



Mathieu Berrurier préside Groupe Eyssautier et l'Ucamat (syndicat des courtiers d'assurance maritime et transport français). À la tête de l'un des premiers courtiers d'assurance transport en France, membre d'Armateurs de France, il détaille sa vision après le rachat de sa société par Verlingue.

La place de Paris reprend du poil de la bête

Pourquoi vous rapprocher d'un groupe qui n'avait pas d'activité dans le transport et est moins international que vous ?

Verlingue connaît plutôt bien le monde du maritime et réalise par ailleurs plus de 35 % de son activité à l'international. Nos deux sociétés se ressemblent et partagent les mêmes valeurs depuis leur création dans les années 1930. Le rapprochement était évident depuis nos premiers échanges avec Jacques Verlingue, lorsque nous avons souhaité sortir du LBO (*NDLR : leveraged buyout, ou rachat de l'entreprise par endettement*) que nous avons mis en place il y a six ans.

Vous avez été très sollicités par des acquéreurs potentiels ?

Oui, sans fausse modestie, beaucoup de courtiers nous tournaient autour, considérant Groupe Eyssautier comme une rare opportunité encore disponible, vu notre connaissance du marché et notre réputation. Mais Verlingue était la plus belle réponse, la plus évidente. Verlingue est la garantie pour nous d'un actionnaire stable, familial. Un élément très important pour nos clients armateurs français, grecs, norvégiens qui, pour la plupart toujours détenus par les familles fondatrices, y sont très attachés.

Quel est l'intérêt pour Verlingue de mettre un pied dans le shipping, un secteur compliqué ?

Verlingue est un très gros courtier d'assurance qui souhaite se développer à l'international – nous y sommes à 60 % – et dans les spécialités. Le monde de l'assurance est en très forte mutation. Verlingue investit ainsi, d'ici 2022, 40 millions d'euros notamment pour se développer dans le numé-



« Avec le Brexit, des armateurs, des chargeurs se tournent vers Paris. »

rique avec une « digital factory » basée à Nantes. Groupe Eyssautier emploie beaucoup de jeunes cadres qui sont séduits par ce projet.

Le marché de l'assurance maritime est en difficultés (lire en page 22). Quelle est votre analyse ?

Le volume des primes stagne alors que la sinistralité augmente. Le signal d'alarme doit être tiré. Certes, il y a moins de pertes totales de navires, mais les catastrophes naturelles sont de plus en plus nombreuses – regardez encore ces derniers jours au Japon – et le coût de la réparation navale ne cesse d'augmenter. Autrefois, les deux marchés de l'assurance corps (navires) et facultés (marchandises) se compensaient. Maintenant, les deux sont en pertes.

Quelles peuvent en être les conséquences ?

Si les compagnies d'assurance se limitent à une analyse purement financière de leur bilan, le secteur maritime est clairement menacé ! Une vingtaine de syndicats sur 70 au Lloyd's de Londres ont déjà disparu. De grands noms comme Swiss Re ou Navigator ont arrêté de souscrire. Les assurés sont désormais sous la menace d'une forte hausse des primes.

Le marché français souffre aussi ?

Il réagit plutôt bien. Nous étions 7^e mondial, on passe 6^e en doublant l'Italie. Le marché français s'est restructuré avec des compagnies de premier plan (Axa XL, Allianz, Generali, Helvetia...) qui ont une bonne réputation, un bon rating et qui résistent mieux que le marché de Londres. L'initiative Parismat, dans laquelle je suis très impliqué, défend et promeut les intérêts de la place de Paris.

Le Brexit a-t-il un effet favorable pour Paris ?

Oui, clairement. Des armateurs, des chargeurs se tournent vers Paris ou Oslo, des marchés qui reprennent du poil de la bête. Paris voit par exemple venir plus d'armateurs grecs, au détriment de Londres ou du marché italien. L'Afrique offre de belles perspectives. Mais attention, cela ne durera peut-être qu'un temps. Nous sommes courtiers au Lloyd's et nous connaissons bien le marché britannique. Leaders incontestés, les Anglais sont très bons et très réactifs. À l'heure où personne ne connaît l'issue du Brexit, nous savons qu'ils essaieront d'en tirer avantage.

Le métier de courtier est-il menacé par le tout numérique ?

Au contraire. À l'heure où les re-mous de l'assurance ont tendance à mettre les clients au second plan, le courtier – c'est son mandat – est là pour les défendre. Nous apportons de la valeur ajoutée, du relationnel. Nos clients, notamment les grands groupes, apprécient plus que jamais d'avoir chez nous un spécialiste de chaque secteur, corps, facultés, responsabilité civile (P&I).

Les sanctions américaines ont-elles un impact sur votre activité ?

Il faut être extrêmement vigilant car il y a un risque de gangrène généralisée étant donné les liens entre tous les opérateurs du secteur du shipping. L'objectif doit être d'assurer le plus possible en euro pour éviter une trop grande exposition au dollar. ■

Propos recueillis par Thibaud TEILLARD

