

COMPTE RENDU

Conseil d'Administration IMOCA – 11 février 2025

14h30

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Antoine MERMOD / Benjamin DUTREUX / Thomas RUYANT / Boris HERRMANN / Damien SEGUIN / Violette DORANGE / Philippe LAOT/ David SINEAU

PRESENTS : Antoine MERMOD / Benjamin DUTREUX / David SINEAU

INVITES : Bertrand Lavayssière – Philippe de Froment

Dans le contexte de son rôle : Muriel Lamy pour la prise de notes

Ordre du jour :

1. Introduction
 2. Captive d'assurance
-

1. Introduction :

Vu les avancées significatives du projet de Captive d'assurance et la proposition de Pantaenius, Antoine a jugé utile de convoquer les membres du CA. Bertrand Lavayssière et Philippe de Froment, qui travaillent sur le sujet captive, sont invités  participer  la réunion.

2. Captive :

Le projet final a été présenté aux teams lors du défi Azimut puis aux skippers, banquiers et sponsors propriétaires. La Classe a demandé un engagement par écrit et une bonne majorité des équipes a répondu positivement.

Le business plan présenté aux équipes valide une économie de 20 % de la prime par rapport au cycle 2021- 2024 de Pantaenius

Le dernier point à finaliser est l'accord avec un ou des investisseurs pour garantir les 6,5M euros de réserve nécessaires au lancement de la captive :

Nous avions trouvé un premier investisseur capable de financer à hauteur de 6 M€ mais celui-ci a finalement proposé de reprendre le projet à son compte. IMOCA devenant client privilégié de son assurance ainsi créée.

En janvier, un autre investisseur s'est présenté avec un fonds de 150 M€ à investir. Un LOI est en discussion avec lui.

La provenance de ses fonds est en cours de vérification. Nous attendons la validation finale.

Deux autres investisseurs sont prêts à nous soutenir : Groupe Dubreuil et l'ancien patron de PRB à hauteur de 500 000 euros chacun.

Fort de tout ce process, Antoine a, en parallèle, continué de négocier le prochain cycle avec Pantaenius.

Pantaenius propose de descendre sensiblement ses tarifs pour s'aligner sur la captive, soit une baisse de 20 à 25 % par rapport à ce qui a été pratiqué ces 4 dernières années.

Si le prix a été cassé par Pantaenius, on peut penser que ce courtier a vu un projet solide en la Captive.

Nous avons donc aujourd'hui deux propositions sur la table. Chacune avec ses avantages et ses inconvénients.

- **Pantaenius :** 15 ans de partenariat. Une proposition plus concurrentielle maintenant. Cependant la baisse promise pour 4 ans ne reste qu'une promesse, seule 2025 est contractuelle mais pour les 3 années suivantes c'est une promesse.
TOLRIP ne sera plus intermédiaire, pour optimiser les coûts : les teams seront en contact direct avec Pantaenius, avec la Classe en intermédiaire.

- **Captive :** Proposition de diminuer la prime de 20 % sur 4 ans, soit un peu moins bien que Pantaenius

Cela répond à l'indépendance et au besoin de stabilité de nos projets.

D'autre part s'il n'y a pas de claim sur les 4 années, il y aura un No Claim bonus important pour les équipes en fin de cycle.

On doit pouvoir s'aligner sur la proposition financière de Pantaenius

En outre, le capital cotisé reste à disposition de l'IMOCA et peut être utilisé pour acheter du spare ou augmenter le savoir-faire. C'est un capital accessible.

15h02 : Arrivée de Philippe de Froment et Bertrand Lavayssière.

Philippe de Froment :

Pantaenius est un courtier. Il écrit un projet conceptuel et va négocier auprès de plusieurs compagnies d'assurances les termes de son contrat. Sa première offre ne correspond donc pas à une offre d'une compagnie d'assurance. Tous les courtiers sont dépendants des aléas (assureurs). L'incertitude réside en l'engagement des compagnies.

Conclusion : Nous avons affaire à deux philosophies différentes.

Dans le cadre de la Captive avec la compagnie maltaise, nous avons prévu un budget important avec un investisseur à hauteur de 6.5 millions et de récupérer autant de marge. Indirectement la Classe engrange ce montant en capitaux. A partir du moment où on ne rémunère plus l'investisseur (au bout de 5 ou 6 ans), la part prévue pour lui, soit 10 %, devient une part qui sera retranchée du tarif. A terme, cela sera un gain spectaculaire en termes de prime pour les équipes.

Au terme de 5 ans, on devrait avoir 13 millions de réserve. C'est colossal. Nous aurons alors la main pour décider comment les tarifs ou franchises doivent évoluer.

Pantaenius : C'est connu, donc confortable. Les conséquences de ce choix : Il sera impossible de mettre en place une captive par la suite.

Captive : On prend les rênes. Il n'y a que les membres qui peuvent prendre cette décision. L'avis de Philippe de Froment : A terme, la captive semble plus intéressante avec une maîtrise totale du risque.

En tous les cas, le travail fait jusqu'ici est une bonne chose. La proposition de Pantaenius est tentante mais rien ne l'empêchera d'augmenter les primes par la suite car il n'y aura pas de concurrence, et ce pendant longtemps.

Bertrand Lavayssière :

Sur le point de vue du risque : il est plus faible que ce qu'on peut penser. Sur le plan financier : le business plan de la captive est sensible les 2 premières années, mais pas de double risque ensuite.

Il pense que la Captive n'a pas de problème à s'adapter au tarif de Pantaenius la première année. On peut refaire le business plan car l'investisseur attend une rémunération dans 5 ans et non pas annuelle. Nous avons donc de quoi répondre à l'offre Pantaenius.

Pantaenius joue son jeu de courtier. On ne sait pas ce qui va se passer après 2025. La captive donne plus de visibilité à moyen terme.

Avec le régulateur à Malte, des discussions sur le montage auront lieu une fois que les fonds de l'investisseur seront vérifiés. On sera dans le détail.

Débat du CA :

Est-ce qu'on doit choisir entre la captive et Pantaenius ou faire les 2 ?

La Captive demande un engagement et une cohésion, avec une vingtaine d'adhérents au minimum.

Pantaenius rencontrera probablement des difficultés à assurer les tarifs si moins de bateaux.

Pantaenius et Captive ne pourront, à priori, pas fonctionner ensemble. Il faudra faire un choix.

La Captive peut s'aligner à l'offre Pantaenius mais il faut présenter les 2 offres aux skippers car la nouvelle proposition de Pantaenius est un élément nouveau par rapport à ce qui a été présenté en fin d'année dernière

Notre captive montre que si on n'a pas de claim, on aura un no claim bonus au bout de 4 ans. On ne peut pas définir ce montant puisqu'il dépend du nombre de prime.

Si on a 2 années sans sinistre majeur, on pourra reverser ce no claim bonus dès l'année 3.

Nos business plans ont été faits de manière très prudente. Il est donc possible de s'aligner. La volonté essentielle est de stabiliser l'assurance et ne pas avoir de surprise.

La relation entre l'assureur et le skipper est importante. En faisant le choix de la Captive, avec la proximité avec Tesson de Froment il sera facile de discuter. L'analyse technique sera supportée par l'IMOCA.

Soit on prend un peu de risque, soit on s'enferme avec Pantaenius avec aucune possibilité d'ouvrir à une concurrence.

Fin de réunion 16h15