBS et Crédit Suisse sont dans les 30. Si elles sont dans les 30, elles ont une surcharge en termes de fonds propres. Je ne sais pas si c'est bien, mais c'est un peu rassurant de savoir, par rapport au débat *too big to fail*, que les banques systémiques au plan mondial ont quand même plus de fonds propres que les autres.

Aymo BRUNETTI

Merci beaucoup pour ces questions. Pour ce qui est du *shadow banking*, les banques parallèles, dans la crise financière nous savons que cette crise, c'est le développement du *shadow banking* qui a eu lieu et que nous n'étions pas conscients des problèmes qui s'étaient formés, surtout aux Etats-Unis. Je dirais que la Suisse n'a jamais connu ce problème de création d'entités de Suisse parallèles, comme cela existait aux Etats-Unis. Mais en fait, la Suisse a été très exposée à ce *shadow banking*, et UBS, plus particulièrement.

Je ne suis pas spécialiste en ce qui concerne la place où nous nous trouvons, mais ces efforts du FSB de réduire le risque de l'activité bancaire parallèle. Je vois le problème de stabilité, ce qui est surtout un problème de stabilité, me semble-t-il, et d'après les nouveaux développements qui sont intervenus, il y a encore un système d'activité bancaire parallèle, mais ce système est beaucoup moins dangereux que ce qu'il était avant la crise financière. Si nous avons des réglementations, cela veut dire qu'on a toujours tendance à contourner ces réglementations, et créer quelque chose qui serait assimilé à un système parallèle. Il faut donc être très prudent et bien surveiller.

Pour votre deuxième question, effectivement, la Suisse importe beaucoup de réglementation de l'Union européenne, mais on ne les définit pas de cette façon. Ce que nous essayons de faire, c'est d'être équivalent aux réglementations de l'Union européenne.

Juste pour avoir des arguments pour nous permettre l'accès au marché. Beaucoup de réformes réglementaires en Suisse sont dictées, plus ou moins, par la situation réglementaire dans l'Union européenne. L'activité bancaire parallèle relève de la même préoccupation.

Bien sûr, nous essayons d'être équivalents, mais il faut que l'Union européenne accepte que ce que nous disons, nous le sommes. En fait, nous ne sommes pas membres de l'Union européenne et nous n'avons pas exactement les mêmes réglementations. Il y a toujours une espèce de marge d'incertitude et de marge d'interprétation qui nous rend la vie assez difficile actuellement, je dois l'avouer.

Pour ce qui est des grandes banques, UBS et le Crédit suisse font partie des banques systémiques, nous préférons que ce ne soit pas le cas, mais c'est le cas. Cette discussion sur le *too big to fail*, nous essayons toujours d'aller au-delà de ces conditions qui sont imposées par les autorités de Bâle. Parce que tout simplement, nous avons une espèce de *Suisse finish* en quelque sorte.

Jean-Marie SANDER

Je pense que nous pouvons y revenir après, dans le cadre du débat. Dans l'immédiat, je voudrais remercier Monsieur BRUNETTI pour sa contribution ce matin.

Je vais maintenant donner la parole à Monsieur GANTENBEIN, qui est là, à plus d'un titre. D'abord, il représente les banques Raiffeisen qui sont partenaires de la CICA historiquement. Mais Monsieur GANTENBEIN est aussi actuellement, le Président par intérim de la banque Raiffeisen. Je vous laisse très volontiers la parole.

II) Présentation de la banque Raiffeisen

Pascal GANTENBEIN

Merci beaucoup. Tout d'abord, je vous souhaite une très bonne journée et j'aimerais commencer avec un remerciement aux organisateurs et je pense aussi aux organisatrices de ce congrès.

C'est un très grand honneur pour moi d'être ici aujourd'hui pas seulement parce que je viens d'apprendre que c'était la première fois que le Congrès a lieu, depuis le début des années 50, en Suisse. Et le deuxième élément, c'est le 200e anniversaire de Friedrich-Wilhelm RAIFFEISEN que nous célébrons cette année, et c'est en fait, on peut le dire, un double honneur pour moi d'être ici.

C'est aussi une occasion spéciale, comme vous venez de le dire, Monsieur, j'ai maintenant la fonction du Président ad intérim. J'ai commencé à assumer cela au mois de mars et on va continuer avec la transition, dans deux semaines, avec le nouveau Président. C'est vraiment dans cette période que je représente le Groupe.

Le Groupe Raiffeisen. J'aimerais bien, après l'introduction de Monsieur BRUNETTI, vous donner quelques informations, sur l'histoire, les principes du groupe Raiffeisen, et peut-être aussi son organisation.

Les principes que l'on a sont bien réfléchis et bien représentés dans l'organisation du Groupe et aussi vous voyez, ou vous verrez que nous sommes dans une période de transition avec certains défis, bien sûr de la part du marché, mais aussi de la part de l'organisation et la distribution des tâches parmi le groupe.

Raiffeisen est une coopérative bancaire suisse. Nous pouvons dire que le Groupe est bien ancré au sein de la population. C'est plus ou moins un Suisse sur deux, et une entreprise sur trois qui sont des clients de Raiffeisen. Parmi eux, il y a une grande partie du business l'agriculture. C'est pour cela aujourd'hui que c'est important que l'on parle de ce groupe certainement de la Suisse.

Je peux aussi dire avec humour que je viens d'apprendre que nous sommes le groupe le plus stable. C'est une banque Raiffeisen en 2007 et cela reste une banque Raiffeisen en 2017. Mais comme le professeur BRUNETTI l'a dit, la terminologie n'est pas vraiment juste, c'est plutôt le groupe Raiffeisen dont on parle ici avec ce nombre. En fait, on a maintenant 246 banques Raiffeisen qui constituent la base de tout le Groupe, et une centrale qui s'appelle Raiffeisen Suisse, mais je vais vous expliquer ces choses un peu plus tard.

Notre histoire, vous voyez ici la ligne du temps, remonte à l'année 1862 lorsque Friedrich-Wilhelm RAIFFEISEN de Neuwied en Allemagne a eu cette idée brillante de l'aide à l'entraide. C'est-à-dire le capital, après lui, devait être utilisé à investir là où le capital était aussi produit et généré. C'était là l'idée de réutiliser ce capital au niveau local. Nous ne pouvons pas oublier, on ne devrait pas oublier que c'était aussi le temps où les taux d'intérêt pour des entreprises locales étaient assez élevés. On était loin d'un marché financier fonctionnant. C'était vraiment cette idée de provisionner le capital local à des conditions rationnelles, et à des taux d'intérêt plus bas.

L'idée était aussi d'organiser ce groupe et ses banques d'après les règles coopératives. C'est-à-dire qu'on avait des sociétaires qui étaient responsables et qui avaient une influence sur la banque. Ce n'était pas seulement des clients, mais c'était aussi un très grand élément d'*involvement* à ce niveau.

Cette idée de Friedrich-Wilhelm RAIFFEISEN a été prise en 1899. Vous le voyez par le pasteur Johann TRABER en Suisse. Avec cette idée de Johann TRABER, on a commencé avec la première banque en Suisse qui était la banque Bichelsee-Balterswil en 1899. Cela n'a duré que trois ans. Vous le voyez aussi au troisième point que le nombre des banques a augmenté à dix, dans ces trois ans. En 1902, nous avons déjà pu fonder l'union des banques Raiffeisen en Suisse.

Quelques années plus tard, en 1936, l'union a été établie à Saint-Gall, c'est à peu près à deux heures d'ici, à l'est de la Suisse. C'est là le siège principal aujourd'hui du groupe Raiffeisen. C'est encore le cas aujourd'hui.

L'étape suivante, en 1960, c'était la transformation de la banque en une banque de détail. C'est-à-dire nous avons augmenté les rayons des business. Ce n'était pas seulement le financement local, mais aussi à l'idée de faire une expansion dans le business de crédit consommation, les crédits hypothécaires. Le résultat, c'est que les crédits d'exploitation sont devenus secondaires.

En 1986, c'était l'apogée du nombre de caisses Raiffeisen. C'était le maximum du nombre de banques Raiffeisen avec 1.229 banques Raiffeisen en Suisse. Depuis, le nombre des banques Raiffeisen s'est réduit, tandis que le bilan a même augmenté. On a fait une grande partie de fusion des banques Raiffeisen. Aujourd'hui, comme je viens de le dire, nous avons encore 246 banques Raiffeisen.

Finalement en 2014, le Professeur BRUNETTI vient de l'expliquer, nous avons reçu le statut de *too big to fail*. On est devenu une pente d'importance systémique en Suisse. C'est-à-dire qu'on a, pour revenir à la question du Monsieur, aussi des critères de capital qui sont plus élevés par rapport aux autres banques. Raiffeisen appartient maintenant à ce groupe de banques systémiques aussi.

Avec cette importance que nous avons en Suisse, on peut même dire que l'importance augmente encore si l'on regarde le nombre des clients. Nous sommes plus au moins 8 ou 9 millions d'habitants en Suisse. Vous voyez que maintenant, nous avons 1,9 million de sociétaires, et plus ou moins le double de ce nombre qui sont des clients du groupe Raiffeisen. Cela veut dire plus ou moins un Suisse sur deux sont des clients, comme je viens de l'expliquer.

Nous voyons aussi que le groupe Raiffeisen est très bien réparti en Suisse. Nous avons encore presque 900 sites de ces 246 banques. Vous voyez, si vous vous faites un

tour en Suisse, vous voyez le logo Raiffeisen partout. Cela vous donne une certaine impression d'identification, je dirais.

Finalement, nous sommes 11 000 employés en Suisse, parmi eux, plus ou moins 2 000 du Raiffeisen suisse, c'est la centrale.

En ce qui concerne la structure et l'organisation, nous avons plus ou moins trois niveaux principaux :

- les sociétaires, ce sont typiquement les clients du Groupe. Les clients des banques locales. Les clients locaux, ce sont les personnes morales, mais aussi les sociétés locales qui sont des fois des sociétaires.
- Comme les sociétaires, ils participent à l'assemblée générale où ils peuvent prendre de l'influence sur la banque. C'est le deuxième niveau que vous voyez. C'est le niveau des banques. Ces banques sont en fait des banques plus ou moins indépendantes. Elles sont présentes en entrepreneuriat. Elles ont leur bilan. Elles font le management de leur bilan elles-mêmes.
- La centrale, c'est le troisième niveau, tout en bas du Raiffeisen Suisse, pour voir quelques services centraux. Ce sont les services financiers, ce sont les services au-dessus du marché, le service légal bien sûr aussi. C'est aussi le *risk management* qui est centralisé sur le groupe. L'idée de la surveillance consolidée va parmi la centrale.

C'est-à-dire que si la surveillance parle avec Bladweiser du groupe Raiffeisen, elle parle avec Raiffeisen suisse. C'est nous la partie de communication avec la surveillance du marché financier, et pas les 246 banques. Cela va parmi Raiffeisen Suisse. Quant au capital, il n'est pas nécessaire que toutes les banques maintiennent le capital minimum. Nous avons un équilibre du capital, parmi le groupe que le Groupe maintient.

Parlons des organes du Raiffeisen suisse, c'est le troisième niveau que nous avons. On a l'assemblée des délégués qui est l'organe suprême de Raiffeisen suisse. Les 246 banques délèguent 146 délégués dans notre groupe. Les autres organes sont : le Conseil d'administration, que je représente, et la Direction de Raiffeisen Suisse qui est responsable pour la gestion opérationnelle du Groupe Raiffeisen.

Ce qui constitue notre Groupe, c'est la responsable mutuelle que vous voyez ici dans cette page. C'est-à-dire que nous avons une responsabilité réciproque entre ces banques et cela va parmi la banque centrale, Raiffeisen suisse. S'il y a un problème, nous allons réajuster les fonds propres entre ces banques pour avoir le soutien, pas seulement parmi les sociétaires au niveau des banques, mais aussi au niveau du tout le Groupe. C'est l'idée de l'aide à l'entraide au niveau de tous les groupes.

Vous voyez aussi que la forme légale que nous avons, comme société coopérative, ce n'est pas tellement facile, si on a des problèmes dans le groupe, d'organiser plus de capital. C'est pour cela que la surveillance financière en Suisse nous a donné le mandat d'investiguer pour savoir si on devrait faire un changement d'une société coopérative en une société anonyme. C'est la question qui est maintenant cela sur la table. Simplement pour avoir plus de capital, pour avoir un accès aux marchés financiers plus facile si on avait des problèmes à un certain moment.

Quant à la répartition des tâches entre Raiffeisen suisse et les banques Raiffeisen, vous voyez que c'est l'idée de Raiffeisen Suisse, c'est de donner des services centraux, tout d'abord, mais aussi la gestion stratégique. Ce n'est pas seulement un *service center*, tant pour le Groupe, mais l'idée est plutôt de donner un *push* au groupe, de dire dans quelle direction le Groupe va continuer. La tâche principale de Raiffeisen suisse, c'est d'avoir une banque centrale.

La Banque centrale, c'est le troisième point que vous voyez ici. C'est une des tâches primordiales de Raiffeisen suisse, parce que la banque centrale nous donne l'accès aux marchés financiers, avec différents *currencies*, mais aussi l'accès au *bond market*, et tous

les autres marchés financiers internationaux. Cela va parmi les autres, à travers la banque centrale.

De l'autre côté, les banques Raiffeisen sont responsables pour les affaires locales et cela marche très bien.

Qu'est-ce que c'est cette affaire locale ? Je viens d'expliquer que ce n'était pas seulement le marché immobilier, et le marché hypothécaire : nous avons aussi un assez grand nombre de clients de placement. C'est le deuxième pilier de notre activité, et ce pilier d'activité a encore plus de chance maintenant, parce qu'on s'est séparé cette année à la banque privée Notenstein La Roche.

Nous avons fait l'achat de Notenstein La Roche, il y a six ans. Cela n'a pas toujours été accepté dans le Groupe, on a eu quelques problèmes d'intégration, même si on a appris beaucoup dans ce marché. Aujourd'hui, nous avons décidé de vendre cette banque privée à la banque Vontobel. L'idée maintenant c'est que les banques Raiffeisen vont plutôt aller dans ce domaine des clients *core influent* dans le marché suisse.

Finalement, on a les clients Entreprises, qui sont une partie très importante, et aussi historiquement importante dans notre groupe. C'est la diversification de ces métiers de cœur.

De l'autre côté, ce qui est aussi important, c'est ce que vous voyez dans la partie droite de cette page, c'est la direction dans laquelle on essaye d'aller. Le marché hypothécaire est plus ou moins une clientèle qui existe. Comment est-ce qu'on peut l'exploiter encore plus ? Cela va plus au moins le long de la ligne de l'allongement de la chaîne de création de valeur, de pouvoir avoir plus de services autour de l'immobilier. C'est l'idée de faire des services et pouvoir avoir des services là.

La deuxième partie c'est l'exploitation du potentiel dans les niveaux et dans le marché des clients de placement. Nous avons quelques initiatives. Et bien sûr l'exploitation de la présence locale dans le marché des crédits de l'entreprise.

Je vais passer très vite. Vous l'avez vu plus ou moins dans la présentation d'Aymo BRUNETTI, c'est le marché hypothécaire. Nous avons maintenant 18 % dans le marché hypothécaire en Suisse. Et quelques chiffres en plus qui justement soulignent l'importance du groupe Raiffeisen en Suisse.

Je peux conclure ce point avec les valeurs de notre Groupe.

- C'est clairement le cap que nous visons, et c'est très important pour nous d'avoir la crédibilité dans des valeurs qui sont un peu en doute. Parce que Raiffeisen suisse, par le passé, avait pris certaines participations dans des entreprises pour lesquelles le Groupe n'était pas tout à fait d'accord. Nous avons aussi eu aussi des problèmes de *Corporate governance* autour du CEO, ancien CEO jusqu'en 2015. C'est ce qui a donné quelques turbulences dans le groupe. C'est important maintenant avec les mesures que nous avons prises, de rétablir cette crédibilité.
- La proximité est la deuxième valeur que nous avons. C'est clair que c'est là parce que, et aussi grâce à, l'investissement quotidien des banques locales que sont les piliers des valeurs de notre Groupe. C'est l'activité et l'affaire locale.
- L'entrepreneuriat, c'est le troisième. C'est aussi important de maintenir ces banques dans une certaine indépendance. Parce que les banques elles-mêmes prennent des décisions entrepreneuriales. Ce n'est pas une centrale qui donne toutes les informations et les instructions. Non, c'est vraiment l'importance d'avoir cet équilibre des décisions locales, entrepreneuriales de la part des banques, et aussi une certaine *guidance* qui vient de la centrale.
- Enfin la durabilité. Nous avons beaucoup d'innovations quant à la durabilité des fonds que nous investissons.

Je peux faire le résumé. Alors on a une histoire très importante avec Friedrich-Wilhelm RAIFFEISEN, depuis maintenant 200 ans. En Suisse, cela fait plus de 100 ans que nous sommes là. Nous sommes bien ancrés dans la population. Maintenant, comme je viens de

dire, nous sommes dans une période de transformation des règles. Cela ne veut pas dire qu'on aura des problèmes dans le marché, c'est plutôt le contraire.

Heureusement, on a beaucoup de succès, mais les règles du jeu dans le groupe sont encore en question, mais je suis très confiant, car vu comment le Groupe est constitué, nous avons une très bonne base, pour ajouter des services pour nos clients. Nous allons certainement encore avoir le temps pour en discuter plus tard. Merci beaucoup.

Applaudissements.

Jean-Marie SANDER

Monsieur GANTENBEIN, merci pour la présentation du groupe Raiffeisen. Je crois que beaucoup d'entre nous vous connaissent. Il y a quand même ici beaucoup de dirigeants de banques mutualistes françaises qui sont très proches de votre organisation, qui sont nées dans les mêmes décennies. L'un dans le fossé rhénan, l'autre plutôt de l'autre côté de la frontière. On connaît ces organisations. Vous avez aussi parlé de la CICA, c'est vrai elle a été créée à Zurich même, et le Siège est toujours en Suisse.

Mesdames et Messieurs, je vous propose là aussi d'ouvrir un débat s'il y a des questions par rapport aux banques Raiffeisen.

De la salle, Christian de BOISSIEU

Bonjour, un petit point de précision. Vous avez évoqué un statut « en commandite ». Est-ce que ce statut en commandite est proche des statuts en commandite français qui prévoient deux types : commandite et commanditaire ? Quel est le statut des sociétaires au niveau du droit ou non sur l'actif net ?

Pascal GANTENBEIN

Si je comprends bien votre question, vous parlez des sociétaires au niveau local, n'est-ce pas ? Nous avons des personnes morales, bien sûr, mais on a aussi les personnes qui sont organisées en des compagnies. Ce sont, selon notre loi, les compagnies qui sont effectivement des compagnies de personnes. Ce ne sont pas des compagnies juridiques, ce n'est pas vraiment des sociétaires. Cela va être des clients, bien sûr, et nous avons beaucoup de clients à ce niveau, mais ce ne sont des sociétaires comme personne morale. C'est justement là la distinction.

De la salle, Elizabeth EYCHENNE

Vous avez évoqué le fait que pour collecter plus de capital social, il fallait peut-être changer le statut de la coopérative en société anonyme. Mais en quoi cela lève plus de capital et est-ce que justement, vous êtes limités dans la levée de capitaux par votre statut de coopérative ?

Pascal GANTENBEIN

C'est une question importante. Je pense aussi que la parole importante et clé dans votre question, c'est le mot « peut-être ». Ce n'est pas vraiment le cas quand nous en avons déjà pris la décision de faire ça, c'est plutôt une idée qui existe déjà depuis plus de dix ans. Maintenant, avec l'aide de la procédure de la surveillance du marché financier, la question maintenant ressurgit, disons-le plutôt comme cela. Nous devons justement faire une analyse sous quelle forme juridique doit être la société coopérative, ou la société anonyme Raiffeisen suisse. On ne parle que de Raiffeisen suisse, de la centrale, on ne va rien changer au niveau de ces 246 banques, c'est clair. L'idée de l'organisation, et l'esprit coopératif ne vont pas changer. On parle justement de la forme légale de la centrale.

C'est l'idée de la surveillance du marché financier de dire : comme société anonyme, nous avons plus de chances d'accéder aux marchés financiers dans le cas de refinancement. Si on a un des problèmes, c'est un marché plus liquide. C'est un argument,

et on a pu croire cet argument jusqu'en juin de cette année. Je peux aussi ajouter que le Parlement en Suisse a créé une nouvelle forme de capitalisation avec le capital de participation pour Raiffeisen. On a même, c'est en forme de société coopérative, maintenant c'est assez nouveau, une forme de recapitalisation, sans devenir une société anonyme. C'est vraiment une question de quel marché est le plus liquide ? On n'a plus cette force de devenir une société anonyme.

En même temps, on doit être franc, c'est-à-dire qu'en cas d'émergence, que nous ne voyons pas maintenant, mais s'il y a un cas d'émergence qui serait l'investisseur pour donner le capital. On peut seulement donner de capital, si on a vraiment un *business case* dans les 150 compagnies, de Raiffeisen suisse, si on a des *cash-flows* propres au niveau de cette organisation. C'est pour cela aussi que les règles du jeu sont tellement importantes pour définir quelles sont les tâches de Raiffeisen suisse, et les tâches des banques pour analyser aussi quels sont les *cash-flows* entre ces deux, pour finalement être capable de répondre à cette question.

De la salle, GR CHINTALA

Bonjour, je viens d'Inde, je représente une banque en Inde. Nous avons, en 1904, commencé à introduire des systèmes similaires. Il y a quelques éléments qui m'intéressent. En Inde, nous avons différents problèmes. Est-ce que vous avez une régulation des banques Raiffeisen par la Banque Nationale ?

La question, juste pour répéter, c'est : est-ce qu'il y a un seul et même régulateur en Suisse ? Ou est-ce que nous avons de multiples régulateurs, en général et plus particulièrement pour les banques Raiffeisen ?

Pascal GANTENBEIN

Nous avons un régulateur essentiellement qui est l'Autorité des marchés financiers. C'est le régulateur clé, mais on pourrait penser qu'indirectement il y a un second régulateur qui est la Banque Nationale suisse. Clairement, la Banque Nationale suisse a un rôle important, notamment en ce qui concerne la détermination des banques et de faire de certaines banques, des banques systémiques, d'importance systémique. Cela se fait en lien avec la Banque Nationale suisse.

Quand on parle d'influence de l'environnement régulateur, et en particulier dans le cas de Raiffeisen, il y a des rencontres avec la FINMA, qui est l'autorité qui supervise les marchés financiers et aussi avec la Banque Nationale suisse, parce qu'évidemment qu'au niveau commercial, ils ont un rôle très important à jouer, et notamment une surveillance de la part de marchés, à l'heure actuelle, ce sont les 18 % que nous avons l'intention de développer à terme.

On a vraiment un niveau de stabilité à long terme. Et il y a une interaction avec le développement économique et la stabilité du marché financier. Nous avons donc un régulateur, oui en effet, qui est évidemment important pour toutes les banques, mais la BNS est importante, elle aussi.

GR CHINTALA

J'ai quelques autres questions. La banque Raiffeisen est une banque coopérative. Je voudrais savoir si elle octroie des prêts uniquement à ses membres, à ses sociétaires ou est-ce que les non-sociétaires peuvent également percevoir des crédits ?

Pascal GANTENBEIN

Il ne faut pas forcément être sociétaires. Ces crédits peuvent être apportés à des sociétaires et à des non-sociétaires. Mais si vous êtes non sociétaires, cela peut être une entreprise, par exemple, c'est le cas classique, bien entendu, mais aussi les clients hypothécaires. Il faut avoir simplement un certain niveau de garantie, de sécurité. Cette garantie dépend donc de la responsabilité. C'est assez facile au niveau local, quand on

parle du marché hypothécaire parce qu'il y a le bien immobilier, les biens fonciers comme garantie. Là, c'est assez facile, on a un collatéral. Pour les prêts hypothécaires, c'est le modèle classique d'affaires. Alors que dans le secteur des entreprises, il ne s'agit plus de prêts sur la base du *cash-flow*. Donc nous avons rapidement une implication de la banque Raiffeisen suisse.

GR CHINTALA

C'est très intéressant. J'ai encore d'autres questions. Pour les banques Raiffeisen, par rapport aux banques d'affaires y a-t-il d'autres exigences ? Ou est-ce qu'il y a des exigences moindres en termes de capitaux propres ? Par exemple pour les banques Raiffeisen par rapport aux banques d'affaires. Est-ce qu'il y a un pourcentage moindre ? Est-ce que les exigences en termes de capitaux propres sont moindres pour les banques Raiffeisen ?

Pascal GANTENBEIN

Il y a une certaine exemption des exigences pour les banques à capitaux. Toutes les 246 banques n'ont pas besoin d'avoir le même niveau de capitaux propres. Ce n'est pas comme si elles étaient des banques complètement autonomes. Les exigences sont moindres par banque individuelle. C'est cela l'avantage clé que les banques ont. Il y a des banques qui ont moins de capitaux propres et d'autres qui en ont plus. Mais je dois dire que la majorité des banques a davantage de capitaux propres que ce qui est nécessité par les régulateurs. Nous avons une très bonne assiette de capitaux propres dans la plupart de nos banques Raiffeisen. Ce qui est important, finalement, au bout du compte, c'est justement l'égalisation, la calibration des capitaux propres sur l'ensemble du Groupe, au niveau du Groupe. Nous avons quand même une certaine marge de manœuvre. Nous avons un certain jeu en niveau au niveau des exigences de capitaux propres.

GR CHINTALA

Juste une dernière question en ce qui concerne la technologie bancaire. Les banques Raiffeisen en tant que banque commerciale, ont-elles une plateforme technologique bancaire ?

Pascal GANTENBEIN

Oui, nous avons une plateforme. Nous venons d'avoir un grand changement de plateforme technologique, à travers l'ensemble du Groupe. Nous avons muté. Nous espérons avoir conclu ce changement technologique d'ici la fin de l'année. Comme vous le savez, nous avons implanté de nouveaux systèmes informatiques et tout ne se passe pas exactement conformément au planning que nous avons fait. C'est toujours comme cela, quand on change l'informatique. Mais nous sommes confiants, nous pensons que cela va pouvoir être mené à bien. C'est important d'avoir une plateforme technologique, surtout pour les prestations de services basiques. A l'heure actuelle, nous avons les dépôts et les prêts, qui sont pour l'instant les fonctions clés qui sont sur la plateforme informatique. C'est la base.

Mais l'idée, très clairement, est d'utiliser cette plateforme pour de plus vastes usages. Nous avons cette plateforme, et sur cette base, nous avons l'intention de proposer de nouveaux services numériques, bien sûr, parce que la plateforme en tant que telle est importante, certes, et même inévitable, mais ce n'est pas cela la valeur ajoutée.

Jean-Marie SANDER

Une question ? Et ce sera la dernière.

De la salle

Bonjour, merci pour vos présentations. Une précision s'il vous plait. Vous êtes la seule banque à statut coopératif en Suisse ? Ou vous avez des concurrents coopératifs aussi ?

Jean-Marie SANDER

Il y a d'autres banques coopératives en Suisse ?

Pascal GANTENBEIN

Non, je ne pense pas. Certainement pas à ce niveau, donc je ne peux pas le garantir. Peut-être qu'il y en a certains, mais je ne sais pas vraiment si c'est le cas.

De la salle

Je précise alors. Nous voyons à travers vos chiffres que vous avez à peu près 50 % de vos clients qui sont aussi sociétaires. Est-ce que votre stratégie est d'augmenter ce nombre de clients sociétaires ? Et comme vous apparaissez aussi sur un pays qui apparaît paradoxalement un peu urbain, est-ce que le sociétariat en milieu urbain vous donne des réflexions particulières pour les transformer ?

Pascal GANTENBEIN

C'est finalement une décision individuelle. Si les clients sont sains, simplement, les clients ou s'ils deviennent des sociétaires. C'est clair qu'à avoir les sociétaires, c'est une valeur, c'est une spécialité de notre groupe, et particulièrement dans des périodes de transformation que nous vivons maintenant d'avoir cette connexion en local, cette identification. L'idée des clients est la possibilité d'avoir, même si c'est seulement un minimum d'influence, mais d'avoir une influence. Cela donne une identification avec les banques. Nous voyons aussi, si nous faisons l'analyse de capital qui vient à la banque et qui part de la banque, même si nous voyons les problèmes que nous avons de réputation liée au passé, je pense que cela donne un élément de stabilité qui est assez important pour notre groupe. C'est un peu difficile de mesurer.

Je suis aussi à l'Université, et on a tendance à mesurer et attribuer les facteurs. C'est vraiment difficile de faire ça, mais étant dans le Groupe et parlant beaucoup à des clients, je suis très convaincu que cette connexion locale, avoir des sociétaires comme clients c'est certainement une des routes que nous que nous poursuivons.

Jean-Marie SANDER

Merci. Chers collègues, je crois que, comme on respecte les horaires, nous allons faire une pause d'un quart d'heure, avant de reprendre avec Jérôme BRUNEL qui sera l'animateur de la deuxième partie, avec Christian de BOISSIEU, Professeur émérite à l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne, membre du Cercle des économistes, Philippe BRASSAC, le Directeur général de Crédit Agricole SA, Monsieur DURAND, Directeur général de la Confédération nationale du Crédit Mutuel et bien sûr Messieurs GANTENBEIN et Monsieur BRUNETTI qui sont intervenus ce matin.

2008-2018 : évolution du monde bancaire et financier

Débat animé par Jérôme BRUNEL
Secrétaire général du Crédit Agricole SA

Ont participé à cette table ronde :

*Christian de BOISSIEU, Professeur émérite à l'Université Panthéon-Sorbonne (Paris I),
Membre du Cercle des Economistes*

Philippe BRASSAC, Directeur général de Crédit Agricole SA

Aymo BRUNETTI, Professeur d'économie à l'Université de Berne

Pascal DURAND, Directeur général de la Confédération nationale du Crédit Mutuel

Pascal GANTENBEIN, Président du Conseil d'administration de la banque Raiffeisen

Jérôme BRUNEL

Bonjour à tous, pour ceux que je n'avais pas vus. J'ai le plaisir d'animer le débat sur un thème qui n'est pas, contrairement au libellé, un thème du passé, mais un thème peut-être du présent. C'est 2008 – 2018 : qu'est-ce qui a changé dans le monde bancaire et financier ? Pour ce faire, j'ai autour de ma table un certain nombre d'expériences et de compétences qui vont nous permettre d'illustrer ce qui s'est passé pendant la période 2008 – 2018, et comment on doit comprendre notamment notre présent.

A ma droite, Christian de BOISSIEU, qui a déjà été présenté, Professeur émérite à l'Université de Paris I Panthéon-Sorbonne, membre du Cercle des économistes et auteur de nombreux ouvrages de référence. Monsieur Philippe BRASSAC, Directeur général de Crédit Agricole SA, je prendrai toutes les précautions, évidemment, quand je lui donnerai la parole ou que je la retirerai, parce qu'en général, c'est l'inverse : il se place là, et moi, je suis à côté ou ailleurs. Vous me verrez quand même toujours un peu prudent. Aymo BRUNETTI, qui est professeur à l'université de Berne et qui a été présenté par Jean-Marie, qui était l'ancien conseiller du gouvernement fédéral en politique économique et auteur du Rapport public sur la réforme bancaire suisse. Son expérience sera très intéressante à ce titre. Pascal DURAND, Directeur général de la Confédération nationale du Crédit Mutuel. Enfin, Pascal GANTENBEIN que vous avez entendu tout à l'heure, et qui est président, si j'ai bien compris, par intérim du Conseil d'administration de la banque Raiffeisen, et qui Professeur à l'Université de Bale.

La somme des expériences autour de la table va nous permettre de mieux comprendre la période 2008 – 2018, et surtout pour comprendre le présent, sans pour autant avoir l'ambition de prédire l'avenir. Mais au fond, dans quelle situation nous sommes, ce sujet est d'une grande actualité, car le présent que nous vivons, à plus d'un titre, peut inquiéter et rappeler quelques souvenirs de 2008, ou de la crise des Etats en 2011, la crise de la dette souveraine.

Le niveau d'endettement est particulièrement élevé et est resté particulièrement élevé. L'inquiétude suscitée par la dette souveraine, par exemple italienne, est un autre exemple, et le rejet officiel hier de la Commission européenne du projet de budget italien rajoute à cette inquiétude. Et quand même jusqu'alors, jusqu'à ces derniers jours, il y avait une certaine exubérance des titres et des actions, et de la valeur des actifs qui là aussi peut interroger.

Est-ce que tout cela, ce sont des indicateurs, mais dans un contexte tellement différent de celui qui était celui de 2008, et qui fait qu'au fond, ce serait des inquiétudes qui

n'auraient pas lieu d'être ? Ou bien au contraire, devons-nous mieux comprendre cette période 2008 - 2018 pour nous préparer à des temps éventuellement plus difficiles ?

Maintenant, je vais demander à chacun des panélistes de s'inscrire dans ce débat et d'un commun accord, vous vous êtes réparti les rôles. Christian de BOISSIEU pourrait dresser un panorama du contexte macroéconomique, par exemple le rééquilibrage entre un Occident assez dominateur, mais qui a connu la crise de 2008, par rapport à une Asie maintenant dominée par la Chine, qui en a été exonérée. Les politiques monétaires expansionnistes qui écrasent les primes de risque, qui ont généré une très longue période de taux bas depuis 2012, et dont la sortie engagée, soit aux Etats-Unis, soit en Europe, suscite craintes et interrogations.

