

GUY SOUSSAN

ASSOCIÉ DU CABINET D'AVOCATS STEPTOE & JOHNSON LLP

«Il manque aux Français une vision globale de Bruxelles»

Avocat spécialisé en droit européen de l'assurance et de la réassurance, Guy Soussan fait le point sur les chantiers en cours à la Commission et sur l'usage insuffisant que font les Français des leviers communautaires.

SA CARRIÈRE

Guy Soussan a 49 ans. Il est diplômé de la faculté de droit d'Angers, de celle de Nantes, du Collège d'Europe à Bruges et de l'Université de New York. Il est avocat au barreau de Paris.

● 1987-2005 Collaborateur, puis associé du cabinet Le Bœuf Lamb Greene & MacRae LLP à New York, puis à Bruxelles.

● Depuis 2005 Associé dans le département assurance-réassurance du cabinet d'avocats Steptoe & Johnson LLP à Bruxelles.

La Commission européenne vient de publier des projets de directives qui vont à l'encontre des intérêts des assureurs. Peuvent-ils les contrer ?

Il s'agit de tentatives d'adoption de normes génériques (antidiscrimination, par exemple) qui peuvent avoir des répercussions sur l'activité des assureurs. Dans ce cas de figure, les opérateurs s'en remettent à leurs associations nationales pour défendre le dossier à Bruxelles. Et c'est le Comité européen des assurances, avec lequel nous travaillons, qui monte au créneau. Mais rien ne dit que les assureurs seront entendus. Sur le dossier du renouvellement du règlement d'exemption non plus...

Aujourd'hui, peut-on dire que l'Europe de l'assurance existe dans les textes ?

Les textes ont déjà posé les fondements de l'Europe de l'assurance. Le vrai big-bang s'est produit avec la directive de 1992 et la création du passeport européen, la notion d'État d'origine, l'attribution du contrôle prudentiel au pays d'origine et du contrôle résiduel à l'État d'accueil, avec le filtre de l'intérêt général. Aujourd'hui, Solvabilité 2 est un nouveau bond en avant, avec l'aspect prudentiel, le contrôle interne, la gouvernance d'entreprise, l'introduction d'une supervision de groupe, etc. Parallèlement, la jurisprudence a permis de faire avancer pas mal de choses. Malgré tout, l'harmonisation des règles n'est pas là, qui permettrait à nos clients de commercialiser un seul modèle de police dans les trente États.

«Les Français n'ont conçu aucun projet important de développement au niveau européen.»



PHOTOS RAPHAËL DAUTIGNY/LUCE

Combien de temps cela prendra-t-il ?

Pour l'heure, le grand chantier de la Commission est Solvabilité 2, à horizon 2012. Elle veut aussi travailler sur la notion d'intérêt général et sur la représentation fiscale.

Faut-il craindre une inflation de la législation européenne ?

La solution ne passe pas par davantage de législation. La Commission n'est d'ailleurs pas en mesure d'aller plus loin. Mais il faut qu'elle traite avec une plus grande célérité les plaintes, qui sont le plus souvent fondées sur des directives ou des libertés fondamentales qui ne sont pas respectées, ce qui décourage les opérateurs de travailler dans l'Union.

Les assureurs français ont-ils pris conscience que tout se passe à Bruxelles ?

Les Français ont été très actifs pour utiliser le levier communautaire, même pour des problématiques franco-françaises. Les associations nationales trouvent ainsi, parfois, une solution en portant le débat au plan communautaire. Il est vrai que, longtemps, le droit européen des assurances a été considéré comme celui des grands acteurs, téléguidé par les Anglo-Saxons. Les Français n'ont donc pas conçu de projets importants de développement au niveau européen. Ils se sont développés sur la base d'acquisitions dans divers États membres, mais il leur manque la vision globale, l'usage des outils. Les Français pourraient faire un meilleur usage de Bruxelles.

Finalement, ce sont les Non-Européens qui semblent saisir les opportunités de la réglementation...

Effectivement, nous avons souvent conseillé les groupes extra-européens qui voulaient travailler dans l'Union. Et ce, dès les années quatre-vingt-dix. Notre cabinet les a conseillés sur le passeport européen, la ligne à ne pas franchir entre libre établissement et libre prestation de services, les réalités fiscales, la vente d'assurances, le respect des règles de concurrence, etc. Aujourd'hui, beaucoup de sociétés bermudiennes demandent conseil sur les effets de Solvabilité 2. ●

PROPOS RECUEILLIS PAR CATHERINE DUFRÈNE