Ensuite, Philippe BRASSAC pourrait évoquer le renforcement de la solidité des banques sur la période, qui est peut-être la vraie différence entre la situation du système financier 2008 et celle que nous connaissons maintenant.

Aymo BRUNETTI pourrait nous faire part, même s'il l'a évoqué déjà ce matin, de la façon avec laquelle l'Etat suisse confronté à la crise de deux géants bancaires, ou au moins de l'un d'entre eux, et dont la taille pouvait mettre évidemment en péril l'Etat suisse, comment vous avez traité cette période, puisque vous avez été le conseil du gouvernement fédéral. Ce qui pourrait nous permettre, comme je vous le disais, d'aborder la question de la résolution, vous en avez un peu parlé, mais si vous pouviez développer cet aspect, ce serait, je crois, pour le panel très intéressant. Et peut-être que vous pourriez dire un mot, suite à la levée du secret fiscal entre administrations fiscales, de l'évolution du métier de la banque privée qui n'a plus rien à voir avec la situation que nous connaissons avant.

Pascal DURAND ensuite pourrait faire part de la différence avec laquelle les modèles bancaires notamment coopératifs se sont comportés pendant sur la période. Et puis peut-être la façon avec laquelle le nouveau corpus réglementaire prend, ou non, en compte la spécificité du modèle coopératif.

Enfin, Pascal GANTENBEIN pourrait conclure cette première partie en traçant quelques perspectives pour les banques de demain.

Avant de laisser la parole à Christian de BOISSIEU, vous parlez dans la langue que vous souhaitez, et au bout d'une heure, nous passerons la parole à la salle et nous aurons un débat. Je vous laisse la parole.

III) Intervention de Christian de BOISSIEU

Christian de BOISSIEU

Jérôme, merci. Bonjour à tous. Merci à Joseph d'AUZAY d'avoir pensé à moi pour ce Congrès. Je retrouve beaucoup d'amis dans la salle, et j'allais dire que des amis. Je retrouve aussi d'anciens élèves. Pascal DURAND m'a dit qu'il avait été mon élève. C'est à la fois très sympa de retrouver ses élèves, mais cela donne un coup de vieux. Cela veut dire que je ne suis pas tout jeune, mais vous l'aviez compris, que je n'étais pas tout jeune. Mais je suis ravi d'être avec vous.

J'ai compris au fond Jérôme, que la question que tu poses, ou qui nous est posée est la suivante, c'est comme cela que je l'ai prise : quelles leçons je tire, qu'est-ce que je retiens de ces dix ans, 2008 - 2018, y compris pour l'avenir, même si je ne sais pas bien faire des prévisions ? Quelles leçons je tire ? Quelles tendances se dessinent ? Quelles sont les conclusions que je tire de ces dix ans ?

Il y avait une première question que je me suis posée : est-ce que cette décennie a été ce qu'on appelle en anglais *a lost decade* ? Vous savez que c'est un concept qu'on a appliqué au Japon, pas pendant dix ans, mais pendant 20 ans. En fait, c'était *two decade*, deux décennies perdues au Japon.

Je pense que pour nous, en tout cas en Europe, cette décennie n'a pas été totalement perdue. En tout cas, je l'espère. En ce sens que c'est compliqué, et c'est encore compliqué aujourd'hui, mais ce n'est pas perdu, si nous savons en tirer les leçons. C'est pour cela que je reste optimiste malgré tout, dans ce contexte difficile que tu as amorcé, et sur lequel je vais revenir. Parce qu'en tant qu'économiste, si je suis pessimiste, il vaut mieux que j'aïlle me coucher. J'ai présidé le Conseil d'analyse économique du Premier ministre pendant dix ans en France. Si je disais aux Premiers Ministres successifs que j'ai connus, il n'y a rien à faire, il valait mieux que je démissionne. Ce qui m'intéresse c'est plutôt le verre à moitié plein que le verre à moitié vide.

Neuf points, un peu plus d'une minute par point pour souligner les questions que je me pose à la lumière de cette décennie, quand je me projette dans l'avenir.

Premier point, je pense que nous, spécialement en Europe, sommes toujours à la recherche de ce que j'appelle la croissance perdue, à la recherche de la croissance perdue, ce n'est pas le titre d'un film. Cela pourrait être le titre d'un film, mais les Américains ont retrouvé un bon rythme de croissance. Le Japon n'a rien retrouvé du tout, mais cela fait 30 ans qu'ils ne retrouvent rien comme croissance, donc ce n'est pas nouveau. Les pays émergents, j'en dirai un mot tout à l'heure.

Le problème de l'Europe, c'est que nous n'avons pas retrouvé les niveaux d'avant 2007, dans la plupart de nos pays. Je ne suis pas du tout partisan de la théorie de la stagnation séculaire, qui est à la mode chez les économistes, et qui consiste à dire on va dans le mur. Ce n'est pas du tout mon avis. Le Club de Rome a eu tort. Les partisans, aujourd'hui, de la stagnation séculaire vont avoir tort parce que je crois qu'ils sous-estiment l'innovation, la capacité d'invention et d'innovation de l'Homme, au sens de l'homme et de la femme.

Mais même si je ne crois pas à la thèse de la stagnation, je pense que nous avons des problèmes de fond, et nous avons des problèmes de mesure. En particulier, il y a un point très important quand on travaille en économie, on constate qu'il y a un ralentissement des gains de productivité qui est assez général et qui pèse sur la croissance potentielle et la croissance effective. Mais ce ralentissement des gains de productivité résulte aussi de problèmes de mesure.

Le paradoxe de Solow qui avait été inventé il y a 20 ans, quand Robert Solow, prix Nobel, disait : « les ordinateurs sont partout sauf dans les statistiques. » Aujourd'hui je pense que la révolution digitale est partout sauf dans les statistiques. Nous n'avons pas les bons instruments pour mesurer l'impact de ce qui se passe en matière de technologie sur la croissance et sur la productivité.

Premier thème, à la recherche de la croissance perdue, surtout pour nous en Europe.

Le deuxième sujet de la décennie passée et qui est un sujet pour le présent et l'avenir : remise en cause partielle de la mondialisation. La crise mondiale a conduit à un débat, mais aussi une remise en cause de la mondialisation, dans les faits et dans les esprits.

Dans les faits, vous avez un début de fragmentation commerciale. Je ne parle pas de protectionnisme, je parle de fragmentation. Et les discours de Monsieur TRUMP ne sont guère rassurants, on y reviendra. En matière financière qui nous réunit, vous avez également des éléments de fragmentation financière, disons qu'il y a moins de mouvements de capitaux au plan international que ce qu'on avait avant 2007. C'est prouvé dans les études des économistes. Les épargnants ont tendance avec la crise, avec l'incertitude à se replier sur leur marché domestique. Moins de mobilité internationale des capitaux qu'avant 2007. C'est ce que j'appelle un début de fragmentation.

Ce sont les faits : remise en cause de la mondialisation dans les têtes, avec tout le débat sur mondialisation et inégalités. Je dirais, sur cette question qui est très importante dans les débats économiques, politiques et sociaux, pour faire bref, que la mondialisation a permis aux pays du Sud de rattraper, mais elle a creusé dans beaucoup de pays, les inégalités domestiques. Il y a un effet différent, cela a accéléré le rattrapage des pays en

développement et des pays émergents par rapport aux pays avancés, mais cela pose le problème de la soutenabilité, ou non des inégalités dans chacun de nos pays.

Ce débat, je pense qu'il va rester sur la table et vous l'avez compris comme moi, il engendre les populismes. Il va peser sur les prochaines élections, comme il a pesé sur les dernières élections.

Troisième tête de chapitre, leçons que je tire de la décennie passée pour le présent, et j'allais dire, je crains pour l'avenir à un monde sans pilote, et sans pilotage. J'ai applaudi le G20 en 2008 - 2009, pas parce que Nicolas SARKOZY présidait l'Europe à l'époque en tant que Président de la République française. Le G20 a été utile pour relancer et ouvrir les grands chantiers dans le domaine bancaire et financier, sommet d'avril 2009 et sommet de Pittsburgh de l'automne 2009.

Où en est le G20 aujourd'hui ? *No where* ! Nulle part. Il se réunit. A quoi il sert ? A mon avis pas grand-chose. Je crains que cette évolution du G20 nous rappelle celle du G7 avant lui. Nous sommes dans un monde sans pilote, mais cela existait à mon avis avant Monsieur TRUMP, et ce n'est pas l'arrivée de la nouvelle administration américaine qui va améliorer les choses.

Quatrième thème, j'en ai neuf : une Europe sans boussole. Nous en avons parlé. Je suis très européen dans mon pays, j'ai appelé à voter pour Maastricht. Je suis un partisan de l'euro. Je suis presque aujourd'hui un amoureux un peu déçu. Excusez-moi de parler comme cela, par rapport à l'Europe, mais j'espère pouvoir renouer le fil de mon amour quand même. Je voudrais prendre deux sujets qui illustrent mon propos pour ne pas rester trop général sur l'Europe.

L'union bancaire pour les pays de la zone euro, c'est bien, mais pour l'instant nous allons parler de la résolution. Excusez-moi, ce que nous avons vu en Italie, ce que nous avons vu en Espagne n'est pas exactement ce que j'attendais du pilier 2 de l'union bancaire qui s'appelle la résolution des banques au niveau européen. On a du mal à mettre en œuvre le pilier 2 tel qu'il a été prévu. Le pilier 3 vers une assurance des dépôts au niveau européen et au niveau fédéral, c'est un sujet totalement bloqué pour des raisons politiques. L'Allemagne n'en veut pas, et elle n'est pas la seule à ne pas vouloir : la Finlande n'en veut pas, les Pays-Bas n'en veulent pas. Je pense que l'union bancaire pour l'instant est un peu au point mort. La question qui se pose pour l'avenir c'est : est-ce qu'on va pouvoir faire vivre dans la durée l'union bancaire, si on n'avance pas sur le pilier 3 ? La supervision par la BCE marche pas mal. La résolution ? L'assurance des dépôts : 0.

L'union des marchés de capitaux, ce sont les 28, ce n'est plus la zone euro. Nous avons conçu l'union des marchés de capitaux avant le Brexit. On pensait la faire avec Londres. Aujourd'hui à la lumière du Brexit, l'union des marchés de capitaux, il faut la faire, non seulement sans Londres, mais il faut la faire contre Londres.

Je pense que c'est une des difficultés que nous rencontrons. Je travaille beaucoup, je suis au régulateur dans mon pays, je suis au collège de l'Autorité des marchés financiers, régulateur national. On travaille sur l'union des marchés de capitaux, mais quand vous regardez les sujets : la relance de la titrisation en Europe ; développer l'accès des PME aux marchés financiers. Il y a des textes qui ont été pris, il y a un texte européen sur le *crowdfunding*, la finance participative. Aujourd'hui, il n'y a pas de texte européen sur les ICO. Or les cryptomonnaies, les ICO, cela n'a pas de frontière que je sache.

En France, on est en train avec la loi PACTE, de prendre un texte sur la régulation des ICO. L'AMF, à laquelle je participe, va être partie prenante, mais sur des sujets qu'on croyait précis, pour résumer : Union bancaire : les 19, Union des marchés de capitaux : 28 et 27 sans la Grande-Bretagne... Nous ne sommes pas spécialement brillants.

Cinquième sujet : que dire du processus de réglementation de la finance qui a été quand même au cœur de cette décennie, vous l'avez dit. Je suis régulateur, j'ai été pendant 25 ans régulateur bancaire auprès de la Banque de France. Maintenant je suis à l'AMF, l'Autorité des marchés financiers. Je passe une partie de ma vie à m'occuper de

réglementation. Qu'est-ce que je pense ? Je pense que la réglementation bancaire et financière doit avoir deux objectifs et pas 36.

Premier objectif : la stabilité financière. Nous en avons parlé dans la présentation de mon collègue.

Le deuxième objectif qu'on oublie un peu, la réglementation bancaire et financière doit aussi se préoccuper du financement adéquat de l'économie réelle.

La finance n'est pas un objectif en soi. La finance est un moyen au service de l'investissement, et doit être un moyen au service de l'investissement, de la croissance et de l'emploi. Est-ce qu'on a trouvé depuis dix ans le bon équilibre entre ces deux objectifs : la recherche de la stabilité financière, le financement adéquat de l'économie réelle ? Ma réponse est non. Nous n'avons pas trouvé le bon équilibre. Nous n'avons pas mis en place le bon calibrage, on dira en anglais *calibration*. Nous n'avons pas trouvé le bon calibrage entre ces deux objectifs.

Je pourrais prendre l'exemple de Bâle 3. On pourra y revenir dans le débat. Pour moi, Bâle 3 était nécessaire, mais finalement va vraiment poser des problèmes au financement des PME dans les années qui viennent. Cela va vraiment poser des problèmes au financement du long terme qui va financer le long terme dans nos économies, dans les années qui viennent avec Bâle trois.

Je pourrais aussi ouvrir un débat sur Solvacy 2, Solvabilité 2. Je ne suis pas en train de remettre en cause ces réglementations nécessaires. Je suis en train d'ouvrir le débat sur le bon calibrage ou le calibrage optimal qui à mon avis n'a pas été trouvé. Il faut en tirer les conséquences pour les années qui viennent.

Sixième point, j'accélère. Merci aux banques centrales. Quand je regarde la décennie passée, *Thanks to the central banks*. Sans les banques centrales, nous serions aujourd'hui en déflation mondiale. Je pense qu'il faut le reconnaître. Les banques centrales ont joué les pompiers, elles ont mis en place et ont su innover par des politiques monétaires non conventionnelles. Chapeau !

Il y a un prix à payer. Il n'y a pas de free-lance dans la vie. Le prix à payer, c'est qu'on vit aujourd'hui dans un monde où il y a beaucoup de liquidités. Il y avait beaucoup de liquidités avant 2007, il y a encore plus de liquidités. Le prix à payer, c'est qu'en jouant le rôle massif de *lender of last resort*, de prêteur de dernier ressort, les banques centrales alimentent des bulles et donnent des armes sans le vouloir à la spéculation.

C'est le monde dans lequel nous sommes : nous passons d'une bulle à l'autre et cela va continuer dans les dix ans qui viennent. Depuis 20 ans, nous passons d'une bulle à l'autre. Une bulle chasse l'autre. Aujourd'hui, il y a une bulle sur une partie du marché obligataire, il y a d'autres exemples de bulles. Je ne suis pas sûr qu'il y ait une bulle sur les marchés d'actions. Il y a une bulle sur les valeurs du digital, sur certaines valeurs du digital. Et je sais en tant qu'économiste que toute bulle finit par éclater. Je ne sais pas quand, mais je sais qu'elle finit par éclater.

Je dis quand même, malgré ces inconvénients des politiques monétaires qui ont tout lâché, merci aux banques centrales. Parce que je pense qu'on ne les remercie pas assez. Maintenant, tu l'as dit, nous sommes dans un processus de normalisation. La grande difficulté des deux ou trois prochaines années va être de passer d'un régime de taux d'intérêt à l'autre, au plan mondial. Passer d'un régime de taux bas, proche de 0 vers un régime de taux qui vont redevenir nettement positifs. La courbe des taux d'intérêt va redevenir nettement plus pentue. Les taux d'intérêt à long terme ont déjà monté 130 points de base aux Etats-Unis depuis un an et demi. Cela va continuer, j'allais dire grâce ou à cause de Monsieur TRUMP et de son programme budgétaire et fiscal, on pourra en reparler.

Mais cela, c'est le sujet. Nous, régulateurs, on regarde ce qui peut se passer sur le marché obligataire mondial dans les deux ou trois ans qui viennent. Le débat sur les *gates*, sur les fonds. Est-ce qu'il faut autoriser les fonds à mettre des portes, à mettre des *gates*,

s'il y a un *run* sur certains fonds ? C'est un débat concret. Nous avons pris des textes en France, au niveau européen également : la directive AIFM, dont je parlais tout à l'heure prévoit cela.

Septième, je peux aller plus vite. La révolution digitale n'est pas finie. Elle a commencé dans cette décennie passée. Il y a un sujet qui m'intéresse, mais que je n'ai pas le temps de développer : l'impact sur votre secteur et notre secteur bancaire et financier. Je suis persuadé que la révolution digitale, qui n'est pas finie, va se traduire par des réductions d'effectifs dans le secteur de la banque et de la finance dans les années qui viennent. C'est le débat banque et *Fintech*.

Ce que j'espère en tant qu'économiste c'est que ça sera compensé par des créations ailleurs. Je ne crois pas que la banque et la finance vont compenser dans les dix ans qui viennent les destructions d'emplois qui seront dues au digital. Il faut attendre des compensations ailleurs. C'est le débat. Est-ce que cela va être compensé ou pas ? Est-ce que cette révolution industrielle est comme les autres, ou pas ?

Huitième, et avant-dernier défi : légitimer des nouveaux objectifs affectés à la finance. Je pense que ce qui s'est affirmé dans cette décennie passée va encore plus affirmer la légitimité des objectifs ESG, ISR, RSE, l'environnement social, la finance verte, la finance durable. La COP 21, qui aujourd'hui n'est pas financée, il faut dire les choses comme elles sont. Le financement de la COP 21 va être un des sujets pour la sphère financière au plan mondial dans les années qui viennent, le financement de la transition énergétique. Mais cette affirmation d'une finance qui devient plus durable, plus responsable, plus à long terme, cela va être là.

Le dernier point qui va me servir de conclusion : il y aura forcément une prochaine crise financière, et elle viendra de là où on ne l'attend pas. Parce que si on l'attend, on prend des mesures préventives aujourd'hui pour éviter qu'elle arrive. On sait traiter la crise du passé. On ne sait pas anticiper la crise de l'avenir.

Je viens de terminer un papier sur d'où pourrait venir la prochaine crise financière. Je passerai en revue le *shadow banking* en Chine, qui me fait peur. Je passe en revue le marché obligataire qui me fait peur. Je passerai en revue les marchés émergents qui me font peur, l'Argentine, la Turquie, l'Afrique du Sud, le Brésil. La crise de 2007 vient des Etats-Unis, peut-être que la prochaine viendra des pays émergents comme celle de 1997. Je passe en revue, disons-le, la nouvelle bulle technologique aussi qui peut être à l'origine du problème systémique. Je passe en revue tout cela, mais en même temps, je suis incapable de donner une distribution de probabilité, et encore moins un calendrier sur tout cela.

Ce que je veux dire pour terminer, c'est que j'espère qu'ensemble, à la fois les autorités et le secteur privé ou les secteurs privés, on va être suffisamment raisonnable pour se laisser un peu de temps pour que cette prochaine crise financière n'arrive pas trop vite. Il y en aura forcément une, c'est absurde de dire qu'il n'y en aura pas. C'est absurde et irresponsable. L'histoire montre qu'il y a des crises, cela fait partie de la vie. De la même manière que dans la vie de chacun, il y a des crises, cela fait partie de la vie malheureusement, les crises.

Je dis qu'il ne faut pas qu'elle arrive trop vite, parce qu'il faut laisser le temps aux politiques monétaires et aux politiques budgétaires de se réarmer. Si dans six mois, il y a un problème systémique qui vient de Chine ou d'ailleurs, les banques centrales auront très peu de marges de manœuvre, parce que les taux d'intérêt sont encore trop bas pour qu'on puisse les baisser. Les politiques budgétaires ont très peu de marges de manœuvre, parce que les déficits publics sont encore trop élevés, dans beaucoup de pays pour qu'on puisse les augmenter.

J'espère, Monsieur le bourreau, si je puis dire, que nous avons encore un peu de temps devant nous avant la prochaine crise.

Merci de votre attention.

Applaudissements.

Jérôme BRUNEL

Merci, Christian, pour ce cadrage général sous forme de ces neuf défis. Heureusement que tu nous as dit que tu étais optimiste par construction. Mais effectivement, certains points nous permettent de penser que l'avenir n'est pas aussi sombre que certains des points que tu as décrits.

Je passe maintenant la parole à Philippe BRASSAC.

IV) Intervention de Philippe BRASSAC

Philippe BRASSAC

Merci Jérôme. Bonjour à toutes et à tous. Je vais enchaîner sur ce que Christian de BOISSIEU évoquait à l'instant, puisqu'il pense, et je pense qu'effectivement on peut s'aligner sur cette conviction, que les crises financières, d'une certaine façon, sont inévitables, sous quelque forme qu'elle soit et selon un timing qui n'est pas facile à prévoir. Pour le coup, la question qui m'est posée : est-ce que le système est beaucoup plus solide aujourd'hui qu'en 2008 ? Et quelle a été la nature des effets des régulations qui se sont empilées ? Positifs évidemment pour une partie et négatif, en effet, pour d'autres. Ce sont des questions évidemment cruciales et un peu difficiles.

Je voudrais l'instant d'un raisonnement, de telle sorte que mes conclusions qui sont un peu caricaturales soient bien perçues, poser un peu le vocabulaire. Parce qu'on se rend compte que dans cet univers, il y a beaucoup d'idées qui sont véhiculées par la sphère médiatico-politique et que, finalement, il y a un peu de confusion.

Je pense qu'il faut par exemple savoir de quoi on parle, lorsque l'on parle du système financier de façon générale. Vous avez d'ailleurs dû observer que selon les intervenants, dans un temps on utilise l'expression « les banques », parfois on dit « le marché », parfois, on dit « la finance », comme si tout ceci était à peu près la même chose.

Or nous en avons besoin pour comprendre la nature des régulations et leur impact, de poser deux choses : le système financier au sens large du terme, c'est tout ce qui relie autour de la planète, et de façon plutôt électronique aujourd'hui, une capacité d'épargne et un besoin de financement. Et dans ce monde totalement globalisé, il y a deux grandes voies principales : celle de l'intermédiation bancaire, qu'on connaît bien, qui consiste à prendre de l'épargne au passif, de la transformer en des crédits beaucoup plus longs à l'actif, et assumer ce risque de transformation. C'est donc le financement bancaire classique.

Puis il y a des financements plus directs, dits de marché, les plus simples à décrire sont les marchés actions, les marchés obligataires, et toute l'ingénierie qui peut être rajoutée à cela.

Pour comprendre la dangerosité du système, il faut rajouter que ces deux systèmes ne sont pas du tout étanches. Et pardon si le terme est difficile à traduire : ils sont intriqués, inextricablement liés de façon extraordinairement concrète.

Je vais prendre un ou deux exemples très simples. Vous savez qu'il existe l'interbancaire entre les bilans des banques. Pourquoi ? Parce qu'à tout instant, évidemment, même si vous êtes une banque réputée bien équilibrée, entre l'épargne et le crédit, ce n'est jamais égal à l'euro près. A tout moment, une banque a besoin d'aller chercher de l'emprunt monétaire. Et comme à tout instant, on peut en avoir pris trop, il y a des prêts monétaires qui sont faits dans le bilan des banques. A tout instant, la banque la plus équilibrée du monde a des emprunts monétaires et des prêts monétaires.

C'est ce qui relie tout simplement le système entre lui, avec la précision, si je peux m'exprimer ainsi, de l'horlogerie suisse, puisqu'à l'euro près, l'actif doit égaler le passif, et

le moindre grain de sable dans l'interbancaire va bloquer des machines qui ne sont pas problématiques entre elles, mais qui font que les liens peuvent se bloquer. C'est le premier point.

Pour ceux qui sont un peu plus dans les affaires, des banques dites de *CIB*, de *Corporate and Investment Banking*, je voudrais souligner un point dont les médias ne parlent jamais. Dans nos bilans, nous avons des activités dites de REPO parce que les banques sont pleines de titres, et que de temps en temps pour optimiser cela, on prête ces titres à une banque qui va vous donner du cash, et vice versa.

Et dans les systèmes bancaires, je peux prendre le cas du Crédit Agricole que je connais bien, mais c'est juste pour donner des ordres de grandeur, ces activités théoriquement d'optimisation accessoire et marginale de REPO, c'est à peu près de 200 milliards d'euros chez nous, aussi bien à l'actif qu'au passif. Et nous sommes probablement une des banques les moins allantes sur ces activités.

Autrement dit, à la taille du système bancaire, ne serait-ce que français et européen, les liens entre ceux qui déposent des titres et ceux qui versent du cash sont extraordinairement importants. Je m'arrête là-dessus juste pour qu'on comprenne bien que quand on veut sécuriser le système financier, on a affaire à une grande quantité de bilans bancaires, qui eux-mêmes sont interconnectés, et on a affaire à des activités de marché qui sont totalement liées et intriquées avec ces bilans bancaires.

S'il n'y avait qu'une conclusion à tirer à cela, c'est qu'évidemment le système financier mondial a un énorme besoin de maîtrise, de régulation, de simplification, de repérimétrisation, pour que des régulateurs, qui eux sont fragmentés, aient une capacité à faire en sorte que les risques dits systémiques puissent être contenus. Premier rappel méthodologique.

Le deuxième, qui est très connu, mais il est beaucoup plus concret qu'on l'imagine. On a bien grosso modo deux modes de financement de l'économie dans le monde. Je caricature, mais c'est une réalité. Un financement à l'américaine, à l'anglo-saxonne, où on finance plutôt l'économie par les marchés, la deuxième catégorie dont je parlais tout à l'heure. Et un financement plutôt à l'européenne, à la française, ce sont les crédits bancaires, les bilans des banques, qui pour les deux tiers sont les plus sollicités.

Je voudrais immédiatement pointer quelque chose qui est évident, mais qu'on ne mesure jamais assez, c'est que pour l'essentiel l'écart est dû aux crédits immobiliers. 50 % du bilan des banques en France est représentatif de crédits immobiliers, mais très peu aux Etats-Unis d'Amérique et dans le système anglo-saxon.

Or ces crédits immobiliers, lorsqu'on les regarde, et je ne juge pas, même si j'ai mon opinion sur la solidité de tel système par rapport à tel autre, grosso modo dans le monde anglo-saxon, ce sont plutôt des crédits immobiliers à taux variable, à taux révisable, le risque est porté par les emprunteurs par, au fond, l'économie et pas par le système lui-même. Ce sont des crédits accordés, et pardonnez-moi, c'est le terme consacré, sur la *loan to value*. Ce qui compte c'est que le gage ait une valeur supérieure au crédit, et non pas le *loan to income*, que vous ayez des revenus nécessaires dans le futur pour rembourser. Et massivement, en tout cas, lorsqu'ils sont de qualité, et a priori ils le sont dans deux tiers des cas dans le système anglo-saxon, ils sont titrisés. Ils ne sont pas gardés dans le bilan des banques, ils sont envoyés sous forme de titrisation plus ou moins complexe dans les systèmes.

Côté français, côté européen, côté reste de la finance anglo-saxonne, on a plutôt des financements à taux fixe, parce que la banque prend la responsabilité de la transformation. On a des financements d'abord accordés sur la base des revenus. Le gage n'est qu'une garantie au cas où, le *loan to income* est principal dans le raisonnement. Et on a surtout des crédits gardés dans nos bilans. D'abord parce que nous sommes responsables, et il vaut quand même mieux, lorsque vous avez accordé un crédit, que vous en restiez responsable dans le temps. Mais surtout, si on veut être pragmatique, parce que nous n'avons pas la titrisation en Europe. Au fond, Fanny Mae et Freddy Mac fournissent aux

Etats-Unis d'Amérique une sorte de garantie publique, ce que nous ne pouvons pas imaginer un seul instant en Europe.

Je m'arrête là aussi sur ce point pour montrer que le système est très complexe et il est très hétérogène. Je ne fais pas, à ce stade-là, de jugement de valeur entre l'un et l'autre. Mais il faut bien comprendre cela. Du coup, là, je rentre un peu dans le descriptif polémique, parce qu'avec un peu de recul, nous pouvons l'affirmer, il valait mieux faire partie des banques qui disaient : « nous avons fauté, nous aussi », que d'expliquer que l'on avait moins fauté que d'autres, c'était plus facile comme posture médiatique.

Mais la crise de 2008, et les prochaines seront différentes, c'est bien principalement : 1) un défaut de contrepartie des *subprimes* américains, qui individuellement étaient tenables, mais qui massivement ne l'étaient pas, et 2) la propagation dans le système de la perte de confiance, parce qu'au fond on ne savait pas où ils étaient, et comme chacun anticipe l'effet château de cartes qu'il peut y avoir dans les systèmes, la défaillance massive de dizaines de milliards ou de centaines de milliards de dollars des crédits américains propagés dans les systèmes a créé une crise qui est devenue mondiale.

Je rappelle cela, parce qu'aujourd'hui cela paraît être un peu « petit bras », mauvais joueur de rappeler que la crise était d'abord celle du crédit, celle des crédits immobiliers qui n'ont pas été remboursés par ceux à qui ils avaient été accordés. Maintenant que nous avons un espace, et surtout entre nous, plus facile pour l'exprimer, je voudrais rappeler qu'in fine, cette crise, même s'il y avait un continuum entre les deux, a distingué deux grandes catégories : les banques qui ont créé leur propre faillite, parce qu'au fond, elles avaient des bilans et des risques qu'elles n'ont pas pu assumer avec leurs fonds propres ; et les banques en bonne santé qui ont été congelées par la glacification du système, notamment l'arrêt du marché interbancaire.

Et je voudrais rappeler qu'à l'exception notoire du franco-belge Dexia, pas une seule banque française n'a été en difficulté dans ses activités, dans son coût du risque, dans cette crise financière. Simplement, le marché s'arrêtant, mais c'est un autre débat sur lequel je ne vais pas revenir, il a fallu évidemment que l'Etat intervienne pour redonner de la confiance, les fameux 300 milliards d'euros de garanties que l'Etat français a apportées au système. Il faut toujours rappeler que cette décision, qui était sans doute risquée, a quand même rapporté un bénéfice aux contribuables français, et non pas le contraire, puisque l'économie financière de cette décision a été plutôt un bonus de 4 à 5 milliards d'euros dans la finance de l'Etat français.

Voilà pour poser des sujets. Après, je vais être beaucoup plus rapide pour dire : au fond, qu'est-ce qui s'est passé en termes de régulation ? Et qu'est-ce qu'on peut en tirer ? D'abord les points positifs, et comme vous allez le constater, j'ai soit l'esprit critique, soit un diagnostic simplement critique. Je trouve qu'il y a des points positifs, mais il y a quand même beaucoup de points négatifs.

Les points positifs, c'est qu'à l'évidence on nous a demandé de monter des murs beaucoup plus hauts autour de quelque chose qui n'a pas trop changé. Si on raisonnait à définition constante des risques pondérés, on nous demande aujourd'hui à peu près cinq fois plus de fonds propres qu'il y a dix ans. Je ne dis pas que nous en avons cinq fois plus, parce qu'on était déjà au-dessus des minima et de loin, mais grosso modo, les murs de fonds propres et de liquidité à garder en propre sont cinq fois plus hauts que dans le passé. Premier point. Évidemment, cela stabilise naturellement le système.

Et puis il y a réellement eu une volonté, et une décision rappelée par les uns et les autres, d'essayer de se dégager des *too big to fail*, de lutter contre le côté systémique, de pénaliser la taille des systèmes bancaires. Et pour parler de systèmes qu'on connaît mieux en France, celui de BNP Paribas est passé de 2 300 milliards d'euros de bilan à 2 000 euros, et le Crédit Agricole a dû passer de 2 000 milliards à 1 800. Mais en même temps, on voit bien que cela n'a pas changé la nature du risque. Il y a toujours de très gros établissements dont le risque systémique est évidemment toujours présent.

Et je rajoute à ce stade, les points qui me paraissent les plus importants, et non pas en lieu et place des effets positifs, et qui sont potentiellement les effets négatifs de cette régulation telle qu'elle a été conduite, telle qu'elle était déterminée. Je voudrais en pointer simplement trois, je pourrais faire d'autres développements, mais je n'en ai pas le temps. Le premier, c'est que pour des raisons d'ailleurs que Christian de BOISSIEU pointait du doigt, et que je comprends parfaitement, la planète ayant pris la décision de réguler et de re-réguler au niveau mondial, nous avons naturellement une sorte d'harmonisation, d'uniformisation de cette régulation.

Et là, ce n'est pas la peine d'aller chercher le moindre complot, lorsque vous harmonisez des systèmes, c'est le dominant qui l'emporte. C'est celui dont le chromosome est le plus présent dans la finance qui l'emporte. Et c'est naturellement le système de financement de marché à l'américaine qui largement l'a emporté dans la régulation. Je ne le dis pas de façon un peu théorique, je le pointe du doigt de façon très concrète, en montrant que la pression maximale essentielle a été mise sur la taille des bilans bancaires.

Évidemment, cela a fait beaucoup plus mal en Europe et en France, du fait que nous devons porter en plus des crédits immobiliers, contrairement aux banques américaines. Grosso modo, les banques américaines appliquent peu ou prou les mêmes régulations, mais à faire de la contraction sur les bilans bancaires en France notamment, et en Europe, c'est beaucoup plus contraignant pour les financements de l'économie, que le même effort sur les bilans bancaires américains qui largement déversent encore une grosse partie de leur financement sur les marchés.

Pour ceux qui sont dans la salle habitués à cela, ou moins, peu importe, cela s'appelle solvabilité, ratio LCR, ratio NSFR, ratio de levier. Tout cela porte comme objectif de réduire la capacité de crédit à l'intérieur du bilan à fonds propres constants.

Et comme évidemment Christian de Boissieu l'a rappelé, nous n'avons pas été capables jusqu'à présent de créer un marché des capitaux équivalent et en relais des Américains, nous avons la double peine : des bilans bancaires plus petits et pas de marchés de capitaux. Nous ne sommes pas, pour beaucoup d'entre nous, des champions de la titrisation. Mais si nous ne pouvons plus porter les crédits immobiliers dans les bilans, et qu'en même temps, nous ne pouvons pas les titriser, nous voyons bien que cette règle mondiale, cette harmonisation, Bâle 3, ce sont des règles mondiales, qui nous affectent beaucoup plus dans le financement de l'économie européenne, que c'est le cas évidemment du côté américain.

Je ne peux pas ne pas pointer sur ce point, quelque chose de très précis, qui il y a sept ou huit ans nous aurait paru invraisemblable. Nous avons maintenant comme contrainte lors des *asset quality review* de rendre compte du *loan to value*, et pas du *loan to income*. C'est-à-dire que maintenant, concrètement, quand le régulateur vous demande la qualité de vos crédits immobiliers, il prend le *loan to value*. Il dit : « vous pouvez regarder le *loan to income*, mais au fond, cela ne nous intéresse pas. Cela ne fait pas partie de l'appréciation ni des stress tests ni de toute autre chose. »

Voilà le genre de changement de paradigme et culturel absolument *subprime* qui a fait tant couler d'encre, il y a dix ans et qu'entre-deux, il n'y ait pas un début de régulation anti-*subprime*. Rien du tout. Il n'y a pas un début de texte qui aurait été sans doute excessif, caricaturalement, comme toujours, qui aurait dit : « ce n'est plutôt pas bien de faire des crédits variables que sur la valeur du gage que vous titrisés. » Rien. Et cette activité a repris naturellement, comme toutes les activités, dès lors que les marchés se sont rouverts, même s'ils ne sont pas rouverts comme dans le passé.

Deuxième et avant-dernier point que je voulais souligner dans les effets négatifs et secondaires de cette régulation, c'est que là où nous nous attendions à des augmentations des minima, en disant : « vous aviez des exigences de 5 % de fonds propres, cela ne suffit pas. Il en faut 8, 10, 12, 15, peu importe, un minimum à atteindre à partir duquel vous sentez libéré. »

En réalité, cela ne marche pas comme ça. C'est un système de nœud coulant, de benchmark mondial dans lequel en permanence les régulateurs resserrent l'exigence qui fait qu'un groupe peut aujourd'hui en France, comme le nôtre, avec plus de 14 % de solvabilité c'est bien. Mais si vous laissez la dérive actuelle, dans quelque temps à 14 %, vous apparaîtrez dans la queue du peloton, alors qu'à 11 %, on a aujourd'hui des banques qualifiées d'insuffisamment solvabilisées alors qu'elles étaient des championnes du système il y a quelques années.

Pourquoi le nœud coulant est-il problématique ? Parce que fondamentalement, sur le financement de l'économie, et je l'assume en tant que dirigeant de banque, nous devenons accessoirement des financeurs de l'économie et principalement des chasseurs de *risk weighted asset*. L'exercice annuel financier et budgétaire d'une banque, c'est de maîtriser les *risk weighted asset*, ce que tous les observateurs vous demandent de présenter, c'est-à-dire la mesure des risques pondérés sur lesquels il va y avoir des exigences de fonds propres. Et comme vous n'êtes jamais avec une marge suffisante, du fait de ce nœud coulant, nous avons des politiques qui, progressivement, nous font nous concentrer sur les *light weighted asset*.

Évidemment, si vous présentez une politique contraire, vous êtes massacré par les marchés, il faut aller vers les risques les plus faibles. C'est-à-dire laisser de côté les risques les plus élevés statistiquement, que sont notamment ceux des PME, ou de ceux qui ont été incidentés dans leur trajectoire professionnelle.

Insidieusement, et en plus, parfois, ce n'est pas la peine de nous pousser pour faire cela, mais le système pousse à ce que les banques se centrent sur les risques les plus faibles, accessoirement les moins margés, et qu'elles délaissent structurellement les risques les plus importants, par ailleurs non notables, parce que là, il faut apprécier le projet, l'entrepreneur, c'est du qualitatif qui ne rentre pas dans la standardisation internationale.

Je termine là-dessus pour rajouter un dernier point qui est assez préoccupant, c'est mon opinion et j'espère me tromper. Mais je pense que la systémicité de ce système est en train d'être aggravée. D'abord parce qu'il est assez surprenant de voir maintenant les régulateurs européens superviseurs appeler à une consolidation des systèmes bancaires. En français, c'est un accroissement de leur taille. Cela fait dix ans qu'on essaye de faire le contraire. Maintenant, on nous dit que cela serait quand même mieux qu'on se consolide et qu'on soit des acteurs plus lourds, même si d'ailleurs les freins à la consolidation technique sont évidemment toujours là.

A propos des mécanismes, et je suis sûr que je vais ouvrir un sujet polémique avec le Professeur de BOISSIEU, en parlant de la garantie des dépôts et je comprends que ce soit un sujet qu'il faille traiter globalement. Avec les mécanismes de FRU aujourd'hui, c'est-à-dire de cotisations en cas de mobilisation de fonds pour la résolution de banques qui seraient en très grande difficulté, je ne suis pas sûr que c'est très coûteux pour certains systèmes, mais admettons, on est en train de monter des montants extrêmement importants en dizaines de milliards d'euros pour qu'il y ait un fonds qui interviendra en urgence sur telle ou telle banque, pour gérer les résolutions.

Et maintenant, la France, parce que c'est surtout la France pousse à rajouter un *back stop* qui consiste à dire : si cela se déclenche, ça va être utilisé, alors immédiatement il faut recharger. Vous n'avez pas des matelas, vous avez des murs en béton qui font que chaque fois que vous utilisez quelque chose, il faut recharger. Autrement dit, vous allez voir en cas de problème, en urgence absolue, le rechargement de fond qui pèse aujourd'hui 35 milliards d'euros. Ce n'est pas tout à fait un détail. Et ce sera appel à tous.

Nous sommes quelques-uns à penser que pour le coup, il faut évidemment éviter que le contribuable, les Etats, paye in fine. Mais cette chose qui diffuse immédiatement le problème de l'un à tout le monde, c'est un risque systémique organisé et généralisé. Alors qu'à certains moments, il faut dire stop, l'Etat intervient, non pas parce qu'il va se faire

gruger et qu'il payera en dernier ressort. Mais il va intervenir et ensuite on verra comment les choses doivent être refinancées de façon régulière et de façon équilibrée.

Là encore, par de la régulation technique, on peut créer des mécanismes de diffusion systémique qui feraient que très concrètement, je m'arrête là-dessus. Une banque slovène ou le système slovène part en vrille, on nous appelle : 10, 20, 30 milliards d'euros pour aller recharger le FRU. Là, c'est tout le système qui est réinterrogé, et vous imaginez les effets itératifs qu'il peut y avoir là-dessus.

Je m'arrête là-dessus, et je pense que cela soulèvera beaucoup de réactions.

Applaudissements.

Jérôme BRUNEL

Merci, Philippe, pour ce panorama qui insistait sur les effets secondaires, notamment la cyclicité. Tu remarqueras quand même que je me suis gardé de t'interrompre. J'espère que tu le marqueras à mon crédit, même si nous avons dépassé l'horaire.

Je passe maintenant la parole à Aymo BRUNETTI.

V) Intervention d'Aymo BRUNETTI

Aymo BRUNETTI

Merci beaucoup. Je suis désolé de passer à l'anglais, mais en français, je recherche trop mes mots, donc je pense que cela va être un peu plus délicat.

En Suisse, le TBTF est un gros problème. Nous avons un problème accru avec les banques systémiques. Je sais que dans d'autres pays, il y a des banques qui ont une importance systémique également, mais en Suisse, ces banques sont vraiment gigantesques par rapport au PIB suisse. Même si l'UBS et le Crédit suisse ont chacun un bilan qui est plus important que le PIB avant la crise. C'était même le double de ce PIB, vous imaginez l'ampleur.

Vous pouvez vous imaginer qu'en 2008, nous avons vraiment eu un choc énorme, lorsque nous avons vu que l'UBS, l'une de ces banques d'importance systémique vraiment énorme, avait des problèmes absolument gigantesques. Le choc a été très grand. A l'époque j'étais à l'administration. Le choc, c'était surtout que nous n'avions pas le choix. Il fallait sauver cette banque, nous n'avions pas le choix.

Si nous avions échoué à l'époque, cela aurait été une catastrophe pour l'ensemble du système financier suisse qui aurait été balayé vraiment, cela aurait entraîné une récession et une énorme crise en Suisse. C'était absolument évident, à cette époque. Au bout de dix minutes, nous avons la certitude qu'il fallait absolument sauver cette banque, il n'y avait pas le choix.

C'était quelque chose qui avait été très préparé, fort heureusement. La BNS et les autorités étaient préparées pour cette situation. La BNS a repris certains des actifs mauvais dans la *bad banque* et la Confédération suisse a injecté des capitaux dans l'UBS, donc nous avons pu sauver la banque.

Mais depuis ce moment, il était absolument clair que le problème du TBTF était le principal problème politique qui ressortait de cette crise. En Suisse, il était très clair également que nous devons trouver une solution à ce problème. La façon dont nous avons procédé, après le sauvetage de l'UBS, une commission a été créée. La commission TBTF se composait de personnes de l'administration, de la BNS, mais aussi des grandes banques. C'était la façon suisse de gérer cette situation. Il y avait une commission mixte pour ainsi dire réunissant les banques et l'administration, pour essayer de trouver une solution.

Ce qu'il en est ressorti, c'est qu'en Suisse, c'est très dur de passer des lois. Pourtant, cette loi a été très rapidement adoptée. C'est une loi qui en a résulté. Fondamentalement, si vous voulez trouver une solution pour les problèmes TBTF, il y a deux façons de procéder.

La première est de dire : on force une banque à s'organiser d'une façon à résoudre la problématique. Par exemple, le *trading business* est séparé de la partie des affaires qui est dans l'important systémique, donc on sépare le négoce et la partie systémique. On force les banques à s'organiser d'une certaine façon.

L'autre façon de gérer la problématique, c'est de dire à la banque : vous pouvez faire ce que vous voulez, mais si jamais vous vous retrouvez dans une situation problématique, il faut que vous ayez suffisamment de capitaux propres, et suffisamment de possibilités de résolution des problèmes, et que nous ne soyons pas obligés de vous sauver.

Il y a donc deux façons et la Suisse a choisi la deuxième façon. Je pense d'ailleurs que cette deuxième solution est la meilleure. Il ne faut pas essayer de résoudre les problèmes de la crise financière pour toujours, mes collègues ont abordé cette problématique. Nous savons qu'il y aura d'autres crises financières, mais nous ne savons pas d'où elle viendra. Nous ne pouvons pas nous préparer à l'avance et cette crise sera différente des précédentes. C'est un peu comme essayer de gagner la guerre précédente. Si on essaye de procéder de la première façon. Nous essayons de résoudre les problèmes de la même façon que 2008, mais la crise sera différente.

La Suisse a choisi davantage de capitaux, la deuxième solution, davantage d'exigences en termes de capitaux propres pour ses banques.

J'en arrive à la partie résolution. Un point c'est de regarder un peu, la préoccupation qui se pose. Si la banque est encore en vie, elle a suffisamment de capitaux pour surmonter les périodes difficiles, même s'il y a les pertes qui peuvent être importantes, sans faire faillite.

Pour cette partie, nous avons augmenté les exigences en termes de capitaux propres, il était clair qu'en Suisse, nous voulions être parmi les leaders mondiaux, en ce qui concerne les exigences de capitaux propres pour ces banques. Même les grandes banques ont été d'accord de suivre cette voie. Aujourd'hui, ces grandes banques ont une exigence de 5 % de *leverage ratio*, de levier pour les capitaux, mais ce n'est qu'une partie de la problématique.

Ensuite, que se passe-t-il si la banque chute, échoue ? Le problème des TDFP peut être résolu, si on a une solution pour ce cas de figure également. Comme nous le savons tous, cette partie est la plus difficile à résoudre, car il faut avoir une situation où en l'espace d'un week-end même, on arrive à réorganiser la banque de façon à ce que les parties systémiques puissent survivre, malgré tout, et que l'on ne soit pas obligé de faire un sauvetage de la banque.

La Suisse aura fini de gérer ce problème fin 2019. En gros, il y a deux parties. La première partie, c'est que la banque doit être réorganisée de façon à ce que l'on puisse la diviser en l'espace d'un week-end, comme je viens de le dire. Vous avez vu les statistiques des banques. Aujourd'hui nous avons quatre grandes banques, en Suisse et non pas deux, et justement, c'est cette problématique qui est en cause.

C'est-à-dire que toutes les grandes banques sont organisées sous forme de holding, et il y a une banque suisse, domestique qui peut être pour ainsi dire subdivisée, séparée du reste de la banque en l'espace d'un week-end. C'est exactement cela, le concept, une précondition, disons, permettant de trouver des solutions. On peut séparer la banque.

Mais bien sûr que cela ne suffit pas, parce que si l'on sépare la banque et que l'on ne veut pas injecter l'argent des contribuables dans la banque pour capitaliser ces deux parties, il faut trouver les fonds ailleurs. C'est la deuxième partie de la résolution de la problématique.

Les banques sont forcées de détenir des obligations. La FINMA, l'Autorité des marchés financiers, peut décider qu'on passe des obligations en capitaux. Ces obligations sont transformables en capitaux très rapidement. Les banques doivent avoir les mêmes montants que pour le *going concern*. Il faut avoir des *bedding banks* pour ce cas de figure.

Fin 2019, la FINMA regardera les plannings des banques, et regardera s'il y a suffisamment de capitaux. Si c'est le cas, elle déclarera qu'il est possible de séparer la banque en un week-end. Si la FINMA au contraire décide que ce n'est pas possible de le faire, elle pourra ajouter des mesures supplémentaires, un dispositif supplémentaire.

Pour l'instant nous en sommes dans la phase où les banques sont en train de mettre en place des capitaux qui peuvent servir de garantie, de caution, et fin 2019, la FINMA pourra accepter ou non. Cette problématique TBTF, c'est la grande problématique qui se pose en termes de régulation en Suisse.

Je vais rebondir quand même en quelques mots sur ce que vous avez abordé. L'autre problématique qui se pose, qui est bien connue dans le reste du monde sur la Suisse, c'est la question du secret bancaire. Pour la faire brève, en Suisse, nous avons résisté pendant très longtemps contre l'échange automatique d'informations. A mon avis, nous avons résisté trop longtemps, puisqu'au bout du compte, nous avons été finalement forcés très rapidement d'accepter les standards internationaux, les normes internationales.

Nous avons pu grâce à l'OCDE contribuer à la façon dont la mise en œuvre de ces normes se ferait, mais enfin, cela aurait été mieux si la Suisse avait collaboré depuis le début, depuis plus longtemps. En 2013, nous avons été forcés d'accepter ces normes internationales, même si nous n'étions pas forcément favorables à cela, bien sûr. Nous n'en avons pas été réjouis, mais nous avons dû le faire.

Si je regarde la situation aujourd'hui, finalement, cela n'a pas été une catastrophe pour le *swiss private bankers*, les banques privées suisses. Bien sûr que cela a été un changement de paradigme parce que l'un des grands avantages du secteur bancaire privé n'est plus là. Il y a eu certaines craintes, on a cru que cela allait diminuer de moitié les banques privées en Suisse, mais cela n'a pas été le cas. Cette évolution ne s'est pas faite.

Bien sûr qu'il y a eu évidemment des impacts. Les banques privées qui se concentraient sur le secteur bancaire privé ont dû se restructurer, se réorganiser. Mais si l'on regarde dans l'ensemble les chiffres, les fonds, il n'y a pas eu de retraits massifs de fonds de la Suisse. Le niveau de fonds est même supérieur aujourd'hui, finalement, il n'y en a pas eu l'impact que l'on craignait.

Le gros avantage que nous avons, c'est que bien sûr, nous avons dû nous réorganiser, et nous avons perdu un avantage compétitif, mais le marché lui-même connaît une croissance absolument incroyable. Les fonds au niveau international ont connu une croissance absolument extraordinaire, surtout les fonds en provenance d'Asie. On a vraiment des croissances supérieures à 10 %, et cela compense, d'une certaine façon, cette évolution.

La Suisse a une longue expérience en termes de secteur bancaire privé. C'est véritablement un avantage compétitif qui n'a rien à voir avec la loi sur le secret bancaire et autres, mais c'est plutôt lié au haut niveau de qualité des prestations bancaires dans ce secteur. Au bout du compte, nous n'avons pas eu à affronter le choc que l'on craignait d'avoir à affronter, mais il y a quand même eu un grand changement de paradigme, une grande restructuration du secteur bancaire privé en Suisse.

Applaudissements.

Jérôme BRUNEL

Merci de vous être plié à traiter ces deux sujets qui n'ont pas de lien entre eux, mais qui nous permettent d'avoir une bonne vue sur la banque privée en Suisse et son évolution. Et surtout le sujet clé de la résolution, et souhaitons que nous n'ayons pas à connaître un fameux week-end où il faille traiter de très grandes banques.

Je passe la parole à Pascal DURAND.

VI) Intervention de Pascal DURAND

Pascal DURAND

Mon sujet c'était de regarder comment les banques coopératives avaient résisté à la crise de 2008. Je pense qu'il faut quand même rappeler quelque chose, c'est que cette fameuse crise de 2008 démarre en fait en août 2007. En août 2007, BNP Paribas déclare qu'ils ferment trois fonds monétaires, tout simplement parce qu'ils n'arrivent plus à valoriser certains actifs de ces fonds monétaires. Ces fameux actifs, ce sont des papiers de titrisation qui représentent des titres dans des titrisations, notés AAA. Ce sont des papiers qui ont une garantie de sécurité et de liquidité qui est optimum. Et en août 2007, ces papiers, plus personne ne sait comment ça marche.

Cela pose la question de lorsqu'on fait des activités financières de la représentation qu'on va se faire du risque qu'on a dans un actif. A partir d'août 2007, on assiste à une déconstruction progressive du paradigme qui s'était créé. Je rappelle que les banques américaines avaient 900 milliards de titrisations qui étaient parties dans la nature. Et la représentation qu'on pouvait avoir de la liquidité et de la qualité d'un actif se déconstruit au fil de l'eau, parce qu'on s'aperçoit que ce sont des actifs complexes et qu'ils ne répondent pas du tout aux qualités qu'on pouvait avoir.

Pour revenir à cet univers de la coopération, j'ai regardé des papiers qui sont sortis sur le comportement. J'ai regardé les banques coopératives., il y avait bien entendu la France, l'Allemagne, la Suisse, l'Autriche. Je vais mettre l'Espagne après, parce que les banques strictement coopératives en Espagne, c'est moins de 10 % du marché, mais les banques coopératives espagnoles se sont plutôt bien comportées. Ce sont les Caisses d'Epargne espagnoles qui se sont mal comportées.

Le monde coopératif, si on prend une constante, je vais faire un raccourci. En gros, les réseaux de banques régionales se sont très bien comportés. Ce sont plutôt les organes centraux qui ont eu des difficultés. Pourquoi les organes centraux ? Sans doute parce que les organes centraux ont des problématiques de gestion de liquidité, ont des problématiques de diversification des risques et qu'on est amené à partir sur des terrains qu'on va moins bien maîtriser.

Si je fais un parallèle avec cette problématique de titres notés AAA, c'est vrai qu'on peut avoir la tentation de créer des réserves de liquidité avec ce type de papiers, qu'on va penser de très bonne qualité et qui, du fait de l'évolution des choses se révèlent des papiers qui sont beaucoup plus complexes qu'on ne pensait. Egalement les agences de notation nous poussent à faire des opérations de diversification, et là, on va sur des terrains qui sont moins bien connus.

Quand on prend les réseaux de banques régionales, nous avons un très bon comportement. On a vu que Raiffeisen s'est créé fin du dix-neuvième siècle, le Crédit Mutuel pareil, le Crédit Agricole... On a une histoire, on a une proximité et on maîtrise les opérations que l'on réalise. Et on a des bilans qui sont équilibrés avec des dépôts, des crédits, on a des positions emprunteurs, mais globalement on a des bilans qui sont solides.

Et surtout le fait que nous ayons cette proximité, nous avons une capacité à maintenir de la confiance. Je crois qu'il est fondamental dans un système financier d'avoir une confiance dans les actifs que l'on détient. Et c'est vrai que le modèle des banques coopératives, notamment avec notre système de gouvernance, c'est qu'on est contraint, quand on dirige une banque régionale, de rendre compte à un conseil, d'expliquer tous les mois ce qu'on est en train de faire.

Nous avons donc un lien de confiance, une solidité de confiance qui est fondamentale. Et dans des crises, notamment des crises de liquidités, on sait qu'une banque est finie, à partir du moment où il y a un *bank run*, où les gens viennent retirer. Le modèle coopératif

est solide, parce qu'il est dans l'économie réelle. A partir du moment où il ne fait pas de bêtises, il résiste très bien.

Dans nos organisations de réseau, puisqu'en général, on est organisés avec des banques régionales qui sont structurées autour d'un réseau, ce qui est fondamental, c'est la façon dont se construit ce réseau. Nous allons revenir tout à l'heure sur les problématiques qui sont ce que nous demandent aujourd'hui les régulateurs. L'architecture du réseau, la façon dont on gère les règles de solidarité, dont on gère les règles de contrôle, cette architecture est fondamentale dans la résistance du système.

Quand on voit les Caisses d'Epargne espagnoles, il y a eu une rupture dans la construction du réseau. C'est-à-dire que la loi espagnole avait permis aux Caisses d'Epargne de sortir de leur territoire. Dans nos réseaux, nous avons un principe qui est très important, c'est ce principe de territorialité, c'est que chaque banque régionale a son territoire et opère sur son territoire.

En fait, chaque banque régionale a intérêt à coopérer avec les autres, parce qu'ils ne sont pas concurrents avec les autres. A partir du moment où vous commencez à déconstruire un réseau, et à faire rentrer en concurrence des opérateurs, vous allez faire rentrer de nouveaux risques.

L'une des grandes sources de la crise des Caisses d'Epargne espagnoles, c'est qu'elles sont rentrées en concurrence les unes avec les autres. Elles n'ont plus coopéré, et aujourd'hui elles ont créé un réseau pléthorique, qui n'est absolument plus efficient.

Un point qui est, je pense, tout à fait fondamental dans nos organisations coopératives, c'est de savoir conjuguer cette proximité, qui est un facteur de confiance, et quand ça secoue, on vérifie que la confiance est fondamentale. Je dirigeais à l'époque une banque régionale, on a collecté beaucoup parce qu'on avait une image de stabilité, on était connu.

Ce point est fondamental, mais l'autre point fondamental, c'est la discipline de réseau et tout ce qui est rupture dans une discipline de réseau, c'est un facteur de risque, parce que cela entretient des doutes sur la confiance, notamment en cas de crise.

Quand on discute aujourd'hui avec les régulateurs, dans l'évolution de la régulation, je vais retenir trois points. La première chose, c'est que nous avons eu des difficultés, notamment sur la représentation de nos fonds propres, la représentation du capital avec les parts sociales. On pensait que le problème était réglé puisqu'on avait la problématique, notamment de rembourser ces parts sociales, de la stabilité du capital. On a mis des systèmes de *gates*, on pensait que c'était réglé. On sait que les normes sont en train d'être discutées, mais je pense qu'on arrivera à démontrer que notre organisation et nos capitaux sont aussi stables qu'une banque classique, que des actions capitalistes.

Le deuxième point, bien entendu, c'est la solidarité, et là, on touche à l'organisation du réseau. La solidarité joue particulièrement quand on va commencer à discuter des problématiques de résolution, qui est un point central. C'est comment peut-on mettre en résolution une structure coopérative ? D'abord, ce qu'on répond, c'est qu'on est très capitalisé. L'hypothèse d'une résolution est peu probable, mais il faut qu'on réponde à l'exercice.

Cela pose la question pour nous de la circulation des fonds propres dans les réseaux, de la circulation des actifs dans les réseaux. C'est une question complexe pour les uns et les autres. Les trois banques coopératives françaises ont réussi à établir que dans le système des organes centraux, il y avait une solidarité qui fonctionnait, et que cette solidarité était optimale. Aujourd'hui, je considère que cela fonctionne bien.

Après, je sais qu'en Europe, vous avez les systèmes de type IPS qui sont plus complexes. Mais c'est un sujet central au niveau de la régulation, de pouvoir montrer qu'un groupe coopératif peut rentrer en résolution, sachant qu'il ne faut pas confondre la résolution avec la liquidation. Une résolution, c'est qu'en 48 heures, vous prenez un groupe bancaire et vous organisez la poursuite de ces fonctions critiques.

C'est un exercice complexe avec nos organisations et je pense qu'au niveau de la régulation européenne, collectivement, il faut qu'on arrive à définir sans doute des règles : comment le monde coopératif peut-il concilier ces impératifs d'urgence ? Nous avons un mérite dans notre gouvernance coopérative, c'est qu'on discute, c'est long, mais quand une décision est prise, elle est prise. Par contre, on discute et c'est long. Ce n'est pas compatible avec un mécanisme de résolution. Il faut qu'on montre aux autorités de résolution que nous pouvons résoudre ce type de problème, d'où des discussions complexes.

Le dernier point qui nous pose vraiment débat vis-à-vis des résolutions, c'est notre mode de gouvernance. Aujourd'hui, ils ont tendance à demander des administrateurs qui vont être des experts. Or, par définition, nos administrateurs ne sont pas des experts. Ils nous demandent également des administrateurs « indépendants ». Je considère que des administrateurs d'une banque coopérative sont indépendants parce que les règles d'intérêt dans une banque coopérative ne sont pas les mêmes règles d'intérêt que dans une banque capitaliste.

Il y a un vrai débat sur notre modèle qui a montré qu'on avait un système particulièrement résilient, et je pense qu'il est performant, et la vision que se font les régulateurs de ce que doit être une gouvernance performante. Il ne faut surtout pas que dans les années qui viennent, on ait des conseils qui se transforment en conseil d'experts.

Si je reboucle sur 2007, les experts en 2007 avaient décidé qu'une titrisation de *subprimes*, cela valait du AAA pour les tranches extrêmes. Nous avons vu que ce n'était pas la peine. Je pense qu'une de nos forces est justement d'avoir une supervision et une gouvernance avec des gens qui sont de bon sens, qui conduisent nos entreprises et surtout qui savent poser les bonnes questions, ce que des experts ne savent pas forcément.

Là, nous avons tous collectivement un travail de défense de notre gouvernance à conduire. C'est un facteur de stabilité, quand on parle de systèmes financiers. Notre gouvernance est un facteur de stabilité.

Applaudissements.

Jérôme BRUNEL

Après vos propos, vous êtes chaleureusement applaudis, parce que c'est effectivement des sujets qui nous tiennent à cœur. Monsieur Pascal GANTENBEIN, c'est à vous de conclure. Et comme tout orateur qui passe en dernier, évidemment, il n'a pas un temps infini.

VII) Intervention de Pascal GANTENBEIN

Pascal GANTENBEIN

Merci beaucoup, mais c'est toujours le risque de mettre un professeur à la fin, cela peut durer.

J'aimerais bien conclure, comme nous avons agréé avec quelques réflexions quant au futur. C'est clair, vous voulez tous savoir quel est le futur de *Banking*. Je ne le sais pas, bien sûr, et je pense que personne ne le sait ici. Mais on peut au moins discuter de quelques réflexions.

J'ai trois observations que j'aimerais partager avec vous. Tout d'abord j'aimerais faire une référence à quelques réflexions que mon collègue Christian de BOISSIEU a élaboré avant, c'est autour de la désintermédiation. Je pense que nous sommes au seuil d'une grande phase de la désintermédiation financière. Cela a déjà commencé. Ce n'est plus seulement l'automatisation que nous avons des processus bancaires, cela a déjà commencé, il y a longtemps.

Aujourd'hui, nous parlons de la digitalisation, cela comprend beaucoup plus que l'automatisation. On estime que même aujourd'hui, ce sont à peu près jusqu'à 98 % des processus bancaires qui pourraient être automatisés. Ce sont toutes les transactions standards, et je pense qu'au moins une partie de ça, on va voir à l'avenir. Ce sont finalement les prestations et les transactions non standards que nous aurons certainement encore, qui sont beaucoup plus demandées peut-être et beaucoup plus élargies, là où l'éducation des conseillers bancaires devient certainement beaucoup plus importante. C'est un mouvement que l'on a de certaines transactions automatisables et de l'autre, où nous avons beaucoup plus à faire à l'avenir.

Nous avons aussi la compétition dans ce domaine. Si nous pensons dans le marché à Google et à d'autres qui ont déjà aujourd'hui beaucoup de services bancaires. On peut dire que c'est juste quelques parties, mais on voit que l'histoire très courte nous raconte que cela ne reste pas là où c'est maintenant.

Ce qui compte, c'est la proximité, c'est l'accès au client, et c'est pour cela que je suis aussi confiant dans ce modèle de Raiffeisen. On avait la discussion auparavant de savoir si j'attribue la valeur. Oui, j'attribue la valeur, parce que cela est exactement là où on a l'accès au client, où on peut, quand on est en contact avec le client, ajouter des services qui sont importants.

La deuxième observation, c'est l'exploitation de la clientèle existante. Cela ne semble pas très joli, mais en fait il se traite des services additionnels. C'est incontournable qu'on ajoute des services à des produits de base que nous avons aujourd'hui : les produits hypothécaires, les prestations et les crédits d'entreprise. Cela ne va pas rester à ce niveau, ce sont des actions additionnelles qui sont importantes.

Mais là aussi, n'oublions pas que si Raiffeisen, et d'autres banques deviennent des agents immobiliers, c'est aussi une branche qui est sous pression. Pensons à des entreprises comme *Properbricks*, en Grande-Bretagne, il y a six ans, personne ne les connaissait, maintenant c'est à la plus grande compagnie d'agences immobilières qui offre plus ou moins tous les services, et qui met toute la branche sous pression.

C'est là, que nous devons commencer tout d'abord avec des produits de base, d'offrir une connexion *hot-line* avec des produits et des services stationnaires à une clientèle existante. Ils ne veulent pas de Fintech, ils sont déjà contents si certaines transactions peuvent être liées avec les produits standards, et offrir des services voisins. C'est là une partie du *business model*.

L'autre partie du *business model*, c'est mon troisième point : c'est l'accès aux nouveaux clients. Et c'est vraiment un très grand défi. Nous savons tous que la nouvelle génération a certainement un accès différent aux banques. On ne va plus à la banque, on a un besoin très différent quant aux services. On a besoin des services, mais pas nécessairement de la banque comme nous la connaissons aujourd'hui.

On a certainement besoin des plateformes, pour nous et aussi pour la banque centrale, l'accès au marché, c'est là où je vois une certaine chance. Quant au domaine des clients, c'est plutôt la flexibilité que nous devons offrir aux clients, c'est ce dont on parle maintenant. Je suis aussi dans le marché immobilier, c'est un peu de mon histoire.

Et là, le modèle de Tender, je ne sais pas si vous savez ce qui s'y traite. Bien sûr, je ne demande pas ici qui l'a déjà utilisé, mais pour le moment cela me suffit de savoir que vous savez ce que c'est Tender. C'est vraiment l'intelligence artificielle qui sert à faire la connexion avec les besoins des clients, et pour cela, je vois vraiment cette sélectivité pour des services qui viendront à l'avenir.

Quelles seront les conclusions ? Les besoins des clients, et aussi en management de ce qu'on appelle *customers journey*, je pense que c'est devenu énormément important. Cela doit se dérouler d'une manière impeccable. Ce qui est clair aussi, c'est que nous tous ici, ne connaissons pas le futur. Et si on a l'idée et le sentiment qu'on le connaît, c'est très dangereux, parce que l'avenir sera certainement assez différent de ce que nous pensons.

Nous avons besoin de la flexibilité et de l'agilité, c'est clair, vous l'avez aussi mentionné.

Le deuxième point, c'est la banque multiservice que nous avons aujourd'hui, *universal banking*. Ce n'est pas, à mon avis, nécessairement la porteuse de l'avenir. Bien sûr, on a le multiservice à la partie du client, ce sera même plus important qu'aujourd'hui, mais la banque derrière, le conseil avec le client, cela peut être une plateforme, cela peut être plusieurs *providers*, de service. Nous devons penser à de différents modèles à l'image de la ligne de la désintermédiation.

Enfin, la question de quelle est la génération des valeurs dans ce Nouveau Monde ? Ce n'est pas nécessairement le *hardware*, c'est plutôt la provision des *Networks*. Si nous pensons à qu'elles étaient les entreprises dans les 20 années passées qui ont vraiment généré de la valeur à la bourse, c'était toutes les compagnies qui ont supporté les *Network*, et qui ont joint les gens.

Aujourd'hui, si je fais un lien avec la banque, si nous regardons ce qui se passe en Australie, le marché hypothécaire, maintenant c'est plus que 50 % des nouveaux crédits hypothécaires qui ne passe plus à travers un bilan de banque, c'est *peer to peer*. On peut regarder comment cela se déroule et la monter. Et en même temps on peut aussi essayer de jouer un rôle dans ce business de plateforme et de joindre les besoins des clients.

En Suisse, quelques banques ont commencé aussi, et nous en avons aussi l'idée dans certains business. Cela peut être le marché hypothécaire, nous le faisons un peu différemment pour le moment.

La deuxième chose qui est importante, c'est justement la compétence, et de maintenir la compétence et de résoudre les problèmes pour le client. Je pense que c'est là où on maintient la clientèle et aussi peut-être de gagner de nouveaux clients.

Ma troisième conclusion, c'est que la digitalisation porte des risques et des chances. On est maintenant dans une période de *hype*, tout le monde parle de Fintech et personne ne sait exactement ce qui se cache derrière. Je pense que c'est important maintenant de faire vraiment le tri aussi du point de vue des banques, et de savoir ce que c'est. Ce n'est pas seulement de ce que vous avez appelé une bulle technologique. Ce que je vois absolument, c'est qu'il faut faire vraiment ce tri et voir dans quelle direction on veut aller. Il ne faut pas en faire trop, mais ne pas aller se coucher et fermer les yeux.

Je vois maintenant qu'on est dans une phase de désintermédiation. On a beaucoup de chance de titrisation des actifs, mais je vois aussi, en référence à la discussion du *shadow banking* que beaucoup de transactions, et pas seulement au marché hypothécaire, mais aussi au marché des crédits de l'entreprise, aujourd'hui passent déjà au-delà du système bancaire.

Si je vois, par exemple ce qui se passe dans les investissements des Fonds de pension. J'ai été aussi au *board* d'un fonds de pension, on cherche les opportunités pour mettre le capital, et beaucoup des opportunités sont là où on peut investir : dans des crédits à des PME qui ne sont plus traités par le bilan des banques. Cela se passe au niveau européen, mais en même temps aussi en Suisse. C'est certainement une compétition, mais cela peut aussi être une chance si les banques se positionnent et sont capables de se positionner comme liant, comme *Network* pour gérer ces besoins. Merci.

Applaudissements

Jérôme BRUNEL

Merci d'avoir abordé ce thème de l'évolution des relations entre le client et la banque et de l'évolution de la consommation des produits bancaires, si je peux exprimer cela comme ça. Je vois que vous ne vous êtes pas tenus trop à la prudence suisse, parce que vous avez quand même essayé de tracer quelques perspectives, et nous vous en remercions.

Le débat est ouvert. Les questions peuvent être posées, et les panélistes sont là pour vous répondre. N'hésitez pas, ne soyez pas timides.

Eric CAMPOS

Merci. Évidemment, c'est un moment assez exceptionnel. Je ne sais pas si vous mesurez la façon dont vous avez structuré et vous avez dessiné une vision. Je vous remercie, c'était vraiment passionnant.

Toutefois, il y a un sujet que vous n'avez pas abordé ou pas beaucoup abordé, me semble-t-il, c'est le sujet du changement de paradigme économique, d'une économie très carbonée à une économie moins carbonée, dont on sait qu'elle marque un horizon de plus en plus court. Comment percevez-vous ce sujet versus le monde bancaire ? Est-ce que c'est une opportunité ? Est-ce qu'il faut repenser le modèle ? Est-ce qu'il y a des sujets qui sont aujourd'hui suffisamment appréhendés au niveau du risque, et notamment du risque de transformation de cette économie ? Quel est votre sentiment sur ce sujet ?

Jérôme BRUNEL

Christian.

Christian de BOISSIEU

Tu veux que je réponde ? Je voulais en profiter pour parler de cela et parler d'autre chose.

Jérôme BRUNEL

Non pas trop quand même.

Christian de BOISSIEU

Tu te méfies, maintenant, chat échaudé. J'en ai parlé, mais vous avez raison, très rapidement, mais, peu importe, c'était quand j'ai dit « légitimité des nouveaux objectifs ESG, ISR, etc. » J'ai parlé de la COP 21 très vite. Mon sentiment, c'est que cette tendance, cette montée des nouveaux critères et d'impératifs du long terme, parce que derrière cela, c'est quand même essayer d'allonger l'horizon de la finance et de la gestion. Je pense que c'est une tendance forte pour les prochaines années. Quand je regarde les encours de fonds ISR en France publiés par Novethic, ou un certain nombre d'institutions, cela reste modeste. Le delta, quand vous partez de zéro, c'est normal que vous ayez un delta fort, mais la croissance, à mon avis, est forte.

Deuxièmement, sur le débat, est-ce qu'il y a à choisir entre l'éthique et le rendement ? Il se trouve que je suis *adviser*, je me permets de le dire dans cette salle par souci de transparence. Je suis *senior adviser*. *Senior* : parce que je suis vieux, *adviser* : parce que je suis expert, cher Pascal, tu m'excuseras, d'Amundi.

J'ai un peu regardé, et je parle devant des amis d'Amundi qui sont dans la salle, et il y a des études économiques et économétriques là-dessus dans les journaux financiers spécialisés. Est-ce qu'on sacrifie le taux de rendement interne, quand on va vers ces ESG, environnement social gouvernance ? Sur le long terme : la réponse est non.

C'est-à-dire que les TRI des fonds orientés vers des nouveaux objectifs, dont l'objectif CO2, le taux de rendement sur le moyen et long terme n'est pas supérieur, mais il n'est pas inférieur. Voilà ce que j'ai retenu en tout cas, des études empiriques. Je pense que c'est quand même plutôt sympa et rassurant de se dire : au fond d'une pierre deux coups. A la fois, on rend service à la planète et à ses enfants et petits-enfants, et de l'autre côté, on ne sacrifie pas le rendement quand on a une poche carbone, ou bas carbone, une = poche ESG dans un Fonds. Voilà ce que je voulais dire.

Donc, 1) à mon avis, cela ne va faire que se développer ; 2) il n'y a pas nécessairement d'incompatibilité avec la recherche du rendement ; 3) je reste inquiet sur

un point que j'évoquais trop vite. C'est-à-dire quand la COP 21 a dit à Paris, fin 2015, il faut transférer 100 milliards de dollars par an vers les pays du Sud pour les aider à développer les énergies renouvelables, à faire la transition énergétique. On vit dans un monde où il y a beaucoup de liquidités, je l'ai dit, mais ces liquidités ne vont pas pour l'instant nécessairement s'investir là-dedans.

Cela me pose la question, et je rejoins ce qu'a dit Philippe. Philippe, tu as parlé du financement des PME. J'ai parlé aussi du financement du long terme, qui va financer le long terme dans le monde de demain ? Parce que c'est aussi cela votre question. Il y a beaucoup d'épargne dans le monde. Il y a beaucoup d'épargne en France. Le problème que nous avons, c'est un problème de tuyauterie. Derrière la tuyauterie, c'est un problème fiscal aussi. C'est un problème de produits.

J'ai vu que dans la loi Pacte, on va améliorer le PEA PME. Nous sommes totalement en retrait par rapport aux objectifs. L'idée du PEA, du plan d'épargne en actions, je dis cela pour nos amis qui ne sont pas nécessairement familiers avec le système français. Le plan d'épargne en actions, il y a quand même un sacré avantage fiscal. Nous sommes très en deçà des objectifs. Parce que si je vais à ma banque ouvrir un PEA PME, je ne sais pas ce que j'achète. Je ne sais pas le risque auquel je m'expose. On retrouve le problème de la transparence.

Je suis donc très concerné par le problème du financement du long terme. Ce ne sont pas les marchés nécessairement qui vont prendre le relais. Philippe disait à juste titre : on travaille sur la dualité *bank base* versus *market base*. J'ai envie, excuse-moi de déborder, j'ai envie de dire pour moi, les économistes financent par trois voies, et pas par deux voies. Ils financent par les banques, par le marché, et par ce que j'ai appelé les fonds. Il y a une partie des fonds de *private equity* qui sont indépendants, qui ne dépendent pas des banques, et qui ne sortent pas sur les marchés.

Notre ami vient de Dakar, je travaille sur Dakar, et on va se retrouver à Dakar. Quand je vais à Dakar, et que je vois une PME qui me dit je ne trouve plus de financement auprès des banques, parce qu'à Dakar, on applique Bâle 3 ou quelque chose qui ressemble à Bâle dans l'UEMOA, l'union économique et monétaire ouest africaine, qui appliquait nos réglementations, vos réglementations et les réglementations mondiales, Philippe l'a dit. Si la PME sénégalaise ne trouve pas à se financer auprès de la banque sénégalaise, je ne vais pas aller lui dire : allez-vous financer à Abidjan, qui est la place financière régionale ? Parce qu'Abidjan va un peu mieux qu'il y a dix ans, ce qui n'est pas difficile, mais Abidjan reste encore un marché qui n'émerge pas beaucoup. Il faut donc que je dise à cette PME, il n'y a pas que les banques, il n'y a pas qu'Abidjan comme marché régional, il y a peut-être aussi les fonds de *private equity*.

Le développement du *private equity* dans les pays africains, c'est un sujet central aujourd'hui. Je me permets de dire ça. Il y a des fonds d'infrastructures qui se développent. Chez nous aussi, j'espère qu'ils vont prendre un horizon long terme. Je ne sais pas si vous voyez ma réponse, c'est que derrière votre question, il y a le problème de l'horizon de la finance. Comment allonger l'horizon de la finance, alors que Bâle 3 conduit le raccourcit à travers les ratios de liquidité qu'évoquait Philippe ?

Jérôme BRUNEL

Fonds d'ailleurs de *private equity* dont tu connais les liquidités.

Christian de BOISSIEU

C'est compensé par un rendement plus élevé, bien sûr.

Jérôme BRUNEL

Nous avons la chance d'avoir Malick Ndiaye qui est directeur général de la Caisse nationale de Crédit Agricole du Sénégal, et je pense que vous pouvez peut-être donner

votre point de vue. On a beaucoup parlé des Etats-Unis, de l'Europe, et un peu de l'Asie, mais pas de l'Afrique. La parole est à vous.

Malick NDIAYE

Merci Monsieur BRUNEL, modérateur de notre panel. Je pense que beaucoup de questions importantes ont été abordées ce matin. Je pense que les présentateurs nous ont fait un large tour d'horizon des problématiques auxquelles nous sommes confrontés.

Je voudrais juste, pour ce qui me concerne, partager avec les participants et les panélistes ce que nous ressentons au niveau de la zone Afrique de l'Ouest, le Professeur l'a dit tantôt sur des sujets relativement difficiles pour nous. On parle de régulation, évidemment, l'autorité de régulation qu'est la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest aujourd'hui a implémenté Bâle 2, Bâle 3, depuis le 1^{er} janvier 2018. Nous sommes en plein dans toutes les réformes qui sont très difficiles pour nous, qui n'étions pas sous ce régime de régulation. Bien sûr, cela demande de gros efforts pour les uns et pour les autres.

S'y ajoute aussi un environnement tout à fait spécifique, parce que nous avons des économies qui ne sont pas bien intégrées. Vous avez un secteur formel très dynamique, mais vous avez à côté aussi un secteur informel qui est totalement dynamique, qui n'est pas contrôlé et qui charrie un certain nombre de business, beaucoup d'activités aussi sur lesquelles je pense qu'il y a un certain nombre d'actions à mener.

Nous avons aussi des Etats qui ont des politiques publiques d'émergence, qui lancent de grands programmes d'investissement, qui ont effectivement des contraintes avec le FMI, la Banque mondiale pour devoir respecter un taux de déficit, et qui est aujourd'hui pour lever des ressources vont sur le marché international. Le Sénégal a levé, avec la Côte d'Ivoire, des *eurobonds* pour plus de 1 300 milliards de dollars, pour justement combler son déficit de financement au niveau régional. La Côte d'Ivoire a fait la même chose, on se pose la question de la pertinence justement de s'endetter en devises étrangères, par rapport aux risques de change à long terme.

Il y a là effectivement un certain nombre de problématiques qui sont posées. Nous pensons, nous, banque agricole, de façon assez volontariste sur les politiques publiques que nous avons beaucoup de contraintes de liquidité aujourd'hui sur la place de Dakar, et dans l'UEMOA, simplement parce que la Banque centrale est en train de resserrer justement le refinancement depuis décembre 2016. Aujourd'hui, elle ne fait pas grand-chose pour aider les banques à accéder à la monnaie centrale. L'interbancaire souffre aussi de défaut d'information puisqu'il y a une asymétrie d'informations, il y a les grands groupes bancaires, il y a des banques autonomes qui ne sont pas tout à fait effectivement dans le fichier global de la centrale.

Il y a là, me semble-t-il, un certain nombre de préoccupations qui reviennent, et que j'ai bien notées dans les propos de Monsieur BRASSAC. Et j'ai envie de dire : est-ce que finalement, les banques ont un avenir ? J'aimerais bien que le Professeur nous dise, est-ce que les banques ont un avenir ?

En tout cas chez nous, nous pensons qu'il y a des difficultés aujourd'hui. Les banques sont confrontées à des problématiques de transformation, puisqu'elles sont très attaquées sur le marché du paiement, par les établissements. Les Fintech, les télécoms, Orange money et les autres sont très actifs sur le terrain, et menacent même de venir installer la banque Orange Banque. Il y a une compétition extrêmement dense.

Je regardais ce matin la présentation sur la Suisse : la Suisse a 24 banques, un petit pays, mais qui a aussi beaucoup de prospérité. Le Sénégal a 26 banques, aspirant à en avoir 29 avec 15 millions d'habitants, un PIB de 15 milliards de francs CFA. C'est un problème. Il y a là un resserrement, la compétition est très féroce. On n'arrive pas à faire du déploiement au niveau sous-régional. Il y a énormément de banques, la banque centrale connue a donné des agréments et on n'a pas l'impression qu'on finance mieux l'économie.

Effectivement, le Professeur a raison. On sent bien le régulateur dans le compartiment de la supervision, mais dans le compartiment de l'accompagnement pour financer l'économie, nous pensons qu'il y a des choses à faire. Je donne l'exemple, certains le diront : vous allez au Nigeria, il y a le *no style* ; vous allez au Ghana, il y a des initiatives de banque centrale pour accompagner les banques primaires à mieux financer l'économie.

Ce n'est pas ce que nous ressentons en zone Afrique de l'Ouest. Il y a là aussi une problématique sur laquelle je pense que nous devons travailler. Je ne voudrais pas trop monopoliser la parole, mais je voudrais quand même que le professeur puisse reprendre la parole pour nous édifier sur le devenir des banques. Est-ce que véritablement, nous avons un avenir ? Parce que j'ai envie d'aller faire autre chose, c'est tellement compliqué.

Christian de BOISSIEU

Non, surtout pas.

Jérôme BRUNEL

Merci beaucoup.

Applaudissements.

Christian de BOISSIEU

Je dis un mot, parce que je vais être obligé de partir. Je voulais d'abord vous remercier tous de votre invitation et de votre écoute. Je m'excuse – et je prie d'excuser les membres du panel –, de mon départ précipité, mais il est prévu, donc pas précipité, prévu à la différence de la crise financière.

Chers amis, d'abord il faut calmer le jeu sur les problèmes de change. Il n'y aura pas de dévaluation du franc CFA avant un certain temps ou un temps certain. Je dis cela, parce que je passe une partie de ma vie en Afrique, et que cette rumeur est colportée et que cela fait fuir les capitaux aussi. Quand l'euro était trop cher, à 35 dollars, l'ancrage du franc CFA à l'euro est peut-être problématique. Heureusement, le dollar a monté, l'euro a baissé. On est autour de 1,15 dollar. C'est gérable. Ce n'est plus gérable que plus facilement gérable. La zone Franc aujourd'hui n'est pas ancrée à une monnaie clairement surévaluée. Cela me paraît un point important.

Deuxièmement, je m'occupe d'un projet à Dakar, où les banques vont intervenir. Donc on va se parler à Dakar. Il va en découler un projet de développement de la place financière de Dakar, pas contre Abidjan, mais avec Abidjan. Les chefs d'Etat et de gouvernement ont décidé que la place régionale était Abidjan, cela n'empêche pas Dakar de se développer. Le sujet que vous posez est au cœur de ce pour quoi je vais à Dakar.

Je vais à Dakar pour justement aider à développer les Fintech, un cluster, un pôle de compétitivité sur la place financière de Dakar, des startups, pas contre les banques, mais avec les banques. Je pense que très souvent, la vie n'est pas un jeu à somme nulle. Très souvent, la vie est un jeu à somme positive.

C'est-à-dire qu'à court terme, vous avez le sentiment qu'il y a une concurrence entre les banques et les Fintech qui sont en dehors. D'abord, les banques, ou certaines banques, sont en train de racheter des Fintech, elles font de l'intégration, et deuxièmement elles peuvent externaliser.

Je suis persuadé qu'il y a 30 ans les banques avaient peur de la désintermédiation. Les banques françaises avaient peur de désintermédiation. J'allais au Maroc, les banques marocaines n'avaient pas peur de l'essor de la Bourse de Casablanca. C'était une vision statique, à court terme, de *zéro sum game*, de jeu à somme nulle.

En fait les banques trouvent leur intérêt dans l'essor des marchés financiers. C'est simplement la structure de leur produit net bancaire qui change : il y a moins de recettes

d'intérêts et plus de commissions. L'expérience que j'ai connue partout au nord et au sud, et je suis d'accord avec notre ami. On rentre dans une phase de désintermédiation.

Nous n'allons pas aller vers les chiffres américains. Philippe, tu évoquais les chiffres des structures : deux tiers un tiers. Deux tiers les banques chez nous et un tiers de marché, c'est l'inverse aux Etats-Unis, on ne va pas aller vers les proportions de deux tiers de financement par les marchés.

Je reviens sur mon idée : il faut raisonner sur trois la question du développement des fonds, c'est une question importante. Quand j'ai dit : ce n'est pas *private equity* uniquement et SICAV qui se développent en Afrique. Elles peuvent aussi jouer un rôle dans le financement de l'économie des SICAV actions, les SICAV obligataires. Il n'y a pas qu'il n'y a pas que les fonds de *private equity*, quand je parle des fonds. Ce sont les OPCVM et les fonds alternatifs tout ça.

Je vous donne ma carte et rendez-vous à Dakar. Merci à vous tous.

Applaudissements.

Jérôme BRUNEL

Nous allons prendre d'autres questions.

De la salle, Jamal EL JAMALI

Très rapidement, un petit aperçu aussi d'un marché d'une taille beaucoup plus modeste par rapport aux chiffres qui ont été avancés ce matin. Au Maroc, globalement, la réglementation ces dix dernières années a été très bénéfique. Sa mise en œuvre par la Banque centrale a eu des résultats très positifs par rapport à la stabilité du secteur bancaire marocain. A certains moments, la Banque centrale a même corsé un peu plus la réglementation par rapport à ce qui est édicté au niveau international. Sur le champ, cela a été perçu comme excessif, mais *in fine*, on se retrouve avec un secteur relativement stable, qui a permis aux grandes banques de se déployer en Afrique. Et aujourd'hui, une bonne partie de leurs bénéfices provient de cela.

La faible taille fait que la mise en œuvre des différentes couches de réglementation coûte au Maroc. A chaque fois qu'il y a une nouvelle réglementation, cela engendre plus de nouveaux départements, notamment conformité et autres, de nouveaux process, et compte tenu de la taille, en marginal, ce sont des coûts additionnels qui se font. Heureusement que la digitalisation permet, dans l'autre sens, une certaine décélération des extensions de réseau, et aussi un gain de productivité par rapport à ces aspects.

Un dernier point, c'est que cette réglementation en principe devait aider aussi, comme cela a été dit, au financement de l'économie réelle, sur le secteur agricole notamment qui nous concerne. Les règles de provisionnement, compte tenu des spécificités agricoles des pays comme le Maroc, ne sont pas très adaptées.

Par exemple, un petit agriculteur quelque part au Maroc a moins de cinq hectares en plantation d'olives. Si l'année est mauvaise trois mois, six mois, neuf mois, par la suite, les règles de provisionnement ne peuvent pas jouer. Je crois qu'il y a un effort à faire pour pouvoir adapter dans nos pays, où l'informel, les spécificités très particulières sont telles qu'il faudrait décliner ces réglementations pour les adapter par rapport à nos besoins. Et ce, pour faire en sorte à ce que nous financions une économie réelle au niveau de notre pays.

Ce sont les grandes lignes du commentaire par rapport à un marché qui est un peu différent des problématiques qui ont été décrites ce matin. Merci.

Jérôme BRUNEL

Merci de nous avoir donné cette vision du Maroc. Est-ce que vous avez d'autres questions ? Tu sais, Jean-François Deroche, qu'il n'y a pas de free lunch, tu es le patron du Crédit Agricole Suisse. Il faudrait peut-être justifier...

Jean-François DEROCHE

D'abord, je vais poser une question, parce qu'à vous entendre, on sent bien qu'il y a deux forces un peu opposées qui sont en train de s'affronter. D'une part, une force d'harmonisation, de mondialisation, quand on parle du rapprochement du mode de financement par les marchés, ce qui est imposé, une anglicisation, une « anglo-saxonisation » des fonctions. Mais d'un autre côté, nous en avons parlé pour l'économie, mais c'est vrai sur d'autres aspects de la réglementation, une refragmentation après 30 ans de mondialisation. Est-ce que vous pensez que ces deux forces vont s'annuler ou est-ce que l'une d'entre elles va prévaloir dans les années qui viennent ? La fragmentation ou l'uniformisation ?

Jérôme BRUNEL

Qui veut répondre ? Qui prend la réponse ? Monsieur DURAND ?

Pascal DURAND

Comme l'a souligné le Professeur de BOISSIEU, et j'étais directeur financier en 2008, ce qu'on voit c'est que quand il y a une crise, tout le monde revient chez soi. Il y a un retour, et on l'a bien vu, sur le domestique. Pourquoi ? Parce qu'on revient dans l'univers qu'on connaît. Et cela pousse effectivement à la fragmentation. Quand on voit les mouvements populistes aujourd'hui, c'est la peur, c'est l'incertitude. La grande question, c'est comment on gère cette incertitude.

Et, comme le disait aussi le Professeur de BOISSIEU, nous n'avons pas du tout retrouvé les flux qu'il pouvait y avoir, et l'économie c'est avant tout la façon dont l'argent va circuler. La grande question que nous pouvons avoir, c'est : comment arrive-t-on à créer ce climat de confiance qui fait que la monnaie va circuler ? Le premier métier d'une banque, c'est de créer de la monnaie et de la faire circuler. Le sujet central aujourd'hui c'est cette circulation. Cela ne sert à rien d'injecter de la monnaie, si cette monnaie est stérilisée.

Tout ce qui va aller vers des problématiques de fragmentation. Ce n'est pas bon pour l'économie, parce que sur un territoire, mieux la monnaie circule, mieux cela se passe. Je me souviens, quand j'avais été voir en Suisse une de vos institutions qui est le système Wir, qui a été créé dans les années 30, pour établir une circulation monétaire. Et ça marche. Le problème, c'est d'arriver à avoir cette optimisation, et cela passe par des mécanismes de création de confiance. Très clairement, quand on parle de réseau, de Network, c'est comment dans un réseau, on a confiance dans le système ?

Si on prend par exemple les dispositifs de paiement qui, pour moi aujourd'hui, est un sujet central. Par exemple, quand on fait *l'instant payment*, vous allez pouvoir être débiter un compte sans opposition possible. Tout cela marche aussi par des systèmes de compensation, de sécurisation de ces paiements. Tout le monde bricole sur le sujet. Est-ce que la future crise n'est pas dans les systèmes de paiement ? Peut-être.

Mais il faut que tout le monde ait confiance dans le système, et le débat entre fragmentation et globalisation vient de là. Si nous avons un système dans lequel on a confiance avec un pilote dans l'avion qui marche, cela ira bien. Si tout le monde fragmente, cela va devenir très compliqué, parce que l'interopérabilité entre des systèmes fragmentés crée des coûts énormes.

Jérôme BRUNEL

Un complément par Aymo BRUNETTI.

Aymo BRUNETTI

Je voulais simplement rajouter, lorsque vous comparez la réaction à cette crise et celle que nous avons dans les années 30. Une très bonne chose, maintenant, c'est qu'il y a vraiment une tentative qui est faite au niveau international. Si vous regardez le processus de Bâle, il y a une tendance à trouver des solutions, où chacun peut aller plus ou moins dans la même direction. Parce que dans les années 30, la réaction, c'était le protectionnisme, et c'est le grand danger de la fragmentation, c'est que vous utilisiez votre propre réglementation. Non pas, parce que vous les préconisez, mais juste pour protéger votre marché pour des raisons protectionnistes.

Je pense que bien sûr il y a une fragmentation, mais si vous voyez la réaction d'ensemble à la crise, du moins dans l'esprit de la stabilité, c'était plutôt une réaction internationale. J'espère qu'on va continuer dans cette direction, je ne suis pas sûr, mais je l'espère.

Pascal DURAND

Oui, c'est la montée des inégalités qui ne favorise absolument pas la circulation de la manœuvre. Parce qu'au contraire, on va stocker de la monnaie, et on va faire des bulles. On voit qu'il y a un sujet de fond.

Jérôme BRUNEL

Michel, je me demandais quand tu allais poser une question.

De la salle, Michel CRESP

Je voulais revenir sur le problème de l'intermédiation et des marchés. La titrisation a été un outil qui, en termes d'image, a été détruit par les *surprimes*, mais est-ce qu'il ne peut pas... Je sais qu'on nous parle de quantification des taux, pas avec les taux aujourd'hui, d'augmentation, etc., avoir des titrisations hybrides qui fassent que par exemple un titre soit vendu à 50 %, gardé à 50 % à la banque qui fait 50 % d'intermédiation, le titre est sur les marchés, sur les marchés hypothécaires, avec des taux fixes, etc. Est-ce qu'il y a suffisamment dans le monde des produits style prêt Habitat, prêt conso, pour arriver à produire un marché mondial de capitaux, de titrisation hybride, qui serait en fait un mélange entre l'accès au marché et l'intermédiation ? Est-ce que c'est quelque chose qui s'étudie ?

Philippe BRASSAC

Je veux bien apporter une réflexion là-dessus. Je pense que le mot titrisation a effectivement été un peu maudit avec la crise. Ce n'est pas la titrisation qui a posé problème, c'est la nature du financement. Je crois que cela a été masqué. Ce débat n'a jamais été porté sur le plan politique. Est-ce qu'il vaut mieux favoriser des financements à taux fixe, basés sur les revenus ou des financements révisables basés sur la valeur du gage ? Ce débat n'a pas lieu sur le plan politique.

Je pense qu'effectivement la titrisation en tant que telle est encadrable. Le fait est qu'elle existe massivement aux Etats-Unis d'Amérique, largement du fait de Fanny Mae et Freddy Mac, qui sont des instances qui permettent une sécurisation de ceux-ci. Et l'Europe en a besoin. Sauf que le dernier qui en a parlé vraiment, qui l'a poussé c'était le commissaire européen Hill, qui était favorable à ceci. Depuis, nous sommes en panne, à la fois parce que c'est un terme que l'on craint, donc on pressurise les bilans des banques et on ne donne pas de solution à côté. C'est le premier point.

On a donc une situation aujourd'hui où on sent bien que le mot de titrisation reste en fait assez envenimé, alors même que nous en avons fondamentalement besoin. Je pense qu'on peut travailler là-dessus. Il faudrait simplement que l'Europe se dote d'un marché des capitaux. Et plus généralement, je pense que c'est ce que Christian de BOISSIEU disait il y a un instant, c'est qu'on a au niveau de l'Union européenne et de la BCE, une

union bancaire, qui était en réalité une union de superviseur et de régulation. Mais pour cette partie, ce n'est plus des régulateurs nationaux, ils se préoccupent de sécurité et ne se préoccupent pas d'utilité de financement.

Nous n'avions pas le même débat lorsque nous avons chacun notre régulateur qui, si le secteur de l'économie n'était pas financier, vous en parlez fondamentalement. Il faut prendre conscience qu'on a une contrainte à mon avis assez mécanique. On a fabriqué ce qu'on appelle l'union bancaire, qui est en fait une union de régulation. Pour l'instant le seul périmètre, c'est la sécurité, c'est très important. Mais il faut l'équilibrer avec autre chose. Je pense que si le politique ne reprend pas la main pour se poser des questions sur ce qu'on finance mal, sur les voies à emprunter, alors ce n'est pas la techno-structure qui aboutira sur ce type de solutions, qui sont à notre sens absolument nécessaire.

De la salle

Nous pouvons d'ailleurs, si tu me permets, dire qu'il y a une réglementation maintenant européenne sur la standardisation, et qui prévoit des standardisations possibles si elles sont standards, transparentes. Et il y a un certain nombre de règles qui ont été édictées. Mais ces règles ont été édictées avec tellement de prudence que le marché ne suit pas. Il y a notamment le fait que l'émetteur doit garder une part des titres émis, ce qui fait qu'il y a une participation au risque de l'émetteur avec l'investisseur.

Mais encore une fois cette réglementation était bien inspirée. Simplement, la réalisation est telle que le marché ne se crée pas, parce que trop contraignante.

Jérôme BRUNEL

Y a-t-il d'autres questions ?

De la salle

J'aurais pour finir peut-être une question. On voit que les tensions en Italie ont entraîné une baisse assez marquée des valeurs bancaires. Ma question, peut-être que Aymo BRUNETTI pourrait y répondre, je voulais savoir si l'assimilation au risque souverain est une sorte de tare pérenne sur la valeur des actions bancaires, et qu'au fond, quelle que soit la réglementation sur la résolution, si la crédibilité d'un pays baisse, les valeurs bancaires qui traitent avec ce pays, et non pas uniquement du pays, aussi seront affectées ? Est-ce qu'un jour, on arrivera à dissocier ce qui était vraiment le sens de la régulation, sur la résolution ? Le risque souverain du risque bancaire.

Aymo BRUNETTI

Oui, je crois que c'est vraiment l'un des problèmes qui sont totalement non résolus. Il est absurde que la dette souveraine dans le processus de pondération de Bâle ait une valeur de 0, parce que vous savez qu'il y a une différence entre les différentes obligations des différents pays, mais la réglementation n'en tient pas compte. Certains des bilans sont plein de ces obligations souveraines. Je ne vois pas de possibilité de changer cela, parce que ce n'est pas dans l'intérêt de la plupart des pays. Ils veulent être sûrs qu'au moins les banques puissent avoir les obligations sans avoir la prépondération. Mais ce sera très difficile de trouver une solution.

Vous avez fait allusion au problème de l'Italie, mais ce problème de l'Italie, pour le moment, c'est un petit problème. Mais si cela devait vraiment se développer, et si les positions restent marquées et durent, cela irait dans la direction d'un Italixit, en quelque sorte, et ce serait un risque catastrophique. Ce serait comme un Brexit pour l'Italie, mais les banques italiennes souffriraient beaucoup. Il y aurait un effondrement. Il y aurait beaucoup d'effets de répercussions sur le reste de l'économie européenne. Nous espérons vraiment qu'il y ait une solution à cela. Parce que le Brexit, c'est une petite chose par rapport à un éventuel Italixit.

Mais si vous pensez au gouvernement grec lorsque le nouveau gouvernement grec est arrivé en place avec Tsipras, les positions étaient très marquées. Si vous aviez suivi la Direction de ce que disait Tsipras, il y aurait eu un Grexit, mais lorsque l'on a vu la réalité des marchés financiers, la pression est exercée à partir du côté européen, à l'heure actuelle, il a vraiment trouvé une façon de traiter la situation pour qu'il n'y ait plus de risque de Grexit. Je pense que cet effet Tsipras se retrouvera en Italie, sinon, je pense qu'il y aura de gros problèmes.

Jérôme BRUNEL

Y a-t-il d'autres questions ?

Philippe BRASSAC

Si tu le permets, Jérôme ? C'est intéressant ce débat sur le risque du titre souverain, à l'intérieur des banques, parce que cela me permet d'illustrer concrètement comment, avec la meilleure volonté du monde, Bâle 3 a créé un risque qui existait beaucoup moins dans le passé.

Je rappelle en tout cas pour les banques françaises que je connais beaucoup mieux. On s'est battu là-dessus, mais nous avons complètement perdu, le ratio de liquidité court terme des banques était assuré par le fait qu'elles faisaient leur boulot. Elles faisaient des crédits à l'économie, aux entreprises, aux collectivités bien notées, c'est mobilisable à la Banque centrale, ce qui peut prêter de la liquidité temporairement en cas de fermeture des marchés. C'est un mécanisme qui d'ailleurs existe fondamentalement toujours : nous avons des crédits mobilisables.

La réglementation Bâle 3 qui a uniformisé a dit : on ne veut plus connaître les crédits, on ne veut que des titres de marché. C'est à ce moment-là, depuis quatre ou cinq ans, que nous avons massivement acheté des dizaines de milliards d'euros de titres français et de titres italiens, etc.

Voilà l'exemple type, au fond, parce qu'on veut confier à des mécanismes de marché une régulation qui, en cas de crise du système, doit être réglée par l'intervention régaliennne, souveraine, comme la Banque centrale a fini par le faire en disant : si les marchés se ferment, je fournis de la liquidité pour ceux qui font leur boulot, ceux qui font des crédits. En nous demandant en lieu et place d'avoir, à l'échelle d'un groupe comme le Crédit Agricole, c'est quasiment 100 milliards de titres français qui ont dû être rentrés dans nos bilans, dont nous n'avons que le quart, ou le cinquième préalablement. Voilà comment on a créé un risque liant les établissements de crédit à une régulation, aux Etats.

Je rappelle simplement qu'on s'est beaucoup battu, c'était très concret. Mais Bâle 3, c'était une définition plutôt proaméricaine et anglo-saxonne, le ratio du LCR. On a totalement perdu. Les crédits à l'économie ne comptent plus du tout dans le ratio de liquidité, même s'ils sont mobilisables à la Banque centrale. C'est cruel, mais de temps en temps, il faut quand même le rappeler, parce qu'on a aujourd'hui des sujets qui sont directement liés à cette nouvelle régulation.

Jérôme BRUNEL

En effet. Une dernière question ? Sinon on met un terme à notre débat. Pas de regret. Comme je n'ai pas tout à fait perdu le Nord et que je suis un collaborateur dévoué au Crédit Agricole, avec à ma gauche mon Directeur général, je vais lui passer la parole pour la conclusion du débat.

Philippe BRASSAC

Ce n'était pas prévu du tout. Mais je vais essayer de faire preuve de globalité des interventions.

Je pense que nous avons été tous frappés par ce que disait le professeur de BOISSIEU tout à l'heure, ce qui nous impacte et nous tient à cœur en même temps, parce que nous voyons bien que la finance mondiale est très lourde, qu'elle a un poids qu'on dénonce souvent comme excessif par rapport à l'économie réelle, et en même temps, on pointe du doigt que nous n'allons pas naturellement vers des besoins de financement qui se transforment. De façon générale, même si nous faisons beaucoup en tant qu'acteur, on voit bien que c'est compliqué d'aller massivement vers d'autres types de risques, et sur le très long terme, en tout cas sur celui qui doit parier plus long, c'est évidemment très compliqué.

Je pense que ce constat, une nouvelle fois il se résoudra, parce qu'il faut être optimiste là-dessus. Je vais revenir à mes premiers propos qui sont nécessaires, parce que la finance est très complexe, elle est dangereuse au vrai sens du terme, elle est systémique. Au-delà des régulations qui sont nécessaires, qui ont peut-être créé quelques effets négatifs que j'ai soulignés, il va falloir rajouter, il va falloir remettre du politique, au sens vrai du terme.

C'est-à-dire quel type de financement ? Quelles orientations sur les financements de l'économie ? C'est un domaine qui a été un peu abandonné par la sphère politique, parce que la matière est complexe. Je pense aussi qu'elle est apparue un peu radioactive sur le plan médiatique. Mais nous avons absolument besoin de la sphère politique pour adresser, pas simplement des contraintes, mais aussi des ambitions au système financier.

Nous sommes très nombreux à être capables et à avoir même envie de pouvoir répondre à ces ambitions.

Jérôme BRUNEL

Merci. Ecoutez, on met un terme à notre débat, et on remercie les panellistes.

Applaudissements.

Clôture du congrès

Jean-Marie SANDER

Président de la CICA

Mesdames et Messieurs. Nous arrivons au terme de ce congrès. Encore quelques minutes à ce congrès. Nous arrivons au terme du Congrès, mais il n'est pas terminé. Il se poursuivra d'ailleurs cet après-midi avec plusieurs événements.

D'abord à treize heures se réunira l'Assemblée générale de la CICA, au cours de laquelle je donnerai la parole, au Docteur Prasun DAS, ainsi qu'au Docteur CHINTALA, Directeur général de la NABARD, la grande banque indienne du développement agricole et rural.

Puis, avec ceux qui souhaitent y participer, nous tiendrons précisément une réunion importante de préparation du congrès mondial de 2019, qui je l'annonce, beaucoup le savent déjà, ou l'ont entendu, aura lieu à New Delhi. Notre réunion cet après-midi sera entièrement consacrée au développement et aux perspectives de l'assurance agricole, thème que la CICA développera l'an prochain dans le cadre des assises, car là, nous serons dans le cadre des assises mondiales.

Après ces deux réunions, nous visiterons en fin d'après-midi la ville de Berne, avant de nous retrouver ce soir pour le dîner, au Gurten Park à l'invitation de la Banque Raiffeisen. D'ores et déjà, merci aux dirigeants pour leur hospitalité et leur accueil.

Mesdames et Messieurs, c'est aussi le moment de synthétiser et de rappeler quelques-unes des idées exposées au cours de ces deux journées.

D'abord je note l'attention et l'importance à court terme accordée à l'agriculture par les responsables politiques du pays. Monsieur AMMAN, Conseiller d'Etat, Directeur de l'économie publique du canton de Berne et Monsieur SCHNEIDER-AMMANN, Conseiller fédéral en charge de l'économie.

Une agriculture considérée non seulement pour sa fonction productrice de l'alimentation, mais aussi comme un facteur d'équilibre des territoires et de la société. En Suisse, plus qu'ailleurs, est sans cesse affirmé le rôle culturel des paysans et de l'agriculture, et d'ailleurs le rôle multiple de l'agriculture est inscrit dans la constitution même de la Confédération en son article 104. Cette agriculture de Berne, de la Suisse et des politiques agricoles conduites, nous a été présentée brillamment par Christophe HOFER, le directeur de l'Office de l'agriculture du canton de Berne, puis par Bernard LEHMANN, Directeur de l'office fédéral de l'agriculture.

Les textes de leurs interventions, comme tous les autres, d'ailleurs, seront mis à votre disposition. Pour ma part, je retiens quelques idées clés.

- D'abord l'importance accordée à la formation et à l'apprentissage. La haute école, où nous nous trouvons, en est la plus belle illustration.
- Ensuite, cette conviction qu'il ne faut pas laisser l'agriculture au seul poids des marchés.
- Troisièmement, cette affirmation que la Suisse doit participer à sa mesure et malgré sa taille en surface agricole, à relever les défis de la production alimentaire dans le monde qui demeurent à près de 8 milliards d'habitants ainsi qu'au défi du réchauffement climatique.
- Enfin, le défi sociétal et éthique auquel aujourd'hui sont confrontés les agriculteurs : produire mieux sans produire moins, apporter la juste réponse à un client consommateur qui idéalise l'agriculture, comme le prouve le débat actuel un peu surréaliste sur les cornes des vaches.

Nous avons assisté hier après-midi, sous l'impulsion de Dominique KOHLI, à des présentations passionnantes sur l'innovation en agriculture, avec la participation d'institutions de recherche comme l'Ecole Polytechnique de Zurich, Agroscope, Biovision, les deux sociétés multinationales FinSyngenta et Nestlé, les startups comme ecoRobotix et le grand témoin du secteur bancaire et financier que notre ami Bertrand CORBEAU avait accepté d'être.

Cet après-midi a également été éclairé par l'intelligence, l'enthousiasme et la fraîcheur des étudiants de la Haute école qui sont venus exprimer leurs questions sur les défis, sur les débats et aussi d'exprimer leurs convictions sur le progrès et les avancées de la révolution digitale.

Merci à nos amis du Sénégal, du Mexique, de l'Inde, d'avoir aussi pris soin de témoigner hier, durant ce débat.

Bien sûr, il est impossible de résumer en quelques mots les débats qui ont eu lieu pendant plus de trois heures. Alors je ferai miennes les quelques grandes lignes de conclusion de Dominique KHOLI.

D'abord, nous avons eu la confirmation que l'innovation en agriculture, la révolution numérique concentrent des moyens très importants. Les débats d'hier ont également bien mis en perspective ce monde nouveau qui s'ouvre sous nos yeux : un monde de savoirs, de collectes et d'utilisation de données ; un monde d'information ; un monde dans lequel de nouveaux partenariats vont apparaître entre les secteurs d'activité qui signeraient jusqu'à présent ; un monde enfin, dans lequel le savoir paysan doit être respecté, mais aussi s'adapter à collaborer avec l'ensemble des acteurs de la chaîne de la valeur et répondre au consommateur final.

Ce matin, Mesdames et Messieurs, nous avons, nous avons mieux fait connaissance avec le système bancaire en Suisse et avec la Banque Raiffeisen. Le Professeur BRUNETTI nous a expliqué les arcanes du système bancaire au cœur de l'Europe, qui, de plus en plus, collabore avec elle, mais qui cependant revendique des souverainetés et sa spécificité. Le secteur bancaire suisse a une importance toute particulière, il ne comprend pas moins de cinq banques systémiques, il représente 10 % du PIB du pays, et Zurich avec Londres sont les deux places financières les plus importantes de l'Europe occidentale.

Trois mots clés pour le développement, nous a expliqué Monsieur BRUNETTI : compétitivité, stabilité et bien sûr intégrité, car la réputation est devenue un facteur clé de succès pour le secteur bancaire et financier.

Monsieur GANTENBEIN, ensuite, nous a rappelé l'histoire, l'organisation et l'économie de son groupe bancaire coopérative. Un groupe cousin du Crédit Agricole, comme je l'ai rappelé, mais plus encore du Crédit Mutuel, l'héritier direct de la tradition et de la culture Raiffeisen.

Raiffeisen, c'est aujourd'hui 1,9 million de sociétaires, 3,8 millions de clients, quasiment un habitant sur deux, servis par 246 banques locales. Les valeurs du Groupe rappelées par Monsieur GANTENBEIN, entrepreneuriales, justement : proximité, durabilité, mais aussi crédibilité. Je remercie Pascal GANTENBEIN pour la précision dont il a fait tout à l'heure à propos des turbulences que son groupe a connues, mais qui sont en passe d'être surmontées. Je le lui souhaite avec beaucoup de succès.

Enfin, nous venons de passer deux heures d'exposés et de débats passionnants consacrés aux évolutions économiques bancaires et financières depuis la grande crise de 2008, et aux défis considérables auxquels nos groupes, nos entreprises ont été confrontés. Rappeler le passé récent, mais surtout éclairer le présent et l'avenir, c'est l'exercice auquel Jérôme BRUNEL a convié les cinq orateurs de ce matin, Christian de BOISSIEU, Philippe BRASSAC et Aymo BRUNETTI, Pascal DURAND et Pascal GANTENBEIN.

Je ne reviens pas sur leur exposé encore frais dans la mémoire de chacun d'entre vous. D'ailleurs, nous vous en livrerons le plus rapidement les textes intégraux, car je

pense qu'ils serviront à chacun d'entre nous pour réfléchir, préparer d'autres exposés et ainsi démultiplier les travaux de notre congrès.

Pour finir, Mesdames et Messieurs, quelques remerciements d'abord à nos hôtes suisses, l'Office fédéral de l'agriculture et la Banque Raiffeisen, qui est adhérente de la CICA depuis la première heure, et qui ont accueilli ce congrès avec enthousiasme, engagement et sans faille, qu'ils en soient remerciés très chaleureusement et je vous propose d'ailleurs de les applaudir.

Applaudissements.

Merci aussi à nos intervenants, panélistes, dirigeants politiques du pays, experts de la révolution numérique hier, économistes et dirigeants bancaires ce matin, Mesdames et Messieurs, merci pour vos apports.

Merci également à vous tous, dirigeants de banques spécialisées de l'agriculture en Suisse, en France, dans le monde, qui avez répondu à notre invitation et êtes venus au rendez-vous annuel de la CICA.

Merci enfin, au Secrétaire général et à l'équipe d'organisation pour la qualité de cette réunion.

Et pour finir, je vous donne deux rendez-vous. Le premier aujourd'hui à treize heures pour l'Assemblée générale de la CICA, puis la conférence sur l'assurance agricole. Enfin, le second, que vous attendez déjà, c'est novembre 2019 à Delhi en Inde, qui accueillera le sixième congrès mondial de financement agricole et rural. Mesdames et Messieurs, en attendant, je vous souhaite un bon lunch et à tout à l'heure.

Merci.

Applaudissements.

Gestion des risques et perspectives de développement de l'assurance agricole (préparation au congrès mondial 2019)

1) La situation de l'assurance agricole dans le monde

Table ronde animée par Jean-Christophe DEBAR, Délégué général de la fondation FARM

Ont participé à cette table ronde :

Rafael Gamboa, FIRA (Mexique)

Mustapha Ben El Ahmar, Crédit du Maroc

Shri G.R. Chintala, NABARD

Bernard Belk, sous-directeur de l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG)

Jean-Michel Geeraert, Directeur à Pacifica – Crédit Agricole Assurances

Jean-Christophe DEBAR

Merci, bonjour à tous.

Déjà, je vais appeler tous les intervenants à ce premier panel. Monsieur Shri G.R. Chintala, merci de nous rejoindre, Monsieur Rafael Gamboa. Oui, nous démarrons un tout petit peu plus tôt. Monsieur Ben El Ahmar, venez nous rejoindre. Merci.

Comme l'a dit Joseph, ce panel a pour objectif véritablement de donner quelques points de repère. Où en sommes-nous aujourd'hui ? Situer très rapidement, pour quelques-uns des pays représentés ici, je dirais les principaux enjeux, sachant qu'ensuite en réalité, pour l'essentiel en tout cas, la discussion elle-même va se passer dans le deuxième et le troisième panel.

Quelques points de repère – je vais utiliser des diapositives – voici quelques repères, encore une fois, avec des, des choses très basiques, mais pour fixer les idées.

La valeur totale des primes d'assurance agricole dans le monde, cette dernière année, pour laquelle nous avons quelques données 2014, nous serions autour de 30 milliards de dollars. J'emploie le conditionnel parce que, quand on dit assurance agricole, en fait, selon les sources, souvent, on inclut aussi la forêt, la pêche ou certains types de pêche. Autour de 30 milliards de dollars. Remarquons que c'est un marché qui a été multiplié pratiquement par quatre depuis 2005. Ces 30 milliards de dollars, ou à peu près, représentent en gros, pour fixer les idées, 1 % du PIB agricole mondial, pour avoir quelques ordres de grandeur, et, toujours sur ces 30 milliards de dollars, en gros, 90 % concernent des productions végétales. La part dévolue à l'élevage finalement est très mince, même si une partie des productions végétales, mais assez faible en réalité, inclut les prairies qui, bien sûr, sont au bénéfice des éleveurs.

Autre point de repère. Comment se répartissent ces primes d'assurance agricole ? On pourrait dire à la vue de ce graphique que si vous additionnez l'Amérique du Nord, en orange, et l'Europe, en bleu, on est pratiquement à 70 % de la valeur des primes d'assurance agricole. Autrement dit, à première vue comme cela très rapidement, c'est tout d'abord, aujourd'hui, en termes de valeur des primes, un marché ou une question, en quelque sorte qui concerne essentiellement les pays à hauts revenus.

Cela étant, pour l'Asie-Pacifique, c'est autour d'un quart, et pays émergents, et ce qui frappe également, c'est la très faible part de l'Afrique, inférieure à 1 %, alors même que

L'Afrique comprend un très fort pourcentage des terres déjà cultivées ou des terres cultivables potentiellement dans le monde. L'Afrique est véritablement sous-représentée et on mesure déjà l'enjeu qu'il y a, à faire en sorte de pouvoir développer des systèmes d'assurance viables en Afrique.

Un marché très concentré, puisque trois pays précisément, représentent deux tiers des primes, Etats-Unis, Chine, Inde. En bleu, vous avez la surface assurée en 2016, soit 1 million d'hectares. Nous voyons qu'Etats-Unis et Chine font à peu près jeu égal. L'Inde est un petit peu en retrait. Entre parenthèses, 90 %, c'est la part des surfaces cultivées qui est assurée. Cela veut dire qu'aux Etats-Unis, vous avez à peu près 90 % aujourd'hui des surfaces cultivées qui sont assurées, aux trois quarts en Chine, et autour de 30 %, je crois, en Inde, de 30 à 35 % selon les chiffres que nous pouvons avoir.

Quelques points de repère en Afrique, Afrique du Nord *via* le Maroc, dont Monsieur Ben El Ahmar va nous parler tout à l'heure. En Afrique de l'Est, il y a un dispositif important dont on parlera essentiellement dans le deuxième panel, le dispositif ACRE. Vous voyez que le Nigeria, ce n'est pas l'Afrique de l'Est, cela doit être dans l'Afrique de l'Ouest, où effectivement à côté de ce dispositif, il en existe d'autres. Cette diapositive n'a pas du tout prétention à être exhaustive. Ce sont simplement quelques-uns des principaux dispositifs. Le Sénégal a également intégré en quelque sorte l'assurance agricole dans sa politique agricole. L'Afrique du Sud également qu'on nous présentera tout à l'heure.

Deux grands types d'assurance agricole : l'assurance récolte individuelle qui domine dans les pays à hauts revenus, l'assurance indicelle – c'est-à-dire basée sur un déclenchement à partir d'un indice, soit de climat, soit de végétation, soit un indice de rendement moyen par région – qui est beaucoup plus répandue dans les pays émergents et dans les pays à faibles revenus.

Dans les pays où elle est le plus développée, l'assurance agricole est fortement soutenue par l'Etat. On a parlé des trois principaux marchés : Etats-Unis, Inde et Chine. Globalement, quand on regarde, non seulement ces pays, mais pas mal d'autres pays dans le monde, on s'aperçoit que dans beaucoup de cas, pas tous, mais dans beaucoup de cas, les primes d'assurance sont subventionnées à hauteur d'un pourcentage qui varie en général entre 50 et 80 %, parfois un petit peu plus. Il y a parfois aussi des possibilités de réassurance publique.

C'est une des distinctions notamment de ce qui se passe aux Etats-Unis. Mais, c'est vrai aussi qu'il y a des pays, on va le voir, comme la Suisse, comme l'Afrique du Sud, dans lesquels l'Etat ne soutient pas les primes d'assurance agricole, même si je crois comprendre qu'il y a un débat sur ce sujet-là, dans ces pays.

Voilà pour conclure ce très rapide survol, avant d'entrer dans le détail de quelques pays, je pense qu'on peut dire que dans les pays du Sud, dans les pays en développement, il y a, du point de vue de l'assurance agricole, un enjeu très important pour le développement durable qui est d'assurer les petits producteurs.

C'est bien sûr important, d'abord pour l'agriculteur, pour qu'il puisse investir sur l'exploitation notamment en faisant valoir que, grâce à une assurance, il pourra obtenir plus facilement du crédit. D'ailleurs, à côté de cela, dans certains pays, il y a un couplage obligatoire entre obtention d'un crédit et assurance agricole, donc investir pour accroître les rendements, augmenter son revenu, bien sûr. Mais en réalité, l'enjeu, pour toute la filière agricole, est de pouvoir sécuriser les approvisionnements ou sécuriser les agriculteurs qui vont fournir ces approvisionnements et améliorer la compétitivité des filières.

Et puis, bien sûr, c'est un enjeu aussi de politique publique, parce qu'il y a l'Agenda 2030, les objectifs de développement durable qui visent à éliminer l'extrême pauvreté, éradiquer la faim, combattre le changement climatique et s'y adapter, créer des emplois décents, réduire les inégalités. Il y a d'autres objectifs, mais pour chacun de ces objectifs, vous le voyez, on peut considérer que l'agriculture a un rôle très important à jouer, et non pas uniquement pour la sécurité alimentaire.

J'insiste sur l'importance des petits ou des petits moyens producteurs. Voilà quelques chiffres points de repère. Ce graphique vous montre comment se répartissent, en quelque sorte, les petites exploitations de moins de deux hectares dans le monde, dans les pays en développement, hors Chine. On compte à peu près 270 millions d'exploitations inférieures à deux hectares. Il y en a à peu près 20 % qui sont assurées, donc, 80 % ne le sont pas. Vous voyez ensuite comment chacune se répartit dans les trois continents, en Asie, en Afrique subsaharienne et en Amérique latine. Si l'on regarde sur la droite, on s'aperçoit que non assurées en Asie, il n'y en a pas loin de 80 %, 97 % en Afrique subsaharienne, et pas très loin de 70 % en Amérique latine.

L'enjeu : développer l'assurance agricole, avec quel modèle d'affaires, quelles politiques publiques ? Quelles innovations technologiques. Voilà exactement les thèmes qui vont être abordés dans les deux panels qui vont suivre tout à l'heure.

On va passer maintenant à quelques présentations par pays. Il était prévu normalement d'avoir une présentation par Ernest Desrosiers, le P.-D.G. de la Financière Agricole du Québec, présentation de l'assurance agricole dans son pays. Malheureusement, Monsieur Desrosiers a été retenu au Québec, il ne peut pas être parmi nous.

II) Panorama mondial de l'assurance

1) *Québec*

Jean-Christophe DEBAR

Je ne vais pas spécialement lire la diapositive à sa place. Ce que nous pouvons retenir simplement et très brièvement, c'est que l'assurance agricole est extrêmement développée au Québec, avec les trois quarts des surfaces assurées et un rôle très fort de l'Etat, puisque le Canada est un pays dans lequel, non seulement il y a des subventions de primes, mais également il est caractérisé par le fait que c'est l'Etat lui-même qui gère tout le système. Ce n'est même pas un partenariat public-privé. C'est vraiment un système public.

2) *Etats-Unis*

Jean-Christophe DEBAR

Il me revient de dire quelques mots sur les Etats-Unis et l'on va faire ça à chaque fois pour quelques pays. Encore une fois avec cette volonté de donner quelques points de repère.

Les Etats-Unis, premier marché mondial de l'assurance agricole, comme nous l'avons dit. Il existe différents types de produits. Bien sûr, classiquement, une assurance récolte multirisque qui dédommage les baisses de rendement. Mais, plus original des assurances contre la baisse du chiffre d'affaires. Ce produit a été développé depuis 1995 et il a connu un succès très fort, assez rapidement, puisqu'aujourd'hui en 2016, en 2018, c'est la même chose, 85 % des primes d'assurance sont de l'assurance chiffre d'affaires.

Il existe même des dispositifs pilotes d'assurances de marge brute, par culture, mais qui sont encore à titre, je dirais, plus ou moins expérimental. Il faut bien voir que les Etats-Unis ont démarré à la fin des années 1930. Ils sont montés en puissance au début des années 1980. Tout cela prend du temps. Ils ont pris ce temps-là, et ils sont arrivés à certains résultats.

Les types d'assurances, oui, c'est essentiellement de l'assurance sur la base de rendements individuels, mais il y a également des assurances indicielles, que ce soient des indices climatiques pour la prairie. Egalement des assurances qui se déclenchent à

partir d'un indice de rendement régional ou d'un indice de chiffre d'affaires régional, mais cela ne couvre que 1 % des primes hors prêts.

86 % des principales grandes cultures étaient assurées en 2017, contre 37 % en 1989. Vous voyez qu'en l'espace d'une trentaine d'années, il y a eu un bond très fort qui s'est accompli dans la couverture assurantielle. Les prairies permanentes, c'est beaucoup moins, un petit peu moins de 10 %. Une des raisons pour lesquelles il y a eu cette montée en puissance est le soutien de l'Etat qui est massif, qui prend essentiellement la forme de subventions de primes. Le taux moyen de subventions de primes est légèrement supérieur à 60 %.

En réalité, vous avez certains dispositifs du programme qui sont subventionnés à 100 %. Une couverture catastrophe qui couvre 50 % du rendement pour un prix qui est quand même assez bas, en revanche. En taux moyen de subventions de primes, on était à 25 % en 1989. Vous voyez qu'il y a une corrélation positive entre l'augmentation du taux de subventions des primes et l'augmentation du taux de surfaces assurées. Et il y a donc par ailleurs une réassurance publique, je l'ai dit, qui est une originalité.

Je laisse la parole à Rafael Gamboa. Il va nous parler du Mexique. Rafael Gamboa est directeur du FIRA, qui est une organisation créée par le gouvernement mexicain. Je crois que cela remonte aux années 1950 ou quelque chose comme ça. C'est assez ancien, je crois, et c'est l'organisation responsable du crédit, de manière générale, à l'agriculture et au développement rural au Mexique.

Rafael.

3) *Mexique*

Rafael GAMBOA

Je vais m'exprimer en anglais, parce que je ne peux pas le faire en français. On m'a invité à parler de l'assurance au Mexique. Ce que je vais faire assez rapidement, parce que nous n'avons pas énormément de temps à disposition.

Tout d'abord, voici un petit résumé. Au Mexique, nous avons une couverture des baisses de rendements. Nous avons une couverture marginale de certains revenus et nous avons également une couverture multirisque climatique. Il y a différentes sortes d'assurances. Il y a une assurance commerciale qui couvre les pertes individuelles et nous avons également l'utilisation d'un indice qui s'applique à certaines données climatiques, par exemple, une supervision de données climatiques.

En termes des surfaces assurées, pour les terres cultivables, seulement 65 % sont couvertes et en ce qui concerne l'élevage animal, c'est presque 13 % des surfaces qui sont couvertes. Nous avons une réassurance publique. Nous avons des assureurs privés, des compagnies d'assurances privées. Nous avons également différents fonds mutuels. Voilà ce qui concerne l'assurance, les prestataires.

Il y a également un subventionnement des taux commerciaux qui représente environ, en moyenne, 45 %, le taux maximum étant de 60 %. Nous avons également un subventionnement des primes pour les assurances catastrophes. C'est couvert uniquement par le gouvernement.

La raison pour laquelle nous nous préoccupons de l'assurance, c'est que nous avons constaté, comme dans d'autres pays, une augmentation des catastrophes naturelles qui impactent la production agricole au Mexique. Nous avons un long historique de différentes institutions d'assurances. Au début, on avait uniquement une couverture gouvernementale. Ensuite, cela a évolué vers un système plus diversifié. Nous avons vu apparaître des assurances privées. Il y a également des fonds mutuels, de producteurs qui se sont associés dans des coopératives.

Voici un graphique qui essaie de décrire le marché et l'organisation du marché au Mexique. En ce qui concerne l'agriculture commerciale, c'est, à gauche, que vous voyez les informations. Ce sont essentiellement des assureurs privés qui interviennent à 60 % environ, et 40 % sous forme de coopératives. La réassurance est couverte par le gouvernement. Les fonds mutuels sont presque toujours couverts par la réassurance gouvernementale. Il y a un subventionnement des primes, pris en charge par ces fonds. Cela concerne les exploitations de grande taille et de taille moyenne.

En ce qui concerne l'auto subsistance, les petites exploitations, les petits agriculteurs, il y a une assurance qui est assurée par le gouvernement, avec des ressources publiques, et une assurance indexée. Donc là, il s'agit de la couverture des catastrophes, des dommages créés sur les coûts, sur les récoltes et sur la production.

Et, nous avons un fonds national qui couvre les calamités naturelles, mais il couvre essentiellement l'infrastructure publique et quelques infrastructures de grande envergure. Ce fonds gouvernemental a une couverture des pertes subsidiaires avec des titres.

Voici un résumé des mécanismes d'assurances pour les calamités naturelles. Nous avons aussi le fonds pour les calamités naturelles. Dans ce graphique, je décris la couverture au Mexique, vous voyez, d'une part les cultures, et le bétail. Ce sont vraiment des petites parts, il y a beaucoup d'opportunités de développement sur ce marché. Il y a une forte concentration, avec quelques grands acteurs qui représentent plus de 60 % du marché.

Ici, vous voyez l'évolution des terres couvertes par les assurances, des surfaces assurées. Vous voyez, dans le domaine commercial, comme d'ailleurs dans le modèle d'à côté, dans les deux graphiques, vous voyez la couverture assurée par la compagnie d'assurances gouvernementale qui subventionne finalement l'assurance.

Ensuite les fonds mutuels et, en bleu, vous voyez les compagnies d'assurances privées. Donc, vous voyez, à droite, l'assurance traditionnelle commerciale, et, en rouge, vous voyez l'assurance catastrophe. Vous voyez qu'il y a beaucoup de développements depuis le milieu des années 2000 jusqu'à 2012.

Il y a eu une évolution dans les subventionnements de l'assurance et au cours des deux dernières années, il y a eu une reprise, certainement parce qu'il y a eu davantage de subventions. L'assurance est concentrée sur certains phénomènes et n'est pas toujours acceptée par les producteurs de fruits et de légumes, donc les maraîchers, qui sont pourtant les producteurs qui connaissent une vraie croissance au Mexique, à l'heure actuelle et qui exportent principalement aux Etats-Unis.

Après avoir connu de grosses pertes en 2011, nous avons mis en place une assurance de base. Nous avons une assurance pour les principales céréales, et nous avons décidé, dans une réunion entre les banques et les compagnies d'assurances, de mettre cela en place, pour garantir que ce qui est assuré, c'est ce qui est vraiment nécessaire sur le marché.

Nous voulons également que les assurances soient compétitives pour que les primes baissent. Si l'assurance n'est pas disponible ou si les coûts ne sont pas suffisamment raisonnables, pour ainsi dire, comme c'est le cas par exemple pour les légumes dans les serres, nous pouvons proposer d'autres facteurs qui permettent de pondérer les risques, de mitiger les risques.

Voilà ce que je souhaitais dire pour l'essentiel. Si vous avez des questions, je serai très content d'y répondre.

Jean-Christophe DEBAR

Merci, Rafael, pour la rapide description de ce dispositif au Mexique, d'assurance agricole. On le voit également, comme dans d'autres pays, le rôle de l'Etat est majeur. On voit que quand il y a une diminution des subventions, vers 2012, 2013, il y a eu une réduction des surfaces assurées. Je crois que cela montre, à la fois, d'un côté le rôle positif

que peuvent jouer des subventions de primes, en impulsant le développement de l'assurance, et de l'autre côté, bien sûr une dépendance de ces dispositifs au bon vouloir et à la capacité budgétaire des Etats qui financent.

On va enchaîner avec un cas, je crois, assez différent, celui de la Suisse. Bernard Belk, sous-directeur de l'OFAG, dirige l'unité Paiement direct et développement rural, à l'OFAG. Il était précédemment responsable de l'unité *Food and Agriculture*, Agriculture et Alimentation à Swiss Re, chez un réassureur. Et je dis ça, parce qu'ultérieurement, dans un prochain panel, il donnera justement un point de vue de la réassurance sur ces questions d'assurance agricole.

Bernard, je vous en prie.

4) Suisse

Bernard BELK

Merci, Monsieur Debar.

Je vais essayer de me tenir au format que vous nous aviez demandé de suivre, de tenir le timing puisque vous nous aviez demandé de faire ceci entre sept et huit minutes.

Pour la Suisse, je vais donner deux ou trois éléments par rapport aux aléas actuellement couverts. Les aléas couverts – c'est parfois un peu complexe pour ceux qui ne sortent pas de l'assurance agricole – comme cela a été dit tout à l'heure, ici, on mentionne ce que nous appelons les baisses de rendement, c'est une baisse de rendement total.

Pour clarifier ce que cela veut dire : c'est-à-dire que si vous faites une culture de blé avec une moyenne, par exemple de 8 tonnes, vous allez avoir tout d'un coup un aléa climatique, quel qu'il soit, grêle, ou gel, ou autre, et si tout d'un coup vous tombez à 6 tonnes, c'est cette différence de 2 tonnes, à un certain prix fixé, qui sera remboursée.

En Suisse, nous n'avons pas cela. J'expliquerai exactement ce qu'il y a, mais il n'y a pas d'assurance chiffre d'affaires comme il a été mentionné tout à l'heure au niveau des Etats-Unis.

Encore une fois, que veut dire chiffre d'affaires ? Cela veut dire que vous garantissez le prix du marché et en même temps le rendement. C'est une accumulation de ce rendement avec le prix du marché qui, en général, est un prix de marché par rapport à un marché à terme. Donc, aux Etats-Unis, les 90 % mentionnés tout à l'heure, c'est une couverture chiffre d'affaires parce qu'il y a ces subventions.

Cela veut dire quoi ? Cela veut dire que si vous faites du maïs, par exemple, si vous êtes à 8 tonnes pour simplifier les choses, vous regardez le marché de Chicago qui est à 200 dollars. Vous avez une garantie de 8 fois 200 dollars, cela fait 1 600 dollars. Si tout d'un coup, post-saison, à la suite de la récolte, vous avez uniquement 6 tonnes et que le marché de Chicago est tombé à 150 dollars, vous avez un chiffre d'affaires effectif de 900 dollars. Cette différence de 900 à 1 600 est remboursée par l'assurance.

Voilà ce qu'est un chiffre d'affaires et cela n'est pas en vigueur en Suisse.

En Suisse, on a beaucoup d'assurances et c'est l'assurance grêle qui est dominante, qui est donnée par une assurance mutualisée. Les déclenchements qu'on a actuellement, ce sont des sinistres individuels, c'est-à-dire que vous avez les inspecteurs qui vont sur la ferme, qui regardent ce qui s'est passé sur l'ensemble de l'exploitation et/ou par parcelle, mais c'est vraiment regarder individuellement et il y a très peu d'indices climatiques.

Alors là, en l'occurrence j'ai dit non, mais ce serait plutôt un non et oui, puisqu'il y a eu des essais par rapport à des indices climatiques sur le fourrage, comme ils l'ont actuellement en France. Ce sont des images satellites qui définissent s'il y a encore une

bonne masse verte. Et, c'est de cette manière que c'est remboursé. Donc, un petit peu de ces indices sont actuellement en vigueur en Suisse.

Au niveau des surfaces assurées, sur ce chiffre de 70 %, il faut faire attention, parce que c'est un chiffre qui correspond à la surface assurée en assurance grêle uniquement. Ce qui veut dire que c'est principalement par rapport à des cultures spéciales, par rapport à la vigne et/ou par rapport aux cultures fruitières. Pour les grandes cultures, vous avez des agriculteurs qui s'assurent par exemple pour le colza sur la grêle.

Au niveau du soutien public, comme dit tout à l'heure, en Suisse, il n'y a aucun soutien public pour ces assurances, en l'occurrence grêle, et aucune réassurance publique. C'est le marché privé, c'est-à-dire, c'est cette assurance grêle, qui ensuite va se réassurer sur le marché de l'assurance internationale, dont je dirai quelques mots dans le prochain panel.

Pour suivre, je vais vous donner quelques chiffres : ce sont des marchés minuscules en Suisse par rapport au marché américain tel qu'il a été mentionné tout à l'heure, qui est entre 10 et 15 milliards de dollars. Cela dépend un peu de l'état de la Bourse de Chicago. Là, on tourne plutôt entre 45 et 60 millions. Encore une fois, c'est par rapport à cette assurance grêle, ce qui représente une somme assurée de plus ou moins 2 milliards. Vous pouvez donc calculer quel est le coût de l'assurance ici, plus ou moins, qui représente 4 à 5 %, voire 3, 4 à 5 % de la somme assurée.

Rapidement, je veux quand même vous le dire. Hier, c'était intéressant, j'étais assis à la table de nos amis du Maroc. Ils ont effectivement entendu que cette année, en Suisse, on a eu une sécheresse assez importante, depuis 30 juin, qui continue, puisque nous n'avons eu pratiquement aucune pluie ou 40 à 50 % de moins que la moyenne. Les amis marocains m'ont dit : « *Mais il n'y a pas de sécheresse en Suisse, tout est vert.* » Il faut quand même voir sur le graphique en bas à gauche, il y a quand même une volatilité au niveau des rendements qui est ici en 2003, en 2007, en 2013 et en 2017. L'année 2017, c'était principalement par rapport à un gel qui a eu lieu. Et cette année, c'est la sécheresse.

Ce qu'il faut retenir de ce graphique, c'est, oui, la Suisse est aussi touchée et c'est surtout cette problématique du changement climatique qui engendre une augmentation de la fréquence des aléas climatiques et surtout de leur sévérité. Et avec ce commentaire, je donne la parole au prochain intervenant.

Jean-Christophe DEBAR

Merci Bernard. Effectivement, je donne la parole à Jean-Michel Geeraert, Directeur du marché de l'agriculture à Pacifica. Pacifica est une filiale de Crédit Agricole Assurances. Il va nous parler de l'assurance agricole en France.

Jean-Michel.

5) France

Jean-Michel GEERAERT

Merci, Jean-Christophe.

En lien avec ce dont nous avons pu profiter hier après-midi dans le cadre de la table ronde qui tournait autour des sujets de la recherche, du développement, des innovations, l'assurance récolte en France est une innovation née en 2005. Et cette innovation, comme tout type d'innovation, n'a de sens que si elle participe à résoudre un problème que rencontrent un agriculteur et ses parties prenantes.

L'agriculteur qui doit se doit d'absorber les caprices de la météo sur le plan financier, cela peut avoir des conséquences extrêmement lourdes et si celui-ci est mal sécurisé, cela peut également entraîner des conséquences importantes auprès de ses parties prenantes que sont les établissements de crédit, mais pas que, les pouvoirs publics également.

Et donc, je vais vous présenter là où nous en sommes au sein de notre pays, à la fois en termes de fonctionnement de ce produit, avec, rapidement, quelques chiffres, et puis ce qu'en pensent nos exploitants agricoles.

Comme je vous le disais, c'est un produit qui a été co-créé entre 2002 et 2004 avec une centaine d'exploitants agricoles qui représentaient quasiment toutes les productions que l'on retrouve sur notre territoire, à l'exception des prairies. C'est en février 2005 que ce produit a été commercialisé par l'ensemble des opérateurs au sein de notre pays. C'est un produit qui garantit uniquement les pertes de rendements à la suite des conséquences de tous les aléas climatiques. Il y a aussi, au sein de ce produit, une possibilité, très récente, de proposer aux exploitants agricoles une option qui permettra de le couvrir contre une baisse de chiffre d'affaires.

Comme cela a été dit précédemment, c'est un déclenchement possible en fonction de ce qui se passe sur l'exploitation d'une part, en termes d'aléas climatiques, mais également en fonction de ce qui se passe sur les marchés. En France, il y a malgré tout une légère concurrence entre le modèle assurantiel et le fonds des calamités agricoles, qui, lui, était né en 1964 et qui continue d'être accessible pour les exploitants agricoles, notamment pour la partie fruits et pour la partie prairies.

S'agissant du déclenchement de l'indemnité, c'est un déclenchement individuel, c'est-à-dire que la base de la garantie repose sur les rendements de l'exploitant agricole et non pas les rendements de référence d'une petite région. C'est un point important, c'est ce que souhaitaient nos exploitants agricoles. Pour la partie prairies, c'est un modèle de type indiciel qui permet d'indemniser nos exploitants agricoles en fonction de ce qu'ils ont choisi comme seuil de garantie.

S'agissant des surfaces assurées, entre 2005 et 2018, à ce stade, encore 70 % des grandes cultures, ainsi que 70 % des vignes, ne sont pas assurées au sein de notre pays. Et concernant les fruits et les prairies, puisque, s'agissant du produit prairies, celui-ci n'est commercialisé que depuis 2015, nous en sommes aux prémices de l'équipement des éleveurs.

Concernant les soutiens publics, les pouvoirs publics participent à hauteur de 65 % de subventions sur le produit défini comme socle par les pouvoirs publics. Quand on regarde combien, au bout du bout, nos exploitants agricoles perçoivent de subventions, cela représente non pas 65 %, mais à peu près 50 %.

Lu à l'envers, cela veut dire que les exploitants agricoles français rachètent beaucoup de garanties complémentaires qui, elles, ne sont pas subventionnées. Et comme cela a été dit tout à l'heure pour le Mexique, le moindre aléa, sur la partie budgétaire des subventions, provoque effectivement des résiliations. Oui, les agriculteurs français réagissent de la même manière que les agriculteurs mexicains. Cela s'est produit chez nous, entre 2014 et 2015, où les producteurs de grandes cultures n'ont pas eu ces fameux 65 % de subventions, mais seulement 45 %, eh bien l'année suivante, nous avons perdu 6 % de points de surfaces assurées.

Est-ce qu'il existe une réassurance publique ? Non, pas encore. Pour le moment, la réassurance privée est largement suffisante par rapport aux engagements financiers sur le territoire français. Enfin, la concurrence avec le régime des CADAM, je vous en ai parlé déjà.

Ce qu'en pensent nos exploitants agricoles et ce qu'ils aimeraient bien probablement voir modifier au sein de ce cahier des charges avec les pouvoirs publics. Un, le contrat des socles, le contrat socle permet de calculer le droit à subvention sur une franchise de 30 %. Tous les exploitants agricoles, quel que soit le type de production, s'accordent à dire que ces 30 %, c'est beaucoup trop élevé et ils réclament un seuil de 20 % subventionnable. C'est le premier élément.

Ensuite, le deuxième point, et c'est lié à ce que je vous disais précédemment, le fait de ne pas avoir suffisamment de visibilité sur la taille et l'enveloppe des subventions

disponibles pour la souscription, génère deux freins. Le premier, c'est que les agriculteurs disent ne pas avoir suffisamment confiance pour, au bout du bout, c'est-à-dire un an et demi après, être sûrs de percevoir le montant des subventions, puis, nous, les assureurs, parce que nous avons été échaudés en 2014, 2015, nous sommes aussi très précautionneux.

Ensuite, la plupart des agriculteurs souhaiteraient une référence de contrats qui repose sur, non pas la moyenne « olympique » cinq ans, c'est-à-dire non pas la moyenne des rendements de chacune des cultures sur les cinq dernières années, mais sur quelque chose qui ressemble plus au potentiel de production d'une exploitation agricole. Voilà, ce sont des discussions que nous devons avoir avec les services du ministère de l'Agriculture.

Enfin, pour les fruits, et pour les prairies, les agriculteurs considèrent que l'accès au régime des calamités agricoles est quasiment gratuit puisque tous les agriculteurs payent une taxe calamité agricole qui abonde ce fonds, et que certaines catégories d'agriculteurs peuvent effectivement en profiter, plus ou moins avec des critères qui ne sont quand même pas simples non plus à franchir.

Cela, c'était pour parler de ce qu'en pensent les agriculteurs. Mais, je me suis permis de vous donner, et de partager avec vous, l'exemple de l'exercice 2016, parce que, ne pas être assuré, représente un coût loin d'être négligeable à l'échelle de l'exploitation, mais aussi à l'échelle de la vie économique de toute une filière ou de toute l'agriculture.

L'exemple pris est celui des excès climatiques, notamment d'eau, excès d'humidité du printemps 2016, où les pertes de rendements dues à ces excès d'eau ont engendré une perte potentielle de 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires végétal, grandes cultures, principalement céréales et oléoprotéagineux.

A cette même époque, seulement 25 % des surfaces étaient assurées. Les assureurs ont indemnisé, à eux seuls, 450 millions d'euros d'indemnités. 450 millions d'euros pour 25 % des surfaces assurées : si on multiplie cela par 4, si 100 % de la surface française avait été assurée, ce sont 2 milliards d'euros d'indemnités que les assureurs auraient apportés dans les comptes de résultat de nos exploitations agricoles, pour les 3 milliards d'euros de pertes de chiffre d'affaires.

Du coup, parce que cette insuffisance de revenus au sein même des exploitations a généré une problématique de trésorerie, les établissements financiers, quels qu'ils soient, ont permis aux exploitants agricoles d'accéder à des crédits court terme ou moyen terme en quantités suffisantes pour qu'ils puissent redémarrer leur activité, mais avec des chiffres, loin d'être négligeables.

Quand on regarde ce qui se passe en France et que l'on sait que chaque année l'ensemble des agriculteurs emprunte à peu près 9 milliards d'euros, sur le seul exercice à cheval entre 2016 et 2017, et à l'échelle de notre Groupe, c'est plus de 5 milliards d'euros de crédits court terme que nous avons réinjectés dans cette agriculture. 5 milliards d'euros, c'est un endettement supplémentaire sans revenu supplémentaire.

Lu à l'envers, pendant que les agriculteurs français, mal protégés, durant les deux ou trois années qui suivent cet exercice 2016, vont rembourser cette dette supplémentaire sans revenu supplémentaire, les agriculteurs européens qui, eux, ont engrangé des récoltes normales et qui ont vendu au même cours – si je reste sur les céréales – que les agriculteurs français continuent à penser développement, sérénité, modernisation, agrandissement.

Et je terminerai sur ces mots, simplement pour vous dire à quel point le fait d'être mal sécurisé peut générer, oui, des drames économiques, et parfois pire.

Merci de votre attention.

Jean-Christophe DEBAR

Merci, Jean-Michel, merci notamment d'avoir parlé du coût de la non-assurance, puisque nous avons souvent tendance à parler du coût de l'assurance. Effectivement, le coût de la non-assurance pour les agriculteurs, et je serais tenté d'ajouter d'une certaine manière, pour l'Etat aussi, puisqu'en France, en tout cas, lorsqu'il y a crise, plus ou moins majeure, les agriculteurs qui ne sont pas couverts vont recevoir différents soutiens par des formes variées.

En réalité, il y a un choix qui doit également intégrer ce genre de considération.

Je passe la parole à Mustapha Ben El Ahmar, Directeur du Centre d'études et de recherche du Groupe Crédit Agricole du Maroc et qui va donc nous parler de la situation de l'assurance agricole au Maroc.

Mustapha.

6) Maroc

Mustapha BEN EL AHMAR

Bonjour à toutes et à tous.

Je suis ravi de vous présenter le système d'assurance agricole au Maroc, qui est relativement récent. Il a démarré à la suite d'une série de cinq années de sécheresse sévère survenue au début des années 1980. Il y a eu tout un travail de réflexion entre l'Etat et la principale compagnie d'assurances, une assurance mutuelle qui s'appelle MAMDA, et qui a abouti au démarrage du système, au début des années 1990, de manière très timide.

Puis, progressivement, on est monté en puissance pour atteindre à peu près 100 000 hectares dans les années 2000, puis un peu plus de 1 000 000 d'hectares sur les dernières années.

Notre banque, Groupe Crédit Agricole du Maroc, a contribué, d'une manière indirecte, à travers quelques vecteurs. Un, le couplage du crédit à l'assurance, nous ne l'avons pas fait pour promouvoir l'assurance, nous l'avons fait pour nous couvrir contre le risque climatique, mais cela a joué. Deux, le fait de commercialiser les primes d'assurance à travers notre réseau. La compagnie d'assurances avait un nombre d'agences très réduit, localisées uniquement au niveau de certaines zones, alors que nous disposons de la première implantation bancaire en milieu rural, avec près de 1 000 points de vente. Cela aussi a servi.

C'est un système qui couvre trois grands blocs d'activités agricoles. Fondamentalement, les grandes cultures – quand je dis « grandes cultures », ce sont surtout les céréales et légumineuses qui représentent 50 % de la superficie agricole utile au Maroc. Là, c'est un système d'assurance climatique. Sur le deuxième bloc, pour l'arboriculture fruitière, avec une quinzaine d'espèces concernées, la couverture touche la grêle, le gel, les vents violents, des chaleurs, l'excès d'eau, etc. Et puis le troisième bloc, qui n'est pas très développé, mais quand même assuré, c'est l'assurance mortalité, qui s'applique surtout à l'élevage laitier.

Le système repose sur quelques fondamentaux. Je les ai résumés ici sous forme de trois grands fondamentaux. Un, c'est une garantie qui ne couvre pas la production prévisionnelle, qui ne couvre pas les pertes de rendements, qui couvre uniquement les charges engagées lors de la mise en place des cultures, ce sont vraiment les frais de culture. L'agriculteur est couvert au titre des dépenses qu'il a engagées pour emblaver son exploitation. Deux, ce sont des assistances fortement subventionnées par l'Etat, notamment pour les petits producteurs agricoles. Et, trois, ceux qui sont soumis à un certain nombre de conditions. Il y a des zones très difficiles, des zones arides qui sont traitées directement par la compagnie d'assurances, non pas par le réseau Crédit Agricole. Certains niveaux d'assurance sont assujettis à un itinéraire technique précis, etc.

Voilà un cas concret. Ce tableau représente un peu l'assurance multirisque climatique appliquée au niveau des céréales et des légumineuses. La compagnie d'assurances a développé trois niveaux de charges couvertes : le niveau de base, de l'ordre de 145 dollars/hectare, un niveau un peu plus supérieur de 290 dollars/hectare, puis un niveau supérieur de 435 dollars/hectare. La prime commerciale s'élève à 18 %. Ce n'était pas abordable, notamment auprès des petits producteurs, donc l'Etat a décidé de subventionner très fortement pour les petits producteurs : donc, c'est 90 % pour le niveau un, 65 % pour le niveau deux et 53 % pour le niveau trois. Pour le niveau un, un hectare des céréales coûte aux petits producteurs une prime d'assurance de trois dollars. C'est vraiment à la portée de nos petits producteurs, qui représentent quand même plus de 80 % de notre tissu d'exploitations agricoles.

Pour terminer, je pense, qu'aujourd'hui, on est en phase de maturité. Je pense personnellement qu'il est temps de balancer vers un système d'assurance indicelle, tout simplement parce que les préalables technologiques existent. Nous avons un réseau de stations météo très fiable, nous avons lancé, en 2018, deux satellites, qui nous permettent aujourd'hui de suivre d'une manière très fine l'évolution du couvert végétal.

C'est intéressant aussi, et pour nous en tant que banque, et pour la compagnie d'assurances, et surtout pour les petits producteurs parce que cela apporte plus de transparence, une certaine rapidité dans les délais d'indemnisation parce que cela se déclenche automatiquement. Quand on industrialise, on digitalise forcément, et cela a un impact sur les coûts. C'est de nature à réduire aussi le coût des primes d'assurance. Cela permettrait aussi éventuellement d'élargir à d'autres filières de production qui ne sont pas encore couvertes aujourd'hui.

Merci beaucoup.

Jean-Christophe DEBAR

Merci Mustapha. On peut retenir notamment, parce qu'il y a bien sûr, beaucoup de choses, mais que le système marocain fonctionne avec une garantie sur les charges annuelles engagées. C'est encore autre chose. Ce n'est pas de la production prévisionnelle, comme c'est en général le cas. C'est un nouvel élément qui illustre donc la diversité des systèmes d'assurance agricole dans leur fonctionnement et sur bien d'autres paramètres encore.

Bernard Belk, quelques mots sur l'Afrique du Sud.

7) Afrique du Sud

Bernard BELK

On m'a demandé de donner quelques informations par rapport à l'Afrique du Sud.

Pour l'Afrique du Sud, je vais parler principalement des cultures de maïs, tournesol et cacahuète, parce que c'est vrai qu'en Afrique du Sud, on pense souvent que ce sont et la culture fruitière et les cultures viticoles, mais il y a très peu d'assurances dans ces cultures. Ce que je vais mentionner ici concerne principalement ces grandes cultures.

Au niveau des aléas couverts, c'est une couverture, ce qu'on appelle en anglais le MPC, *Multi-Peril Crop Insurance*. C'est une assurance multirisque où jouent la sécheresse, la grêle et d'autres aléas climatiques. Il n'y a pas actuellement d'assurance chiffre d'affaires. Il y a beaucoup de projets pour mettre en place des assurances chiffre d'affaires. Le problème de l'Afrique du Sud, est un marché assez restreint.

Je vous montrerai tout à l'heure qu'on ne parle pas de ces milliards de dollars de primes que vous avez aux Etats-Unis, on parle plus, comme en Suisse, de 60 millions de primes. Mais cela veut dire quoi ? Cela veut dire que les grands assureurs et/ou les grands réassureurs préfèrent mettre leur capital sur des grands pays que de développer des produits pour un marché qui est assez restreint. C'est une des problématiques.

Ensuite, comme je le disais tout à l'heure, il y a aussi de l'assurance grêle, qui est assez importante. En général, les MPCl, ces assurances multirisques, sont couplées quelque part à une assurance grêle.

Ce qui est dommage aussi par rapport aux assurances chiffre d'affaires, c'est qu'en fait, en Afrique du Sud, ce serait assez simple de faire une assurance chiffre d'affaires parce que vous avez un marché à terme qui s'appelle le Safex. Avant, je parlais de la Bourse de Chicago, ou de la Bourse en Europe, en Afrique du Sud, vous avez le Safex, qui est un marché très liquide pour le maïs, pour le blé, un peu moins pour le tournesol, ce qui permettrait de faire des index chiffre d'affaires. Mais, encore une fois, le marché est très restreint. Il y a moins d'intérêts pour les grands joueurs au niveau de l'assurance.

Au niveau du déclenchement des sinistres, ce sont des déclenchements individuels, comme en Suisse, c'est-à-dire au niveau des entreprises, exploitations, cultures et/ou parcelles. Les indices climatiques, c'est la même problématique que pour le chiffre d'affaires, il y a des projets, mais le potentiel est assez peu élevé, ce qui décourage un peu les grands joueurs. C'est dommage, comme dit pour le Maroc, puisqu'en Afrique du Sud, vous avez deux types d'agriculture, vous avez l'agriculture commerciale, les fermes qui font 2 000 ou 3 000 hectares de culture, et vous avez beaucoup de petites exploitations. Ce sont ces petites exploitations qui souffrent le plus, parce qu'elles n'ont pas accès à ces marchés financiers. Des indices feraient du bien.

Au niveau de la surface assurée, faisons très attention, parce que c'est, encore une fois l'assurance par rapport aux grandes cultures. Mais si vous regardez au niveau du chiffre d'affaires, le chiffre d'affaires de la viticulture et/ou des arbres fruitiers, va être certainement plus élevé que celui les grandes cultures. Mais, toujours est-il qu'on a 60 % de la surface qui est assurée.

Il n'y a pour l'instant pas d'assurance climatique ou satellitaire au niveau des herbages. Quant au soutien public - j'ai eu la chance de présenter deux pays, apparemment les deux seuls pays où il n'y a pas de soutien public – il n'y a absolument rien actuellement en Afrique du Sud.

J'aimerais juste dire un mot par rapport à la grande problématique de l'Afrique du Sud. L'Afrique du Sud est un des pays qui est sujet à ce phénomène de El Niño. Le phénomène de El Niño est le phénomène où vous avez régulièrement un cycle de plus ou moins sept à neuf ans, où vous avez la température du Pacifique qui augmente, et cela a un impact dans le monde entier.

Quand vous avez le phénomène de El Niño, vous avez une sécheresse au Brésil du Nord-est, vous avez des inondations en Argentine, vous avez une sécheresse en Afrique du Sud, vous avez les inondations en Australie de l'Est et vous avez des sécheresses en Australie de l'Ouest. L'Afrique du Sud est très sujette au phénomène de El Niño, ce qui pose un problème majeur pour les assurances et les réassureurs.

Pourquoi ? Parce que c'est un phénomène qui est quelque part prévisible avec une certaine probabilité. Et cela veut dire quoi ? Cela veut dire que quand vous assurez les agriculteurs pendant dix ans et, tout d'un coup, vous voyez que le phénomène arrive, que faites-vous ? Vous sortez du marché ou vous restez dans le marché. C'est un casse-tête pour les assureurs et les réassureurs de gérer cette problématique, parce que vous savez que vous avez une probabilité X d'avoir un événement sévère ou pas sévère.

Voilà ce que je voulais dire, c'est le problème majeur de l'Afrique du Sud.

Jean-Christophe DEBAR

Merci Bernard. Enfin, M. Chintala. Nous allons finir par une présentation sur l'Inde. L'assurance est une composante importante de la politique agricole en Inde. Monsieur Chintala va nous en présenter les principaux éléments.

8) Inde

Shri G.R. CHINTALA

Merci de me donner cette possibilité de m'exprimer. Bonjour, à nouveau.

Je représente l'Inde. Nous sommes une compagnie d'assurances, NABARD, qui est extrêmement spécialisée. Nous avons 140 millions d'hectares de terres cultivées. Nous avons beaucoup de fruits, du riz, beaucoup de légumes et nous avons 500 millions de personnes qui travaillent dans l'agriculture, qui en sont dépendantes. Vous pouvez donc vous imaginer quelle est la valeur totale de ce secteur.

En même temps, nous avons d'énormes problèmes et l'assurance est une obligation, c'est un *must*, mais l'impact en est très faible.

L'histoire de l'assurance : c'est en 1920 que cela a commencé. Au cours des trois dernières années, nous avons fait des progrès énormes concernant la mise en connexion de la technologie et l'interaction entre la technologie, l'informatique et les assurances pour permettre la meilleure aide possible aux agriculteurs.

Vous savez qu'en plus, il y a le changement climatique, et étant donné que notre économie est celle qui va le plus en croissance à travers le monde, mais en même temps le changement climatique affecte de façon substantielle notre PIB. Récemment, il y a deux mois, nous avons eu des intempéries énormes, des inondations, dans une de nos régions, à Kerala. Et donc nous avons des situations extrêmement diversifiées dans notre pays, parce que nous avons un pays énorme avec des régions climatiques de toutes sortes. Certaines sont touchées par la sécheresse. Il y a beaucoup de zones côtières. Vous pouvez vous imaginer tout ce qui peut se passer comme phénomènes. Pendant qu'un phénomène se produit dans une région, il y en a un autre qui se déclenche dans une autre région.

Alors, quels sont les risques qui sont couverts par nos assurances ? L'assurance multipérils climatiques couvre les pertes de rendements. D'autre part, il y a un déclenchement des indemnités et la perte individuelle n'est pas couverte. Comme je vous l'ai dit, nous avons 140 millions d'hectares de terres cultivables et il n'y a que 6 % d'entre elles qui sont couvertes. Bien sûr, le gouvernement fait la promotion de ces possibilités et il s'agit de trouver de bonnes politiques qui soient utilisables par les paysans.

Pour ce qui est du soutien public, je puis vous dire que nous avons un soutien important dès à présent par le gouvernement. Il y a un programme, un plan mis au point par le Premier Ministre. Pour la taxe, une partie est payée par l'agriculteur. Les agriculteurs paient très peu par rapport à ce qui est payé par les autorités. Pour le type de subvention, 95 % sont subventionnées.

Pour ce qui concerne les désastres climatiques concernant la récolte, eh bien, il faut d'abord que cette catastrophe soit quantifiable, et qu'il y ait des données historiques. En ce qui concerne la mise au point des prix, il s'agit de trouver des solutions acceptables et viables. Nous avons une compagnie d'assurances qui a repris les plus grandes structures, les meilleures. Elle a fait la collecte des meilleures possibilités d'assurances à travers le monde.

Et vous voyez que cela peut aider des millions d'exploitants. 13 millions d'exploitants sont donc les bénéficiaires et 73 %, c'est le taux de sollicitation. Vous voyez que nous avons une assurance complète parce que nous avons réuni les meilleures caractéristiques de toutes les polices d'assurance existant à travers le monde. Il y a donc des risques tels que la grêle, les glissements de terrain, les inondations, les précipitations, le feu, les incendies naturels, des dommages dus aux orages qui sont couverts, ainsi que les pertes après récoltes. Et également le risque si l'exploitant n'est pas en mesure de semer. Cela concerne toutes les récoltes et tous les semis. C'est le gouvernement central, le gouvernement d'Etat et des agences privées qui appuient ce programme.

Nous avons donc une échelle de financement qui fait que chaque district a donc un plan prévu pour chaque type de récolte. Comme je l'ai dit, cela dépend bien sûr des différentes saisons et des risques qui sont en cause. Ce qu'a dit notre ami du Maroc me rappelle ce que nous faisons, nous avons beaucoup d'interrelations maintenant sur le plan technologique avec les smartphones et toutes les techniques de l'informatique qui permettent de couvrir l'ensemble du spectre des risques. Les smartphones sont utilisés pour prévoir la qualité des données de rendement, cela donne une certaine transparence. Une transmission en temps réel pratiquement se fait des données. Voilà tout ce que nous permettent les téléphones portables.

Puis, il y a également la télésurveillance avec des drones, puisqu'on peut voir ce qui se passe sur les récoltes, avec une surveillance directe grâce à cette activité des drones. Les analyses peuvent se faire en matière de données de rendement également. Il y a un portail Internet qui comporte l'ensemble des assurances qui existent en matière de récoltes, avec des plateformes uniques du type ICT et également le détail de chaque exploitation, par exemple. Egalement, dès qu'une demande de remboursement est déposée, un système permet que tous les paiements se fassent vers un compte bancaire et non pas directement en espèces.

Des centaines de millions de personnes peuvent profiter de ce système. Chaque exploitant a été mis en connexion avec un compte bancaire. Il est très facile de retrouver les différentes données qui sont informatisées. Les demandes de remboursement sont enregistrées. Il y a beaucoup d'infrastructures en cause. Des stations automatiques de surveillance du climat sont mises en place.

Enfin, un dernier point, c'est l'appui et le soutien du gouvernement dans tous ces programmes. Les défis que nous avons à régler concernent la qualité des récoltes. Des expériences sont faites en ce qui concerne la qualité des récoltes. Par exemple, l'Union européenne a fait ça. Et puis il y a notamment des retards dans la dissémination, dans la diffusion des données, également les risques d'approche des zones, il y a tout ce qui concerne la bibliographie également. Nous avons également un système de prévision des changements climatiques et des changements saisonniers.

Nous essayons de mettre toutes les données à jour en ce qui concerne les données de semences. Nous mettons cela en liaison avec une base de données bancaire et des assurances, nous faisons de la surveillance sur le terrain grâce à la nouvelle technologie. Il y a un système de rapports rapide et de consolidation des données.

Il y a des compagnies d'assurances privées qui ensuite vont intervenir. En fait, c'est un méga exercice en quelque sorte, mais nous nous efforçons d'arriver au meilleur résultat possible grâce à toutes ces innovations.

Jean-Christophe DEBAR

Nous sommes parvenus au terme de ce rapide petit tour du monde. Avant de passer la parole, avec quelques minutes de retard – je vous prie de m'en excuser, Bernard, – deux ou trois points de repère pour finir qui sont déjà apparus, mais sur lesquels j'aimerais insister, peut-être parce que cela constitue finalement le cadre des débats que nous allons avoir dans les deux prochains panels.

Je crois que ce qu'on a vu là, cela a été illustré par les différentes présentations de pays, c'est l'énorme diversité des situations. Il y a une énorme diversité de situations, à tous les niveaux, en termes par exemple d'aléas à assurer, un certain nombre de pays comme la Suisse et l'Afrique du Sud, mettent le paquet, si je puis dire, sur la grêle. D'autres pays, sur l'assurance multirisque. Diversité sur le type d'assurances, assurance récolte individuelle ou assurance indicielle, diversité sur l'aide des Etats, assez générale, on l'a vu. Mais, il y a des pays dans lesquels il n'y a pas ce soutien. Diversité, enfin, dans les niveaux de surfaces assurées.

Ce qui m'amène au second point qui est le fait que l'Afrique, on le voit, apparaît encore une fois, un peu en marge de ce développement, même s'il y a une grande profusion de dispositifs.

Nous allons en avoir l'illustration dans quelques minutes et qui dit Afrique, rappelle effectivement, l'enjeu de pouvoir assurer des petits producteurs. Et là, très probablement, c'est l'assurance indicielle qui apparaît en raison, notamment, son moindre coût, comme un outil à privilégier.

Enfin, quel modèle d'affaires, quel modèle de fonctionnement, pour les assureurs, compte tenu des multiples contraintes, de la menace du changement climatique qui, bien sûr, rajoute encore une variable à cette équation déjà difficile ?

Quel modèle pour les assureurs, sachant quand même, et je terminerai par cela, que si l'on a, et l'on a, en pratique, un certain nombre de compagnies privées, très souvent en partenariat public privé, ou pas, mais des compagnies privées qui en réalité sont directement impliquées dans ce système d'assurance agricole, il faut bien sûr que le système soit viable financièrement. Il faut qu'elles gagnent leur vie, qu'elles fassent un *business* correct.

Et je crois que cette partie de l'équation, la deuxième partie de l'équation, n'est pas toujours complètement assurée. J'en suis même sûr et cela va être illustré dans les prochains panels.

Je vous remercie et je passe la parole à Bernard.

Diversité des modalités, condition de la réussite

Table ronde animée par Bernard BELK, sous-directeur de l'OFAG

Bernard BELK

De toute manière, Jean-Christophe, le challenge que tu avais, c'est que tu avais les cinq panélistes pour le même temps que nous, alors que nous n'en avons que trois. Nous allons certainement récupérer le temps perdu, pas perdu évidemment, seulement un peu plus long.

Chers amis, chers invités, chers amis de la CICA, j'ai le privilège de modérer ce deuxième panel sur les risques et sur le développement de l'assurance agricole.

Le thème qui nous a été donné, c'est de regarder un peu la diversité des modèles, les conditions de réussite. Je pense que, comme cela a été dit tout à l'heure, c'est vrai qu'il y a une problématique, celle de pouvoir offrir quelque chose aussi aux pays émergents et surtout aux petits agriculteurs.

Aujourd'hui, dans ce panel, on va se concentrer sur trois modèles d'affaires : la microassurance, la bancassurance et la réassurance. Je vais donner deux ou trois éléments qui vont se recroiser beaucoup sur ce qui a été dit tout à l'heure sur la réassurance

Pour cela, nous avons deux experts avisés pour cet aspect de la microassurance et de la bancassurance. Tout d'abord Monsieur Eric Campos, Directeur général de la Fondation Grameen du Crédit Agricole, qui offre effectivement de la microassurance et en même temps, Directeur de la responsabilité sociétale et environnementale du Crédit Agricole. Il n'a pas seulement de l'expérience sur cet aspect financier, mais il a aussi travaillé dans l'agroalimentaire, dans l'agro-industrie et dans la coopération, dans le développement. C'est-à-dire qu'il a cette expérience française d'un côté, mais en même temps l'expérience internationale.

Concernant Monsieur Jean-Michel Geeraert – je fais toujours attention de quelle manière je prononce ton nom, j'allais dire Guérard – il est Directeur, comme dit tout à l'heure, des marchés de l'agriculture et de la prévention au sein de Pacifica. Pacifica est le bras d'assurances du Crédit Agricole, et en même temps, il est aussi directeur ou dirige les programmes de recherche et développement d'ordre climatique qui – je pense que c'est une espèce de *think tank* – est là pour penser à des nouvelles solutions de sécurisation pour l'agriculture.

On va travailler de la manière suivante : chaque intervenant va présenter son sujet en cinq minutes. Nous allons voir si nous pouvons tenir les cinq minutes. Et ensuite, je vais aborder deux thèmes, un ou deux thèmes et peut-être aussi ouvrir la discussion, selon le temps qui nous reste, au niveau de la salle et des participants.

J'inviterai pour commencer Monsieur Eric Campos.

1) [Un modèle en microassurance. ACRE](#)

Eric CAMPOS

Fondation Grameen Crédit Agricole

J'ai pris le parti de vous donner quelques chiffres qui me paraissent camper le décor de ce qu'est finalement l'agriculture avec un zoom tout particulier sur l'agriculture en Afrique.

Quand on parle de microassurance ou d'assurance récoltes, il faut d'abord savoir qui est assuré et quelle est la problématique. On va le voir, et toucher au sujet de l'assurance, c'est toucher au sujet de l'agriculture africaine. Nous n'avons pas de retour de son. Je suis désolé, je vais devoir me tourner de faire des petits allers et retours, ce qui est assez désagréable.

Pour vous donner quelques chiffres, vous avez, en haut, la Côte d'Ivoire avec quelques chiffres qui sont des indicateurs que l'on retrouve en Côte d'Ivoire, donc partie Afrique de l'Ouest et des chiffres que l'on trouve sur la Tanzanie, partie Afrique de l'Est. Ce sont des pays agricoles. Il y a une agriculture qui est installée, que l'on pourrait qualifier de séculaire. A gauche, quelques chiffres sur l'Afrique.

Tout d'abord sur l'Afrique, premier phénomène, c'est un continent. On parle de l'Afrique ou des Afriques, en tout cas, c'est un continent qui aujourd'hui est peuplé de 1,2 milliard d'habitants. Vous avez la croissance qui atteindra en 2050, 2,5 milliards et à la fin de ce siècle, l'Afrique accueillera la moitié de la population mondiale. C'est un premier chiffre.

C'est un continent immense. La Chine peut rentrer dans l'Afrique. Nous pouvons même rentrer la Chine et les Etats-Unis et l'Europe. C'est un continent qui est immense, c'est un continent qui pourrait nourrir le monde, et pourtant, c'est un continent qui est nourri, qui importe des matières alimentaires. Aujourd'hui, ce sont 35 milliards d'euros d'importations. Et on pense que dans l'avenir on aura des chiffres qui vont atteindre 100 milliards d'importations. C'est un pays, finalement, qui n'arrive pas à l'autosuffisance.

Pourquoi ? Tout d'abord, c'est un pays qui est paradoxalement très rural et paradoxalement très agricole. 60 % de la population vit directement ou indirectement de l'agriculture, donc une population qui est dans des zones rurales. Ensuite, vous avez quelques chiffres intéressants. Pour la Côte d'Ivoire par exemple, l'agriculture représente 19 % du PIB, alors que c'est 68 % de la force de travail. C'est une agriculture qui n'est pas intensive, qui n'est pas suffisamment mécanisée, qui est au fond une agriculture de subsistance. Le chiffre qui a été, je crois, mentionné par Jean-Christophe tout à l'heure, c'est que l'agriculture, en Afrique, est une petite agriculture et ce n'est pas une agriculture industrialisée. C'est une petite agriculture extrêmement diffuse.

Et vous voyez que, pour les agriculteurs, l'accès aux financements, qui est une des clés du développement de l'agriculture, en Côte d'Ivoire, ce sont seulement 5 % des agriculteurs qui ont un compte bancaire. Quand on compare le secteur bancaire, en Afrique, aux besoins du financement de l'agriculture, le secteur bancaire représente 3 % des actifs. Ce sont des actifs qui servent à financer l'agriculture, alors que vous avez 20 % du PIB en Afrique, qui est un PIB agricole. Ne serait-ce qu'aujourd'hui, l'agriculture n'est pas financée par le secteur bancaire.

Qui finance l'agriculture ? Deux sources essentielles, mais on va dire trois. La première, c'est l'autosuffisance, c'est l'agriculteur qui se finance lui-même. C'est-à-dire que sa récolte dépend des revenus qu'il a, sachant que ses revenus sont payés en espèces, et que lui-même doit payer ses intrants au comptant. En Côte d'Ivoire, 84 % des intrants sont payés au comptant. C'est une agriculture qui a besoin de fonds et, premier élément, ce sont des fonds qu'il trouve lui dans sa poche, ceux qui lui restent de la culture. La deuxième source est la famille. Ce sont les tontines. C'est finalement les prêts entre pairs, c'est le *Peer to Peer*. Cela dépend évidemment des revenus de la famille. Et puis troisième source de financement, c'est la microfinance.

C'est ainsi que nous connaissons le secteur de l'agriculture, puisque la Fondation Grameen Crédit Agricole finance les institutions de microfinance. A peu près 80 % de nos financements vont vers des institutions qui financent elles-mêmes l'agriculture. Donc, c'est un secteur qui n'est pas qui n'est pas financé.

Et, enfin, deux éléments importants, ce sont des petites surfaces et ce sont des surfaces qui ne sont pas rentables. En Côte d'Ivoire, vous avez 72 % des agriculteurs qui vivent avec moins de 2,50 dollars par jour, alors qu'en Tanzanie, c'est 85 %. Donc, c'est quand même un milieu qu'on pourrait qualifier de pauvreté. C'est ça l'agriculture et parler de l'assurance en Afrique, c'est aussi regarder cette Afrique-là.

Deuxième chiffre, 5 %. 5 %, c'est quoi ? C'est l'agriculture irriguée en Afrique subsaharienne. C'est moins vrai au Maroc, qui est une agriculture un peu plus irriguée, quoique vous ayez eu quand même des problèmes d'irrigations cette année, car il y a des problèmes de sécheresse, mais l'agriculture irriguée, en Afrique subsaharienne, représente 5 %. Et donc finalement, se poser la question de l'assurance, comment on arrive à assurer ces agriculteurs, eh bien, on n'y arrive pas.

Aujourd'hui, la fondation est actionnaire de ACRE Africa, un service *provider* qui essaye de monter des programmes d'assurances agricoles, qu'il distribue au travers d'institutions de microfinance. En réalité, aujourd'hui tout le risque pèse sur les épaules de l'agriculteur. Vous avez vu les chiffres du Maroc, s'assurer sur une plantation de maïs, de sorgho, en gros ça coûte à l'agriculteur pour simplement assurer les intrants, c'est-à-dire l'assurance replantation, entre 10 et 20 % de son financement.

Evidemment, c'est aujourd'hui extrêmement difficile d'équilibrer une filière assurance. La filière assurance en Afrique aujourd'hui n'existe pas en tant que telle.

J'ai fait un peu de *teasings*, parce qu'il y a quand même des pistes sur lesquelles nous avons travaillé, mais nous y reviendrons plus tard, parce que, bien évidemment, on ne baisse pas les bras sur ce sujet. Nous verrons que c'est un sujet d'une grande complexité et pour le traiter, il faut être, à la fois, spécifique, et à la fois avoir une approche globale.

Bernard BELK

Merci, Eric. Là, on parle beaucoup d'Afrique, mais il est sûr qu'il y a d'autres pays dans la région Asie qui ont les mêmes problématiques avec des petites structures, comme cela a été mentionné au niveau au niveau de l'Inde.

La problématique ici, c'est l'importance de l'agriculture, la complexité et les petites structures. Après, il y a toute la problématique des systèmes de distribution de ces systèmes financiers, que ce soit de l'assurance ou des crédits.

Je vais passer maintenant la parole à Jean-Michel Geeraert qui va nous présenter la bancassurance.

II) Un modèle de bancassurance agricole en France

Jean-Michel GEERAERT

Directeur à Pacifica – Crédit Agricole Assurances

Bien, avant de démarrer cette présentation, je voudrais rebondir sur le point 9 de Monsieur de Boissieu, de ce matin.

Monsieur de Boissieu, sur le point 9, a dit : « *Il y aura prochainement une crise.* » C'est exactement le même esprit qui nous anime quand on se positionne, nous, banquiers assureurs en tant que *Risk Manager* d'une entreprise agricole.

Nous savons tous, au Crédit Agricole, que la construction du revenu d'une ferme est sous influence de différents paramètres. On l'a vu tout à l'heure. Depuis le début, les risques climatiques, mais pas que, le sanitaire, l'environnement, la pression des consommateurs. Hier, nous en avons parlé aussi. C'est sur la base de ce rôle-là, que je

vais vous présenter ce modèle qui a fait ses preuves dans notre pays et qui fonctionne très bien.

Auparavant, quelques éléments de contexte. Le modèle de bancassurance n'est pas né hier ou avant-hier. Nos amis du Crédit Mutuel ont une parfaite expérience également sur ce projet, sur ce métier, depuis plus de 40 ans. Il en va de même au Crédit Agricole et effectivement, vous retrouvez sur cette planche, les quelques typologies de produits qui ont immédiatement fait sens dans la tête de nos dirigeants, de nos conseillers, par rapport à l'achat d'un produit financier. Je pense immédiatement à l'assurance-crédit par exemple, mais pas seulement.

Sur le marché de l'agriculture, au sein de notre compagnie, nous avons une expérience de maintenant 16 ans et c'est ce que je vais développer avec vous, juste après. Mais avant de vous parler de ce modèle de manière plus précise sur le marché de l'agriculture, voyons ensemble quels sont les bienfaits de ce modèle de bancassurance chez nous, mais très probablement ailleurs également.

Oui, la bancassurance facilite la vie des clients, au travers de plusieurs items, puisqu'avec eux, au moment de l'achat, par exemple d'un produit de type financier, quel qu'il soit, nous sommes capables de mettre l'accent sur les solutions de sécurisation qui font sens avec cet achat de solutions financières. C'est le premier élément.

Nous sommes aussi capables, parce que, du fait de notre maillage sur l'ensemble du territoire, de connaître de manière intime, j'oserai dire, nos clients et puis, accessoirement, et ô combien de manière très importante, leurs résultats financiers, ceux qui contribuent à ce qu'ils sont, c'est-à-dire l'organisation de leurs exploitations agricoles, mais pas que, les revenus, leur modèle de production et tout ce qui tourne autour de leur organisation de type familial bien souvent. Et cette proximité que nous avons et cette confiance que nous entretenons avec l'ensemble de ces clients nous donnent toute légitimité, toute crédibilité pour être capables de fournir, au bon moment, la belle solution de sécurisation. Ça, c'était le premier élément.

Le deuxième élément, qui nous intéresse tous, à la fois le client et nous-mêmes, c'est que dans ce modèle industriel, il y a moyen de faire des économies. C'est vrai, tant sur les coûts de distribution que sur les coûts de gestion des contrats, des sinistres. Enfin, ce sont malgré tout, même si on parle d'industrialisation de modèles de produits, grâce aux nouvelles technologies, des solutions qui nous permettent de proposer aux clients de l'assurance sur-mesure, une garantie sur-mesure.

Enfin, ce qui est bien heureux pour nous tous, et on le sait, c'est que les clients, qui sont correctement accompagnés, et dans le temps, et au moment de la souscription de produits qui font sens, qui sont utiles à leur *business*, nous le rendent bien, puisqu'ils sont bien plus fidèles. Ça, c'était pour partager avec vous les bienfaits de ce modèle de bancassurance.

Qu'en est-il de la partie agricole ? Vous le savez, depuis 1885, nous sommes nés sur ce marché. Nous avons toujours, au sein de notre Groupe, accompagné tous les événements majeurs de l'agriculture, toute la transformation de l'agriculture, au travers de la mécanisation, au travers de l'usage de la chimie, des fertilisants, et nous avons sans cesse été au rendez-vous. Et même si, en ce moment, notre agriculture est dans une zone de turbulences, probablement, du fait notamment des aléas climatiques qui se sont produits durant les trois dernières années et que certains, malheureusement cumulent, notre job consiste à les accompagner et à continuer d'identifier plus que jamais, tous les risques qui pèsent sur leurs épaules, de façon à être le plus en accompagnement possible par rapport aux enjeux financiers que court le client.

Et, si je ne parlais que de l'assurance, ce ne serait pas très juste, et pas très opportun vis-à-vis d'un client, quel qu'il soit, car nous sommes convaincus, au sein de notre Groupe, que la prévention, la protection, et au bout du bout, les solutions d'assurances, permettent à nos exploitants agricoles de vivre plus sereinement, d'entrevoir l'avenir plus sereinement, d'absorber les chocs, et donc, d'être plus compétitifs que ceux qui ne s'assurent pas. Et

donc d'être capables de continuer à investir, à se moderniser, ce que je vous disais tout à l'heure dans ma précédente intervention.

Notre engagement, ou l'engagement du banquier-assureur, parce que nous avons cette relation de proximité et régulière, et non pas qu'une fois par an au moment de percevoir la cotisation – nous avons la chance d'avoir des sinistres – eh bien, au travers de toutes ces relations, ce sont des occasions pour nous, d'être en contact avec ces clients. Notre engagement est d'être capables d'ajuster au fur et à mesure, parce que nous sommes sur du vivant au sein de l'exploitation agricole, qu'il s'agisse du végétal, comme de l'animal, être capables d'ajuster au fil de l'eau toutes les mesures qui permettent d'accompagner sereinement cet exploitant agricole. Là encore, ils nous le rendent bien, 95 % des agriculteurs sinistrés, chez Crédit Agricole Assurances, sont satisfaits.

Entre nous, mais je sais qu'il n'y a pas d'agriculteurs dans la salle, 95 %, c'est au moins 200 % chez les particuliers, vous savez bien. Et enfin, pour terminer, vous dire qu'en seulement 16 ans de temps, il y a déjà 38 % des exploitants agricoles en France qui nous ont fait confiance en nous confiant la gestion, certes de leurs crédits, mais pas que, la gestion de leur portefeuille de risques assurance, parce que lorsque l'on parle de risques, oui, nous nous achetons, là encore, des risques qui sont effectivement les sinistres qui surviennent chez nos exploitants agricoles.

Merci beaucoup.

Bernard BELK

Merci, Jean-Michel, pour cette présentation du deuxième modèle hybride financier et en même temps assurantiel. Je vais être obligé de vous demander d'être patients. On va donc dépasser les 15 h 15, puisque c'est déjà 15 h 9.

Je vais parler de la réassurance, mais je vais le faire en trois minutes, pour que nous puissions avoir un petit débat.

III) Le point de vue de la réassurance

Bernard BELK

Sous-directeur de l'OFAG

La réassurance, ça veut dire que ça veut dire, c'est-à-dire que ce sont des assureurs d'assureurs, juste pour être clair.

En général, il faut comprendre qu'on a, ce qu'on appelle des *loss pressure* de 60 à 70 %. Ceci exclut les coûts, parce que souvent les coûts de distribution en assurance peuvent atteindre les 20 à 25 %, ce qui donne des *loss pressure* combinées, de plus ou moins 95 %. Quand vous avez des événements extraordinaires, quand vous avez une sécheresse, vous avez des baisses de prix qui sont systémiques, vous pouvez avoir ce qu'on appelle les *loss pressure* de 300 à 500 %.

Je voulais dire aussi que les assurances en général, ce sont des statistiques. Ce sont des moyennes. Mais les assurances, en moyenne, prennent le risque jusqu'à un taux ou un *loss pressure* de 100, 110, 115 ou 120 %. Ce n'est pas mentionné sur ce transparent. Ce qui veut dire que quand c'est au-dessus de ça, quand il y a vraiment des catastrophes systémiques qui peuvent aller jusqu'à 300 ou 500 %, c'est-à-dire que le coût du remboursement est de trois à cinq fois la prime, c'est là que la réassurance rentre en jeu.

Il ne faut pas oublier que, par exemple en 2012, il y a eu une catastrophe aux Etats-Unis, où vous avez eu une sécheresse qui était assez catastrophique. C'était une sécheresse non vue depuis 30 à 50 ans, un retour de 30 à 50 ans, et la réassurance a

vraiment dû payer beaucoup pour rembourser. Les challenges de la réassurance sont un peu les mêmes que ceux de l'assurance.

Une des problématiques, c'est comment donner du capital dans les pays émergents ? Dans les pays émergents, la grande problématique, c'est l'information. Ils manquent d'informations pour avoir une bonne estimation du risque. Alors, maintenant, avec toute la technologie, la numérisation, on peut l'améliorer. Mais, actuellement, c'est toujours une problématique.

Le deuxième problème qui se pose actuellement, ce qui est aussi un problème pour l'assurance, mais pour la réassurance aussi, c'est le changement climatique. Souvent, le calcul de la prime est un calcul rétroactif sur l'historique. Et là, maintenant, on voit qu'il y a une fréquence qui augmente, une sévérité qui augmente et c'est pour cela que c'est une problématique. Il faut pouvoir intégrer cette problématique.

Je pense que les grands défis de la réassurance sont les mêmes que ceux des assureurs. Peut-être un chiffre ici. On a vu tout à l'heure, que le marché de l'assurance est de 20 à 30 milliards. Moi, j'avais 20 milliards, il a été mentionné 30 milliards. La réassurance est un marché qui n'est pas plus grand que 2 à 3 milliards. Cela représente plus ou moins 10 %, mais c'est vraiment pour aller sur ces risques extrêmement catastrophiques.

Je ne voulais pas en dire plus sur la réassurance.

Bernard BELK

Malgré le temps qui nous est compté actuellement, je voulais débattre de trois thèmes. Je pense qu'on va ouvrir une thématique, et je proposerai des questions s'il y a des commentaires dans la salle.

Le premier thème qui m'intéresse, c'est toute la problématique, que nous avons beaucoup entendue, qui est que dans les pays émergents, ce sont des petites structures, c'est difficile de développer un système de distribution, que cela soit au niveau de la microassurance ou de la bancassurance, de distribuer des assurances. Il n'y a souvent pas de réseau. Pour construire un réseau, ça coûte extrêmement cher.

Vous avez en général quand même une filière agricole, qui ne fonctionne pas toujours bien dans chaque pays. Mais une filière agricole, cela veut dire que vous avez un fournisseur d'intrants, que ce soient des produits phytosanitaires, des semences, que ce soient des machines agricoles, vous avez des coopératives qui sont là. Vous avez des marchands qui contractualisent par exemple la production. Et, vous avez les transformateurs.

La question que je poserai aux deux experts, c'est : comment voyez-vous le rôle de cette filière pour, potentiellement, distribuer, quelque part, ces produits financiers et/ou directement de l'assurance implique plein de problématiques au niveau de la *compliance* ? C'est un problème dans l'assurance.

Mais, vous avez un fournisseur d'intrants, vous avez une coopérative. Ils ont leur accès aux agriculteurs, ils connaissent tous les agriculteurs. Ils pourraient jouer un rôle, ce qui fait diminuer finalement le coût du produit final, l'assurance.

Je demanderai, pour commencer, à Jean-Michel, comment vois-tu ces choses, qu'est-ce qui peut être fait en plus ou quels ont été les expériences qui ont déjà été faites dans ce domaine ?

Jean-Michel GEERAERT

En France, il y a effectivement déjà quelques expériences de prescriptions, plutôt plus de prescriptions que de souscriptions, auprès d'adhérents de coopératives ou de négociants. Des expériences qui fonctionnent plutôt bien, et dans certains cas,

malheureusement, elles n'ont eu pour objectif principalement que de tirer les prix vers le bas.

Je ne dis pas ça à l'aune des agriculteurs ici présents, mais plus par rapport aux résultats que l'ensemble de la profession des assureurs, et cela a été mentionné également, enregistre sur l'assurance des risques climatiques. Donc on se veut être précautionneux, mais en même temps, on a conscience qu'il faut que l'on avance dans l'équipement.

Compte tenu de la réglementation qui va s'imposer, et qui s'impose prochainement, à la fois aux coopératives et au négoce, qui consiste à séparer le conseil de la vente, il est probable que ces intervenants sollicitent encore plus que jamais toutes sortes de types de produits, d'ailleurs, et pas que l'assurance, pour être capables d'accompagner correctement les clients.

Et je rebondis sur un dernier point, malgré tout, si effectivement la prescription est tout à fait envisageable avec ces partenaires-là, la vente est beaucoup plus délicate, parce que, comme tu l'as souligné, Bernard, elle pose un problème de réglementation. C'est plus compliqué, on va dire, pour ces partenaires d'avoir des conseillers en ligne avec la réglementation, que nous ne l'avons avec l'ensemble de nos commerciaux.

Bernard BELK

Je pense que tu le disais implicitement, en l'occurrence, en France, les coopératives, dans la filière, veulent apporter quelque chose de plus de ce qu'elles font actuellement, c'est-à-dire apporter un service additionnel, et parfois, elles prennent cette direction pour dire : « *Je t'apporte, à toi agriculteur, encore un service en plus.* »

Peut-être, justement, plus dans les pays émergents, en Afrique, ou dans d'autres pays, comment cette filière pourrait-elle être un volant, en mettant peut-être de côté la problématique de la réglementation ? C'est une problématique finalement qui doit être réglée au niveau politique, c'est un problème que l'on voit dans le monde entier.

Quand quelqu'un n'est pas directement un assureur, qu'il veut distribuer un produit assurantiel ou donner quelque part une garantie qui n'est peut-être pas nommée assurance, cela pose des problèmes au niveau de la *compliance*.

Comment vois-tu, Eric, cette problématique en Afrique ?

Eric CAMPOS

Il y a effectivement énormément d'initiatives en Afrique, parce que c'est quand même un marché en très forte croissance. Premier élément d'observation, les agriculteurs qui sont assurés sont ceux qui investissent le plus, et à plus long terme. Nous voyons bien que l'assurance est une clé de l'investissement et c'est une clé de l'investissement qui porte souvent sur l'irrigation. Premier élément.

Deuxième élément, l'assurance n'intervient qu'à la condition que l'agriculteur soit à peu près rassuré sur ses débouchés et à peu près rassuré sur le prix. Et donc, l'assurance ne peut venir qu'à la condition qu'il y ait une contractualisation. Je ne parle pas du maraîchage, je parle plutôt de l'agrotransformation, qu'il y ait une contractualisation entre le producteur et le transformateur. Et ce qu'on observe, c'est que les filières qui sont structurées, contrairement à ce qui a été le cas en France, en Allemagne, où les filières se sont structurées par les producteurs, dans les pays émergents, les filières se structurent par les transformateurs.

Pour qu'on ait des agriculteurs qui investissent, il faut qu'il y ait une contractualisation, il faut qu'il y ait un transformateur. Ce n'est qu'à ces conditions et, cerise sur le gâteau, quand il y a une contractualisation sur deux ou trois ans, nous voyons bien que cela rassure énormément et cela détend énormément la filière, mais c'est un risque que le transformateur prend, à ce moment-là, nous voyons une croissance des agriculteurs qui s'assurent parce qu'ils savent que sur le court terme, ils vont pouvoir vendre leurs produits.

Bernard BELK

C'est intéressant, parce que quand on fait la comparaison par rapport aux pays émergents, où il y a une demande de cette contractualisation sur toute la filière, qui est positive, dans nos pays qui sont un peu plus développés, on a tendance à dire : « *Nous ne voulons pas une trop grande dépendance de la filière. Nous voulons être indépendants.* » Je pense que c'est une évolution dans le temps, mais, en Afrique, c'est effectivement extrêmement important.

Avant d'aborder le deuxième thème, je voulais m'adresser à la salle et savoir si vous avez des commentaires et/ou des questions ? Je ne sais pas s'il y a des micros.

Malick NDIAYE

Merci beaucoup. Je voudrais simplement revenir sur les présentations, que je salue au passage, pour leur pertinence.

Mais, en même temps, je pense, c'est Jean-Christophe qui l'a dit, il y a un énorme potentiel en Afrique, notamment pour l'assurance agricole. En même temps, on nous montre toute la difficulté, peut-être à modéliser, à proposer des polices d'assurance, à distribuer des polices d'assurance, afin justement de faire en sorte que ce potentiel soit quelque chose qui améliore l'environnement, les revenus des producteurs, sécuriser l'ensemble des acteurs.

J'ai envie de dire : « *Devons-nous continuer à réfléchir par rapport à des modèles qui se sont développés dans les pays développés, dans un autre contexte, plutôt que de réfléchir à amener – ce que nous attendons tous – à amener l'assurance agricole à s'adapter à des contextes spécifiques, sur des filières qui ne sont pas tout à fait structurées, avec des acteurs qui, somme toute, sont tous concernés par la question de la gestion du risque agricole ?* »

Je pense qu'il est important que les experts nous aident à redéfinir un peu un modèle d'affaires qui permettrait de faire de la promotion de l'assurance agricole. Ma conviction est qu'il est possible de faire de l'assurance agricole. Maintenant, c'est sur le comment qu'il faudrait peut-être qu'on puisse discuter plus amplement.

Merci.

Bernard BELK

J'ai peut-être un commentaire. Je pense que votre question pose deux problèmes.

Le premier problème, pour un assureur, c'est toujours de pouvoir estimer le risque, c'est quelque chose qui est quand même important. Cela veut dire : « *Est-ce que vous avez accès à assez de données pour faire une estimation du risque ?* » Dans ces pays émergents, dans beaucoup de pays émergents, c'est une problématique et c'est pour cela que je pense que les experts de l'assurance attendent beaucoup de la numérisation. Cela a été dit tout à l'heure, la numérisation, que ce soit des données climatiques, que ce soit des données satellitaires et/ou maintenant avec les drones, cela va faciliter ceci. Mais, tout cela va prendre un peu de temps.

Par contre, il faut aussi voir que dans beaucoup de pays, on a l'impression qu'il n'y a pas de données à disposition, alors qu'elles existent, quelque part. Mais elles ne sont pas publiées. C'est un vrai problème. C'est plus, disons, quelquefois des problèmes politiques. Il faut demander à la politique de mettre à disposition du marché de l'assurance des données qui sont fiables, ou disons, si elles ne sont pas toujours trop fiables, les assureurs seront capables de trier la bonne de la mauvaise information.

Eric CAMPOS

Si tu permets, moi je partage ce que dit Malick. Les solutions ne sont jamais globales et sont toujours spécifiques, territoriales et même dans des pays – je prends le cas du Mali – on a des zones qui n'ont pas la même hydrométrie, la même géologie.

Ce qu'on constate, c'est que la vision que l'on a en Europe qui est au fond, « l'agriculteur s'assure », ne semble pas fonctionner dans les pays émergents pour les raisons qu'on a évoquées, et j'espère que tu les partages, là il faut plutôt parler d'assurance filière. C'est-à-dire qu'en réalité, quand un agriculteur s'assure, il va s'assurer pour sa récolte et donc il va payer un prix qui est très important.

Nous avons fait des tentatives avec ACRE Africa – Olga interviendra tout à l'heure sur la Fondation Syngenta qui est actionnaire, avec nous, de ACRE – on a fait des tentatives. Nous voyons bien que ça ne marche pas comme on le souhaiterait. Nous avons fait des tentatives avec PlaNet Guarantee. Nous avons mené des pilotes, on a passé une semaine sur le terrain. Nous en avons parlé avec les chargés d'investissement.

Le modèle est un modèle qui ressemble beaucoup au modèle du Crédit Agricole. Ce sont les chargés de clientèle des institutions de microfinance qui vendent du produit d'assurance à la volée. Ils font des campagnes, on se retrouve vraiment dans l'approche du Crédit Agricole.

Et on se heurte à quoi ? Un, il n'y a pas de tradition assurantielle. Deux, les modèles ne créent pas la confiance. C'est-à-dire, quand on dit à l'agriculteur, que finalement c'est un satellite qui mesure le taux d'hygrométrie de la terre et qu'en fonction de l'humidité mesurée par le satellite ou par des stations météo, il verra sa récolte remboursée, la confiance ne se crée pas. Ces sujets sont très compliqués à comprendre.

Et puis, il y a de l'eau qui va tomber ici. A 100 mètres, elle ne va pas tomber. La station météo qui mesure est ici, elle n'est pas là-bas. Nous voyons bien qu'il y a de vraies difficultés à suivre. Ce que l'on constate, c'est que si on continue à vouloir faire reposer sur les épaules de l'agriculteur toute la charge de l'assurance, avec un propos incantatoire, en disant : « *Mais quand l'Etat remplacera, etc. Quand l'Etat subventionnera ?* », on n'avancera pas.

Quand on commence à réfléchir à découper le coût assurantiel entre, d'une part, l'agriculteur qui peut supporter 20 % de variation, l'institution de microfinance qui doit avoir aussi sa part de couverture, et un fonds de garantie à l'échelle d'un Etat, là, on commence à voir que le coût peut se distribuer entre différents acteurs. Et là, probablement, il y a des pistes de solutions.

Bernard BELK

D'accord. Donc j'aimerais quand même que vous ayez 15 minutes de pause, puisque le prochain panel va commencer à 15 heures 45, mais je vais quand même donner la parole à Olga qui avait une question, et après on clôturera le panel.

Olga SPECKHARDT

Merci beaucoup. Je suis Olga Speckhardt, de la Fondation Syngenta pour l'agriculture durable. Je me permets de poser ma question en anglais.

Nous avons mis beaucoup de temps à parler de filières de distribution, ce qui est toujours une question clé, mais nous ne parlons pas de filières de distribution accessibles, abordables, et je crois qu'il faut commencer à y penser.

Par rapport à tout ce que nous faisons au niveau des agriculteurs pour les aider à mieux gérer leurs risques, à mieux gérer la réduction de l'exposition, autant que possible, pour l'industrie de la réassurance, je crois vraiment que l'éducation sera une composante essentielle et le point de départ de tout, avant même de parler d'assurance et de réassurance.

Je ne suis pas sûr que nous pourrions débattre de ceci aujourd'hui parce que ce serait un atelier à part entière qui serait nécessaire, mais bien sûr que nous savons ce qui a été fait dans différents pays, au Kenya d'ailleurs, et dans d'autres pays. C'est effectivement une question qui se pose. Ce n'est pas facile, mais il y a beaucoup d'initiatives qui sont lancées à travers le monde de la part de grands groupes, de multinationales qui prennent tout cela très au sérieux.

Il y a de très bonnes initiatives. Personnellement, je pense que c'est dur. Je ne crois pas qu'il faut ouvrir la discussion là-dessus aujourd'hui parce que c'est une discussion absolument énorme, très intéressante.

En tous les cas, je remercie tous mes collègues ici de ce débat que nous avons mené. Et maintenant, vous avez 15 minutes de pause.

Merci beaucoup.



Demain, quelle assurance agricole ?

Table ronde animée par Jean-Michel GEERAERT, Directeur à Pacifica – Crédit Agricole Assurances

Jean-Michel GEERAERT

Nous allons débiter cette dernière table ronde. J'ai le plaisir de la modérer. Le titre de cette table ronde, c'est « Demain, quelles assurances agricoles ? »

Pour cela, j'ai le plaisir d'accueillir Olga Speckhardt, qui nous parlera des innovations technologiques, également Malick NDiaye, et Prasun Das. Je prendrai soin de les présenter avant chacune des interventions. Après chacune de ces interventions, justement, je prendrai soin de relever deux ou trois questions qui pourront être distinctives par rapport à chacune d'entre elles.

Olga, vous êtes responsable du développement des relations à la Fondation Syngenta, avec des partenaires internationaux assureurs et réassureurs, qui effectivement représentent des relations extrêmement importantes pour le succès et la durabilité du programme de microassurance.

A ce titre, je vous laisse la parole.

1) Les innovations technologiques

Olga SPECKHARDT

Fondation Syngenta pour l'agriculture durable

Bonjour Mesdames et Messieurs.

J'aimerais commencer par remercier CICA et la banque Raiffeisen, de nous accueillir à Berne pour ces quelques jours. Mes remerciements s'adressent également à Crédit Agricole, ainsi qu'à la Fondation Grameen Crédit Agricole, à nos investisseurs, à Eric. Le travail de la Fondation est vraiment une inspiration pour chacun d'entre nous et nous sommes vraiment très contents de continuer à travailler avec vous.

Demain, quelle assurance agricole ? Quels sont les défis ? C'est le titre de notre panel. Nous avons donc à explorer un petit peu la microassurance et l'assurance indicielle sur les dix dernières années. Je voulais vous maintenir en éveil pour cette session. Je n'ai que quatre transparents et quelques notes.

Je suis membre du *board* de ACRE Africa. Et nous avons 2 millions de petits agriculteurs que nous atteignons.

Pourquoi est-ce que cela ne se développe pas plus encore ? Les activités dans le Sud qui permettent l'inclusion des pauvres, c'est l'agriculture. Cependant, les institutions de microfinancement ont été très prudentes dans les financements des affaires agricoles à cause des hauts risques qui y sont associés, des millions de petits agriculteurs perdent parfois leurs récoltes et perdant leurs revenus.

Il y a de plus en plus de cas de ce genre qui se posent en raison du changement climatique. Il y a un manque de revenus qui en résulte et un endettement croissant. Que faire pour résoudre cette situation depuis la perspective des agriculteurs ? Quelles sont les solutions, les réponses ? Je crois que nous savons tous qu'il faut davantage d'assurances, davantage d'accès aux financements.

Permettez-moi simplement d'essayer de définir un petit peu le problème que nous devons résoudre selon moi. Le problème, ce n'est pas celui des grandes exploitations qui contribuent pour une forte partie du PIB. Il s'agit davantage des petits exploitants agricoles. C'est sur eux que nous devons nous focaliser.

Le modèle, que vous voyez ici, essaye d'expliquer la situation. Le gouvernement et le secteur public subventionnent les agriculteurs, pour, par exemple les fertilisants. Le secteur privé, les ONG, les banques proposent également des crédits. Lorsqu'il y a de mauvaises récoltes, les agriculteurs peuvent payer leurs prêts, et si ce n'est pas le cas, il y a une certaine pression qui s'exerce sur le gouvernement. Ce modèle n'est pas durable.

Avec tout le respect que j'ai pour le gouvernement du Maroc, d'Inde, vous avez des exemples absolument inspirants, mais nous devons penser à une restructuration. Nous devons penser à de nouveaux modèles, au besoin d'impliquer davantage le secteur privé et les investissements dans ce secteur. Nous devons considérer cela comme un modèle d'affaires. Nous devons regarder un point de vue plus durable pour ce système.

Avec l'assurance, les agriculteurs peuvent ainsi être allégés d'une partie du risque et davantage miser sur la continuité de leur affaire. Le gouvernement peut également apporter une contribution grâce à des subventionnements des assurances. Cela permet de donner un meilleur accès à des prestations de services financiers aux petits agriculteurs pour leur permettre de davantage développer leurs exploitations et lutter contre la pauvreté. L'assurance n'est pas unique, mais elle est absolument essentielle pour développer ces secteurs.

Premièrement, les agriculteurs doivent pouvoir mécaniser davantage leurs exploitations pour avoir davantage de productivité, c'est un des éléments. Deuxièmement, ils doivent avoir accès à des services financiers accessibles et abordables. Troisièmement, la technologie numérique doit davantage se développer et atteindre les communautés. Elle doit être plus accessible, plus abordable. Enfin, l'éducation est également un élément majeur. Les exploitants agricoles doivent mieux savoir planifier et protéger leurs récoltes et sécuriser leurs prix sur le marché.

Nous avons des partenariats collaboratifs et nous devons inciter les gouvernements, les régulateurs, les donateurs, les acteurs du financement, les ONG, les fondations, les chercheurs, les institutions de microfinancement, les assurances, les réassurances, les investisseurs privés à collaborer en équipe, à partager et nous espérons que nous pourrions ainsi trouver des pistes pour l'avenir pour « *dé-risquer* » la production alimentaire en proposant des solutions d'assurances abordables, dans les marchés émergents.

Pour que cette vision devienne une réalité, nous avons besoin d'une plateforme durable et le CICA apporte son soutien à des processus de financements ruraux. Eric l'a déjà mentionné, ACRE est l'un des acteurs qui joue un rôle de catalyseur. Jusqu'à aujourd'hui, nous avons atteint 2 millions de plus d'agriculteurs. Il y a encore un long chemin à faire. Les modèles d'affaires doivent encore être revus. C'est également un grand questionnement. Est-ce qu'il s'agit d'un modèle social ou un modèle d'affaires ?

Permettez-moi également d'aborder les difficultés que nous avons. Nous avons de la peine à trouver des solutions centrées sur les agriculteurs, avec des produits indexés. Nous devons également regarder l'ensemble de la filière des assurances et négocier avec les réassureurs, Munich, Zurich, et autres. Il faut simplifier les mécanismes en place. Il faut que les acteurs majeurs investissent pour trouver des modèles durables.

J'aimerais terminer sur une note positive, en soulignant les opportunités. Les opportunités sont, selon nous, les suivantes : les organisations privées peuvent avoir un impact grâce aux technologies existantes, notamment les réseaux satellitaires et les mobiles, la connectivité. Cela pourrait impacter ce domaine. Les technologies de l'irrigation, etc. Les agences gouvernementales, avec leurs programmes de sensibilisation et de collecte.

Il faut se demander aussi comment inciter la production. Pourquoi produire, si l'on ne peut pas vendre ? Donc, il faut favoriser les débouchés. On peut considérer les assurances comme un collatéral, mais nous avons un objectif commun : nous sommes tous en train d'œuvrer à un développement du secteur agricole.

Je souhaite exprimer ma gratitude au CICA pour nous avoir rassemblés aujourd'hui, pour essayer de trouver des solutions, pour essayer d'atteindre ces objectifs, et de le faire de façon durable. Je suis absolument curieuse de la discussion de cet après-midi et je me réjouis beaucoup d'être parmi vous cet après-midi.

Merci.

Jean-Michel GEERAERT

Merci beaucoup Olga.

Je retiens plusieurs éléments de votre présentation, des éléments que nous avons déjà évoqués. Je pense notamment à l'aspect plus de productivité, mais également pouvoir accéder à des services financiers.

Mais, en revanche, j'en retiens d'autres qui concernent davantage la lutte contre la pauvreté et c'est un élément extrêmement fort, et l'éducation, qui lui-même rejoint d'ailleurs la question que vous nous aviez posée tout à l'heure, mais qui fait partie et qui doit faire partie de la panoplie également.

Merci beaucoup. Quelques remarques, questions ou commentaires ? Tout est clair. Merci beaucoup.

Et donc, je me permets d'accueillir Malick. Malick NDiaye est le Directeur général de la Caisse Nationale du Crédit Agricole du Sénégal. C'est la huitième banque, je pense, dans votre pays, et 75 % de votre activité est à destination des agriculteurs. La particularité également, si j'ai bien compris, c'est qu'effectivement vous êtes une banque qui a également intégré le volet assurance.

Malik, je te laisse la parole et rejoindre le pupitre. Merci à toi.

II) Perspectives de l'assurance agricole en Afrique

Malick NDIAYE

Directeur de la Caisse Nationale du Crédit Agricole du Sénégal

Merci beaucoup, Jean-Michel.

Je voudrais très rapidement dire aussi un grand merci à la CICA pour l'opportunité qui m'est offerte, de partager avec l'assistance l'expérience que nous sommes en train de vivre en ce qui concerne la promotion de l'assurance agricole au Sénégal.

Je ne suis pas assureur, mais je suis banquier du monde agricole, intéressé par la question de la maîtrise des risques et bien entendu c'est cela qui a été à la base de notre forte implication, j'allais dire sur la mise en place d'une compagnie nationale de l'assurance agricole au Sénégal. Le Sénégal dispose depuis, 2009, 2010, d'une Compagnie Nationale d'Assurances Agricole du Sénégal, dans laquelle l'Etat est majoritaire. Les autres actionnaires sont des compagnies d'assurances comme AXA, comme Allianz et d'autres, qui opèrent au niveau du territoire. Elles ont pris des parts d'actions parce qu'elles considèrent que l'activité agricole méritait effectivement un soutien.

L'activité d'assurance agricole est une activité à côté de ce que faisaient les compagnies d'assurances. Comme il n'y avait pas de concurrence, elles ont eu besoin de se retrouver au travers d'une entité capable d'adresser la question de l'assurance agricole

au Sénégal. J'ai eu l'occasion et le privilège de faire partie du comité de pilotage qui a conduit à la création de cette compagnie.

Nous avons eu à faire des voyages au Maroc pour voir l'expérience marocaine, en Malaisie aussi, pour voir un peu ce qui se faisait dans ce domaine-là avant de mettre en place notre compagnie d'assurances en matière agricole.

Je dois rajouter, pour être complet, que le Sénégal est membre de *African Risk Capacity* en tant qu'État. Cette institution continentale, basée à Johannesburg, s'occupe des États et en particulier les sinistres de grand spectre. Lorsqu'il y a eu une sécheresse de grande dimension sur l'ensemble du territoire national, le Sénégal a été appuyé par *African Risk Capacity*.

Pour faire rapidement un point de la présentation, je voudrais partager avec vous ce sommaire qui va aller très vite.

Tout ce que nous dirons, nous le partagerons avec vous, sous l'angle, bien sûr, du vécu d'aujourd'hui. Mais l'assurance de demain, c'est effectivement ce que nous sommes en train tous de construire. Cet atelier en fait partie. Et ce sera certainement un sujet à New Delhi, l'année prochaine, en espérant que tout le monde pourra y être. On pourra encore approfondir les réflexions sur l'assurance agricole de demain, en Afrique particulièrement.

Très rapidement, quelques points qu'on verra, et je passerai rapidement sur la présentation de la banque Crédit Agricole du Sénégal. Jean-Michel l'a dit, nous avons un positionnement de place qui nous met autour de la huitième ou neuvième position, en ce qui concerne le total de ressources et le total d'emplois. Et il faut savoir que, sur la place de Dakar, nous ne sommes pas moins de 26 banques aujourd'hui en compétition, puisque la banque agricole n'a aucun traitement particulier par rapport aux autres banques. La régulation et le dispositif prudentiel sont les mêmes. Il n'y a pas de privilège, parce que nous sommes dans le secteur agricole.

C'est aussi une problématique qu'il faut gérer. D'où l'importance de regarder, tout ce qui permet de gérer les risques dans leur globalité, puisque nous avons une exposition aux risques différente par rapport aux autres institutions bancaires.

Une genèse de l'assurance, de l'expérience agricole. La présentation des acteurs qui sont impliqués dans un pilote de l'assurance, que nous avons mené au Sénégal, en 2017, avec notamment la Banque Ouest Africaine de Développement, qui a financé la Compagnie Nationale d'Assurances Agricole et dans lequel pilote nous avons été fortement impliqués en tant que banque de financement de la filière cotonnière et des agriculteurs de maïs. Les objectifs de l'intervention seront rappelés et surtout les mécanismes qui ont été mis en œuvre. On partagera avec vous les résultats obtenus et quelques contraintes et défis.

Voilà un peu rapidement la trajectoire de la banque, qui a aujourd'hui 35 ans. Nous sommes assez jeunes, comparés aux banques centenaires, mais dans le contexte ouest-africain, c'est important. Il faut le rappeler. Très peu de banques agricoles ont résisté les dernières années en Afrique de l'Ouest, la Côte d'Ivoire n'en a plus, le Burkina Faso en a perdu une, il est en train d'en recréer une.

Nous subsistons au Sénégal, au Mali. Le Burkina Faso nous rejoint aujourd'hui en créant une nouvelle banque, la Banque Agricole du Faso. C'était difficile de trouver effectivement dans d'autres pays de l'Afrique de l'Ouest des institutions financières orientées secteur agricole, compte tenu du profil des risques et compte tenu des difficultés que nous avons à gérer sur le long terme, les risques auxquels les banques sont confrontées.

Nous sommes en train de faire notre petit bonhomme de chemin. Aujourd'hui, nous avons en perspective, un plan stratégique quinquennal 2018-2022, qui a comme objectif de faire de l'institution une banque leader dans le financement des chaînes de valeur

agricole, partenaire de l'Etat et avec une expérience salariée et une qualité de service client dignes de ce nom.

Nous avons, au fil des années, eu des séquences, dans les approches stratégiques. Au tout début, nous n'avons fait que l'activité agricole, la collecte de l'épargne rurale et le crédit rural pour les secteurs des productions végétales, de l'élevage et de la pêche. Au fil des années, en 1994, il était apparu nécessaire de faire ce qu'on appelle une diversification, une ouverture vers la banque universelle pour nous permettre de capter aussi les autres segments de marché parce que c'est là où nous pouvions trouver, peut-être, les modalités de notre expansion et les modalités de notre croissance, en dehors du secteur agricole qui présente toujours des difficultés particulières. Cela explique notre ouverture sur le marché des professionnels et surtout sur la diaspora.

Sur les chaînes des valeurs agricoles, nous avons un positionnement central. Effectivement, ce qui est important aujourd'hui, et que nous voulons marquer, c'est le rôle de la banque dans la structuration des chaînes de valeurs agricoles. Pendant 30 ans, nous avons essayé de co-construire avec les acteurs, des modèles de financement qui tournaient autour essentiellement de la volonté de la banque, de créer les conditions pour que les agriculteurs puissent avoir des intrants, travailler la terre, produire, mais surtout vendre. Nous n'avons par moments quelques difficultés à commercialiser du riz, à vendre convenablement les productions de tomates, sans les perdre, parce qu'il y a une difficulté à trouver de la logistique de stockage.

Sur cette question-là, aujourd'hui nous avons pris les choses en main, à bras-le-corps, pour essayer d'apporter une autre approche beaucoup plus concertée, qui appelle la responsabilité de chaque acteur, avec bien entendu la complicité de l'État du Sénégal. Le Sénégal a lancé un programme d'autosuffisance en riz, en 2014, pour atteindre au mieux 200 000 tonnes de production de riz, avec une volonté réelle de diminuer la facture d'importation de riz. C'est aussi valable pour le lait et l'ensemble des produits alimentaires, car, pour l'essentiel, nous les importons.

Donc, c'est une opportunité pour nous d'assurer un financement convenable, mais aussi d'aider la structuration de la filière, autour des agro-industries, qui effectivement ont aussi trouvé, là, une occasion d'avoir de la matière première, avec quelques contingentements sur les importations de riz. Les acteurs de la commercialisation du riz blanc ont joué le jeu. Aujourd'hui, nous sommes en train de réussir quelque chose de très intéressant en matière de production locale avec un conditionnement, et un respect du consommateur, qui a ses exigences, a son mot à dire. Si vous ne lui donnez pas du riz de qualité, il va acheter le riz importé.

Sur l'expérience de l'assurance agricole que nous avons menée en 2017 avec la BOAD, comme c'est rappelé, tout est parti, de la crise alimentaire de 2008. Les autorités à l'époque ont considéré qu'il était important d'agir et surtout de trouver des formules qui permettraient à l'institution du financement du secteur agricole de résister, quels que soient justement les soubresauts, quelles que soient les situations de sinistres auxquelles nous pourrions être confrontés.

Des études ont été menées avec, bien sûr, l'appui de l'UEMOA, niveau des huit pays de l'Afrique de l'Ouest. Cette étude a révélé qu'au Sénégal et au Bénin, au moins dans ces deux pays, il était possible de mettre en place un système d'assurance agricole puisque, quelqu'un l'a dit, il faut avoir des données météorologiques, il faut avoir une information tout à fait disponible pour modéliser et faire des calculs qui permettent à l'assureur de fixer ses prix par rapport aux différentes situations de sinistres répertoriées.

En particulier ici, nous avons travaillé sur la filière cotonnière. La filière cotonnière, au Sénégal, c'est à peu près la deuxième filière industrielle, après l'arachide, c'est une filière d'exportation qui apporte beaucoup de devises au Sénégal. Nous sommes loin du Mali et du Burkina Faso, puisque nous avons une production en dessous de 50 000 tonnes, là où les autres produisent entre 500 000 à 600 000 tonnes. Mais, somme toute, c'est une filière

intégrée, avec une agro-industrie, une transformation au niveau du terrain et qui occupe une bonne partie des populations du Tiers Sud et en Casamance.

C'est pour cette raison que nous avons travaillé avec la BOAD. A côté du coton, le maïs, deux cultures qui vont ensemble, chaque fois que le cotonculteur fait du coton, il a besoin de faire sa parcelle de maïs pour ses besoins propres, mais aussi pour le vendre aux minoteries, puisqu'il y a un programme en cours pour faire en sorte que les agro-industries puissent s'approvisionner sur le marché local et non pas à partir du maïs d'Argentine ou de l'Amérique du Sud.

Des conventions ont été signées avec l'ensemble des acteurs, et nous aussi, en particulier avec la CNAAS, pour apporter notre expertise et notre accompagnement sur, justement, ce modèle-là que nous voulions en tout cas réussir.

Les acteurs impliqués socialement, c'était l'ANACIM, l'*Agence Nationale de l'Aviation Civile et de la Météorologie* qui aujourd'hui gère tout ce que sont les données météorologiques à travers le pays, qui a signé une convention avec la CNAAS pour assurer, de son côté, la collecte des données météo, mais aussi leur traitement et leur diffusion en fin de campagne pour donner les alertes et les situations de campagne.

Pour la Compagnie Nationale d'Assurances Agricole, je n'insiste pas, la CNAAS, la banque. La Fédération Nationale des Producteurs de Coton, c'est la faïtière des producteurs de coton, qui regroupe 16 unions. Ces 16 unions sont dans les différents territoires de production et chaque union polarise ce que l'on appelle des groupements locaux de production de coton, au niveau village, et il faut compter, sur cette filière, à peu près 60 000 à 65 000 producteurs qui sont concernés par cette production.

La Sodefitex, c'est l'agro-industrie, aujourd'hui, qui est gérée avec un partenaire français, Advance. C'est le Groupe Advance qui a racheté, il y a quelques années, Sodefitex. Sodefitex gère tout un réseau d'industries implantées dans les zones de production, à Tambacounda et Kédougou, rachète la production une fois qu'elle est faite, la transforme et la met sur le marché international.

C'est autour de ces acteurs-là, que nous avons eu à manager, à piloter cette opération-là, avec, à chaque fois, des contrats entre les deux parties qui sont liées.

L'objectif bien sûr, c'est de réduire la vulnérabilité des producteurs de coton, et de maïs, en mettant à leur disposition un produit d'assurance couvrant plusieurs phases de la production pour améliorer leur bien-être et en renforçant la sécurité à travers la réduction et face aux aléas climatiques. Dans cette zone, jusque-là, il n'y a pas eu d'expérience en matière d'assurance agricole. Il faut le savoir. Il y a fallu longtemps travailler avec les organisations, expliquer les organisations et les former sur l'assurance indicielle et leur expliquer en quoi c'était bien qu'elles puissent souscrire des polices d'assurance et permettre un bon déroulement de l'opération.

La zone d'intervention, comme je l'ai dit, c'était au Tiers Sud du Sénégal, le Sénégal oriental, deux régions concernées, Tambacounda et Kédougou, et dans la haute Casamance, la région de Kolda. Dominique connaît bien le Sénégal. Il sait que dans cette zone, on a un peu moins de 1 000 millimètres chaque année de pluviométrie. Le cotonnier a besoin d'avoir un bon niveau de pluviométrie pour boucler son cycle. Et donc, du coup en zone Nord, nous ne pouvons pas faire du coton, le cotonnier se développe dans la partie sud du Sénégal.

Comme nous sommes dans un pays très exposé par rapport aux risques climatiques, la vulnérabilité et la propension d'avoir un hivernage dont la pluviométrie est à la fois mal distribuée dans le temps et dans l'espace sont quelque chose de très récurrent. Une année sur trois à peu près. On a des difficultés pour avoir une bonne pluviométrie répartie dans le temps et dans l'espace.

Le mécanisme que nous avons mis en œuvre pour l'assurance indicielle intégrée, dans la filière cotonnière, était de faire en sorte que les comités de coton puissent souscrire des polices d'assurance avec la CNAAS. Ces polices d'assurance devaient être signées avant

le démarrage de la campagne. Il faut respecter les délais de signature des contrats. Tout est très calibré, tout est surveillé, tout est mis en œuvre. On respecte les délais des semis, on respecte un peu tout l'itinéraire technique qui accompagne un contrat d'assurance.

Il a fallu, en 2017, couvrir à peu près 26 000 producteurs qui ont été concernés par ce pilote-là. Il est important de dire que, nous, en tant que pourvoyeurs de ressources, de crédits pour la filière nous finançons l'agro-industrie. Nous finançons chaque année entre 3 et 4 milliards CFA pour le coton, pour l'ensemble des intrants dont a besoin la filière. Et pour la récolte aussi, nous finançons l'agro-industrie pour acheter cette production. Et donc, on avait tout intérêt à ce que, sur la partie production qui est très exposée, nous puissions avoir des instruments de couverture et notamment l'assurance.

Et nous avons demandé, et obtenu des producteurs que, s'ils avaient des difficultés à mobiliser l'Etat dans la souscription de la police d'assurance, que la banque était prête à payer à notre place. Autrement dit, il faut savoir qu'aujourd'hui l'Etat, en mettant en place ce dispositif-là, dit que pour chaque prime souscrite, chaque police souscrite, l'Etat prend en charge 50 % du coût de la prime. Le souscripteur ne paie que 50 %.

Dans ce cas précis, nous avons dit, à la suite de beaucoup de discussions, la disponibilité de la banque à mettre dans le plan de campagne et à prendre en charge, la contribution des agriculteurs pour leur permettre de souscrire facilement le programme d'assurance indicelle.

Jean-Michel GEERAERT

Malik pardon de t'interrompre, mais il faut qu'on accélère un petit peu pour récupérer du temps.

Malick NDIAYE

Très rapidement, pour les mécanismes mis en œuvre, nous avons deux méthodes de collecte de données. D'abord, les collectes avec des pluviomètres. Effectivement, la BOAD a permis à la CNAAS de disposer de pluviomètres installés dans les zones d'expérimentation, des pluviomètres optiques qui permettaient de collecter les données et de les transmettre sur le serveur de l'ANACIM, et une collecte aussi par satellite, puisque nous mettons en œuvre aussi l'indice météo satellitaire pour, dans les zones où les pluviomètres n'étaient pas tout à fait disponibles, obtenir des données satellitaires pour les interpréter.

Donc, 98 pluviomètres ont été installés et nous avons, comme je vous l'ai dit tantôt, supervisé avec les partenaires cette campagne agricole. Et les résultats que nous avons obtenus, c'est que justement, nous avons eu 13 millions assurés, donc 60 000 à 65 000 producteurs de coton. La valeur assurée était de 3,372 milliards de francs CFA et les superficies correspondaient à 15 765 hectares, qui étaient couverts par une police d'assurance.

Cette année, nous avons déclenché des indemnisations avec 191 millions, libérés en fin de campagne et correspondant à une prime payée par les Unions de 125 millions, donc les six Unions concernées par le sinistre de cette année.

Les contraintes que nous avons identifiées sont des contraintes d'ordre organisationnel, bien sûr, parce qu'on est dans un territoire où les acteurs ne sont pas habitués à souscrire des polices d'assurance. Il a fallu leur expliquer le contenu de l'assurance, le contenu des contrats. Beaucoup de formations ont été données.

Le prix du coton est un prix géré au plan politique, parce qu'il y a une compétition entre le coton et l'arachide. Beaucoup de cotonculteurs ont tendance, de plus en plus, à laisser le coton, à faire de l'arachide, parce qu'ils considèrent que, quand ils font la différence, quand ils font le point, ils gagnent plus à faire de l'arachide que de faire du coton. Il y a des efforts qui sont faits.

Sur le plan technique, c'est quelque chose de tout à fait nouveau. L'assurance indicielle n'est pas très maîtrisée. Il y a beaucoup de préoccupations de ce point de vue là. Nous l'avons dit tantôt, la fiabilité de l'information donnée, la capacité d'apporter, pour chaque agriculteur, les données satellitaires ou les données des pluviomètres, et que ces données ne soient pas contestables, sont des éléments importants. Les agriculteurs, de plus en plus, et leurs encadrements, disent : « *Il faut bien respecter la situation, il faut regarder les données et fiabiliser les dispositifs de collecte de pluviométrie.* » C'est un élément qui apparaît aussi

Sur les autres contraintes, comme on a dit, perception des populations sur l'assurance en général, l'assurance n'est pas connue, ce n'est pas obligatoire.

Jean-Michel GEERAERT

Je suis désolé, mais il faut vraiment accélérer.

Malick NDIAYE

Je termine par cela, s'il te plaît. L'assurance, quand elle n'est pas obligatoire, n'est pas quelque chose de très facile à comprendre, surtout en milieu rural. Il faut aussi, comme on a dit, diligenter justement la libération des comptes. En cas de sinistre, les indemnités doivent aller très vite et surtout faire en sorte qu'il y ait une transparence de plus en plus dans cet aspect-là.

Ce que je peux retenir, c'est que nous avons en dehors du secteur, de ce pilote-là, une intervention dans la zone irriguée, qui est plus classique et plus étendue. Sur le riz et sur la tomate industrielle, nous avons des programmes annuels avec la CNAAS, laquelle continue ce travail avec nous et programmes sur lesquels nous sommes très satisfaits.

Deux ou trois défis : la formation et la sensibilisation. Il faut que nos partenaires producteurs puissent comprendre de quoi on parle. On l'a dit tantôt avec Olga. On doit faire de l'éducation financière, c'est aussi un élément important. La diligence dans les indemnités, la nécessité de corréliser l'assurance agricole au crédit bancaire. C'est la bancassurance, qu'on a évoquée tout à l'heure avec Jean-Michel. Nous y travaillons avec l'ensemble des acteurs pour faire en sorte qu'au Sénégal, nous puissions faire la promotion de l'assurance agricole.

Je vous remercie.

Jean-Michel GEERAERT

Merci, Malick

Par respect pour Prasun Das, je me permets de vous demander de conserver vos questions ou commentaires après la présentation qui va suivre et on va cumuler les deux. Merci beaucoup.

J'ai le plaisir d'accueillir Prasun Das, Secrétaire général, Directeur exécutif de l'APRACA, qui est l'Association Régionale du Crédit Agricole et Rural d'Asie-Pacifique.

Prasun, c'est à vous.

III) Perspectives de l'assurance agricole dans la zone Asie-Pacifique

Prasun DAS

Secrétaire général et Directeur exécutif de l'APRACA

Bonjour.

J'ai une grosse tâche en tant que dernier orateur. Il faut que je vous garde éveillés.

J'ai une présentation, mais je ne pense pas qu'on va reprendre cette présentation sous forme de diapositives. Je pense que le mieux serait que vous puissiez poser des questions. Je vais vous évoquer un certain nombre de sujets pour qu'on puisse en discuter à New Delhi.

J'ai quelques sujets et questions que j'ai identifiés.

La région de l'Asie et du Pacifique est la région la plus exposée aux risques climatiques naturels, à travers le monde. Pour cette raison, comme région, nous sommes très importants, puisque nous devons veiller à ce que nos agriculteurs soient bien assurés et nous devons développer cette question de l'assurance et aussi la question de l'insolvabilité. D'autre part, notre pays est en fait la réserve alimentaire du monde entier. Si nous avons des problèmes, tout le monde en aura.

Puis, je passe à la diversité dans l'assurance agricole. Nous avons des diversités parce que nous avons différents types de pays. Nous avons des pays développés, hautement développés. Nous avons des pays en voie de développement, nous avons des pays émergents. Nous rassemblons deux tiers de la population mondiale. Il y a donc beaucoup d'éléments, de facteurs qui interviennent.

Les programmes du secteur public sont les programmes les plus importants en Chine et en Inde, mais également *via* des marchés privés, en Australie et en Nouvelle-Zélande. Et puis, il y a quelques récoltes qui ne sont pas du tout assurées. Nous avons une grande diversité. Il faut travailler là-dessus.

J'en viens maintenant aux dispositions de l'assurance agricole dans la région de l'Asie-Pacifique. Sur 20 pays sur les 44, nous avons des assurances agricoles, qui font partie des structures existantes du pays. Il y a donc une assurance agricole qui est disponible dans cinq des huit pays de l'Asie du Sud-Est, par exemple au Bangladesh, en Inde, au Népal, au Pakistan, au Sri Lanka, mais qui n'est pas disponible en Afghanistan, au Bhoutan et dans les îles Maldives.

Au Bhoutan, il y a un projet d'assurance qui a été lancé avec l'aide de l'APRACA. Nous sommes donc très fiers d'annoncer que nous avons lancé cela avec l'aide de l'APRACA. C'est un projet qui maintenant est poursuivi au Bhoutan. Nous avons dans les îles également des mesures. La République de Corée est très développée, le Japon aussi. C'est un secteur public en Thaïlande. En Thaïlande, c'est également semi-privé. Pour les Philippines, c'est purement privé, guidé par le marché.

Il y a une grande diversité dans notre système. Dans les îles Fidji, la Papouasie Nouvelle-Guinée, les îles Cook, il n'y a pas d'assurance disponible du tout pour le système agricole.

Passons maintenant à la taille des marchés de l'assurance. Je dis qu'il y a une diversité, mais c'est le grand marché. Nous avons eu des développements rapides au cours des sept dernières années, entre 2010 jusqu'à 2017. Nous avons vu qu'il y a 6,1 milliards de dollars qui représentent environ 22 % de la prime d'assurance globale.

Puis, il y a deux grands marchés d'assurance agricole en Asie, par exemple la Chine, qui est un grand marché, puis le Japon, l'Inde, l'Australie qui se monte à 4 %. La République de Corée, 3 %, c'est la Corée du Sud, bien sûr. Et puis ces cinq marchés, à eux seuls, représentent 98 % de l'ensemble des primes agricoles. Le reste des pays est assez ouvert. Ils sont ouverts au marché. D'ailleurs, c'est un marché potentiel immense.

Le type des marchés de l'assurance agricole : l'assurance la plus répandue est la MPC, c'est-à-dire multirisque pour les récoltes avec une assurance, un indice d'assurance qui a été introduit pour la première fois en Inde en 2003. L'un des plus grands défis, c'est la prime d'insolvabilité qui ne peut pas être payée par les petits exploitants d'Asie. Ils représentent la plus grande majorité des petits exploitants qui ont beaucoup de peine à payer ce type de prime.

Egalement une assurance pour le bétail. Malheureusement, en Chine, ils produisent beaucoup de volailles, mais ce n'est que dans 8 pays sur les 44, que nous avons des assurances pour la volaille. Pour le reste des pays, il n'y a pas d'assurances disponibles du fait des problèmes qui consistent à calculer les risques des maladies pour ce type d'animaux.

Puis, le marché de la réassurance dans cette région, principalement couvert par les assureurs de réassurance européens, mais il y a également des réassureurs du Japon qui interviennent. Mais la plupart des réassureurs viennent du marché européen. Et puis le marché de la réassurance agricole internationale est dominé par les réassureurs européens. Il y en a en Asie quelques-uns, toutefois, tel que le GIC.

Puis, on en vient aux petites initiatives en matière d'assurance agricole pour les petits exploitants. Nous avons fait différentes expériences en ce qui concerne les petits exploitants. Nous avons vu qu'une microassurance est fournie par les assurances de microassurance en Inde, en Asie et il y a peut-être un problème en ce qui concerne la structuration du produit. La plupart du temps, nous n'écoutons pas ce que nous disent les petits exploitants agricoles. Nous devons les écouter pour voir ce dont ils ont besoin, puis préparer un projet à leur intention. C'est l'un des problèmes essentiels en Asie et dans ces régions.

Voilà, j'en ai terminé, mais avant de terminer, je voudrais vous donner quelques mises en garde.

Tout d'abord, l'assurance doit-elle être obligatoire ou volontaire ? Pour moi, c'est toujours volontaire. Est-ce qu'il faudrait la rendre obligatoire ? Première question.

Deuxième question qui me préoccupe aussi : sont-ce les agriculteurs qui ont besoin d'assurance ou les banquiers qui ont besoin d'assurance ? Qui est le bénéficiaire de cette assurance ?

Troisième question, l'assurance, mais laquelle ?

Merci.

Jean-Michel GEERAERT

Merci Prasun.

Effectivement, je veux consacrer quelque temps pour récupérer vos commentaires et vos questions par rapport aux deux points soulevés par Prasun, notamment sur le caractère obligatoire ou non de l'assurance d'une part, et, d'autre part à qui profite le produit assurantiel. Qui souhaite prendre la parole ?

Sur le côté obligatoire, peut-être un témoignage de notre part, puisqu'effectivement cette même question s'est posée sur le territoire français. Il a été convenu que, puisque c'est un dommage qui survient à l'exploitant lui-même, nous ne pouvons pas, sur le plan réglementaire, contraindre l'exploitant à souscrire ce genre de police d'assurance. On peut contraindre un particulier ou, quel qu'il soit, un citoyen à souscrire une police de responsabilité civile, mais pas d'assurance dommages pour lui-même.

Mais ce qui pose d'autres problèmes, parce que, le côté volontaire, souscription volontaire, ne permet pas non plus une bonne mutualisation du risque.

De la salle (Claude)

Jean-Michel, vous avez déjà répondu à la moitié de la question. Effectivement, si nous n'avons pas une assiette suffisante d'agriculteurs qui adhèrent à l'assurance, ce n'est pas l'assureur lui-même qui va s'enrichir, c'est l'assureur lui-même qui va arrêter parce qu'il ne pourra pas supporter le risque. L'assurance ne doit jamais être une garantie de revenus perpétuels. Elle est là pour couvrir des aléas dans son existence même.

Mais malgré cela, il faut qu'il y ait un maximum de monde. Si la couverture n'est pas assez large en amont et on le comprend bien pour nos voitures, pour beaucoup de choses, pour la santé, on considère que tout le monde doit y être. Mais là, on va dire que c'est par secteur, secteur d'activité. Si l'agriculture, globalement, ou par secteur de production, tout le monde n'y est pas, cela va poser un problème.

Jean-Michel GEERAERT

Merci Claude. D'autres questions ou commentaires ?

Très bien. Je propose que l'on clôture cette table ronde. Je remercie chaleureusement Olga, Malick et Prasun pour leur témoignage.

Je laisse la parole à Joseph.



Conclusion

Joseph d'AUZAY

Secrétaire général de la CICA

Un mot avant de vous libérer et vous permettre de profiter d'une courte visite de cette belle ville de Berne. Je pense que nos amis de l'OFAG et de Raiffeisen partageront mon opinion sur la qualité de cette ville fédérale, puisque l'on ne parle pas de capitale ici, sauf pour celle du canton de Berne.

Il est temps de clôturer les travaux. Un grand merci tout d'abord aux trois modérateurs qui ont animé les travaux de cet après-midi, travaux consacrés au développement de l'assurance agricole. J'ai nommé Jean-Christophe Debar, Bernard Belk et Jean-Michel Geeraert. Merci à tous les trois.

Merci aussi à tous les autres panélistes, Rafael Gamboa, Mustapha Ben El Ahmar, le Docteur G.R. Chintala, de l'Inde, Eric Campos, Olga Speckhardt, Malick NDiaye et Prasun Das.

Merci à tous pour ces présentations très intéressantes que vous avez faites et qui préfigurent ce que nous allons faire tout au long de l'année prochaine. Un message d'amitié à notre collègue Ernest Derosiers qui devait être là. Il m'a appelé il y a 48 heures, en disant : « *Cela fait trois mois qu'il règne une sécheresse terrible au Canada.* ». Comme vous le savez, la Financière agricole du Québec, dont il est le Président directeur général, est le bras armé du gouvernement du Québec en matière d'assurance agricole, et il m'a dit : « *Je dois être chez le nouveau ministre, en plein moment du congrès. Je dois malheureusement annuler ma participation.* » Donc, voilà, Ernest est en pleins travaux pratiques par rapport à tout ce qui s'est dit cet après-midi.

Merci.

Je disais, ce travail va nous accompagner à la CICA, tout au long de l'année 2018,2019. En effet, nous avons, en accord avec Prasun Das, et les collègues de l'AFRACA et des autres organisations, indiqué que l'année prochaine, aux Assises mondiales, au Congrès mondial, la CICA prendrait en charge l'animation, la préparation, et l'animation d'un travail consacré, « worldwide », consacré à l'assurance agricole.

D'où le travail préparatoire auquel on s'est livré avec votre aide, avec votre participation tout au long de cet après-midi. Mais, ce n'est pas fini et cela va durer toute l'année puisqu'on va réunir un petit groupe travail d'experts pour continuer de creuser cette question et proposer à chacune des organisations, des institutions bancaires, membres de la CICA, ou partenaires de la CICA, de témoigner, de livrer son analyse, ses commentaires sur l'assurance agricole.

Et de cosigner un document que nous avons l'ambition de délivrer pour le Congrès mondial de 2019, à New Delhi. D'habitude on va au Congrès. On y parle. On en revient. Mais on ne laisse pas de traces écrites. Et cette année, l'année prochaine, on souhaiterait, sur ce thème de l'assurance agricole, laisser une trace écrite collective.

La CICA va se mettre au service de ses adhérents, de ses partenaires pour publier ce document, le délivrer l'année prochaine à Delhi.

Voilà, je n'en dirai pas plus, mais c'est le travail qui va nous mobiliser avec quelques-uns ici, je ne cite pas leur nom, ils le savent, tout au long de l'année pour préparer ce congrès de l'année prochaine.

En tout cas, merci, un grand merci à tous pour votre participation. Je vais bien sûr associer mon président, le Président Jean-Marie Sander à ces remerciements que je suis en train d'exprimer et bonne soirée à tous.

