

LE CONTINENT

1- PROPOSITION ET CONTRAT

2- LE CONTINENT / TELETEL

(Présentation par le Président Flament)

LE CONTINENT

1- PROPOSITION ET CONTRAT

A. C. S. I. A.

3, Rue Saint-Saëns
75015 PARIS

Téléphone : 579.25.50

Paris, le 5 Août 1980

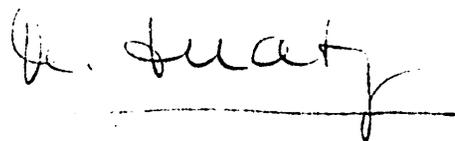
Monsieur Le Président FLAMENT
LE CONTINENT
.62, Rue de Richelieu
75060 - PARIS CEDEX 02

Monsieur le Président,

Ainsi que vous me l'avez demandé, je viens par la présente vous confirmer les propositions de prix et d'organisation que nous sommes en mesure de vous soumettre, relatives à votre intervention comme Prestataire d'Informations dans le cadre de TELETEL.

Ainsi que nous vous l'avons à plusieurs reprises explicité, ceci n'est pas une proposition banale pour une prestation banale mais un engagement de notre part de réussir pour vous et avec vous le projet que vous nous confieriez.

Vous remerciant vivement de la confiance que vous nous avez déjà témoignée en nous rendant visite, et décidés à mériter celle que vous nous marquerez, nous l'espérons, en nous confiant votre projet, je vous prie de croire, Monsieur le Président, en l'expression de mes sentiments très dévoués.



M. ASSABGUI

PROPOSITION RELATIVE AU PROJET LE CONTINENT/TELETEL

I - OBJECTIFS ET OBJET

La participation du CONTINENT à l'expérimentation de VELIZY est destinée à lui permettre "d'être présent", dès l'origine, sur le média afin de tester ce dernier tout en assurant une promotion judicieuse de l'image de marque du groupe. ("Assurez votre tranquillité en vous assurant auprès du CONTINENT").

Le projet consiste à créer une prestation simple d'interrogation prévoyant notamment que soient fournis à l'utilisateur un rappel de type publicitaire des principaux domaines couverts par les assurances du groupe, ainsi que la liste des agents généraux de la région de l'expérimentation.

L'ensemble des informations sera présenté dans le cadre d'une "animation" attractive de fourniture d'un horoscope hebdomadaire. Il pourrait comprendre cinquante à cent écrans dont quelques uns seraient des écrans graphiques (pages d'accueil) et les autres des écrans de texte (aiguillages et textes divers).

Les écrans donnant l'horoscope comporteraient un dessin du signe du zodiac concerné et auraient une structure autorisant une mise à jour systématique aisée.

Les tâches à réaliser en vue de mettre en oeuvre le système dont les principes évoqués ci-dessus ont été arrêtés par la Direction du CONTINENT sont les suivantes :

- Approfondissement des analyses déjà réalisées par LE CONTINENT relatives à la structure d'accès ; étude des problèmes relatifs à la manière dont devront être posées les questions et programmés les aiguillages correspondants ; des spécifications détaillées et définitives correspondantes.
- Rédaction des écrans
- Composition des écrans
- Chargement des écrans d'une part, et des commandes d'aiguillage d'autre part sur le serveur de VELIZY (groupe I).

A la liste des tâches ci-dessus il convient évidemment d'ajouter l'obtention de l'information de base interne au CONTINENT, et en provenance du fournisseur de l'horoscope. Ces tâches sont supposées traitées par ailleurs en amont du présent dossier.

II - CONTENU DES PRESTATIONS PROPOSEES

a - Traitement des aspects graphiques

En préalable à la composition proprement dite, devront être étudiés :

- le logo d'entrée (page d'accueil)
- le logo des écrans (à faire figurer sur tous les écrans, dans le coin supérieur gauche)
- le dessin des signes du zodiac
- les modèles à utiliser pour la composition

L'étude à réaliser comprendrait la fourniture :

- d'une proposition de logos d'entrée et de logos d'écrans parmi lesquels la Direction du CONTINENT arrêterait son choix.
- d'un catalogue de modèles intégrant les logos d'écrans et les signes du zodiac.

b - Composition des écrans

L'étude des modèles étant achevée la rédaction des écrans et leur mise en forme par référence aux modèles peut être lancée.

Le support technique indispensable à l'utilisation des modèles sera fourni lors du lancement de la rédaction et lors de la relecture des écrans.

Cette dernière sera double : Interne à l'atelier d'A.C.S.I.A. elle conduira, le cas échéant, à formuler au CONTINENT des propositions d'amélioration des écrans réalisés.

La relecture en commun en vue de la validation définitive ("bon à tirer") se ferait dans le cadre de vacations permettant d'introduire corrections et améliorations souhaitées par LE CONTINENT, au fur et à mesure.

c - Support technique optionnel pour la rédaction

Au cas où LE CONTINENT souhaiterait se décharger d'une partie des tâches de rédaction des écrans, A.C.S.I.A. lui fournirait un support technique supplémentaire correspondant à deux options :

- Aide à la sélection des modèles écran par écran et aménagement de la rédaction en conséquence (acceptation alors de documents sources seulement dactylographiés).
- Rédaction complète des écrans (acceptation alors de documents sources disparates, existants actuellement par exemple, avec indication par LE CONTINENT du contenu des messages à en extraire pour TELETEL).

d - Support technique correspondant à l'ingénierie globale du projet

La formulation des questions conduisant à la fourniture de l'horoscope, les spécifications de l'arborescence, et celles de l'accès par mnémonique nécessitent une analyse préliminaire.

Une fois les écrans composés, il s'agirait ensuite de les introduire sur le serveur, assortis des commandes correspondant aux spécifications sus-mentionnées.

La définition des meilleures spécifications possibles nécessite non seulement leur conformité aux spécifications de TELETEL, mais le meilleur usage possible des logiciels de TELETEL (groupe I).

La prestation à fournir consisterait tout d'abord à proposer au CONTINENT les solutions les plus avantageuses aussi bien du point de vue fonctionnel que des points de vue technique et financier après avoir discuté de ces solutions avec l'équipe TELETEL (en vue de la meilleure intégration possible des accès du CONTINENT dans TELETEL dans son ensemble).

La prestation comprendrait ensuite la mise en oeuvre complète des solutions retenues sur le serveur de la D.G.T. selon les procédures imparties au groupe I.

III - COUTS ET DELAIS

a - Traitement des aspects graphiques

Délais : Deux mois, incluant la formulation des propositions de départ, les analyses et choix à réaliser en commun avec LE CONTINENT et la confection du catalogue sur photos.

Coût : 18.000 Francs Hors Taxes (T.V.A. de 17,6 % en sus)
dans le cas d'une analyse intégrée dans une presta-
tion globale.

30.000 Francs dans la cas d'une étude en soi hors
de toute réalisation ultérieure.

b - Composition des écrans

Délais : 15 jours à partir de la fourniture de bordereaux
rédigés par LE CONTINENT selon les modèles fournis
par l'atelier.

Six semaines environ pour une prestation intégrant
la rédaction et la composition.

Coûts : 12.000 à 14.000 Francs Hors Taxes sans options
(dont 8.000 à 10.000 pour la composition proprement
dite et 4.000 Francs Hors Taxes pour le support
technique de base).

c - Support technique optionnel pour la rédaction

La première option (aide à la sélection des modèles écran
par écran et aménagement, au fur et à mesure, de la mise en forme) repré-
senterait 5.000 Francs Hors Taxes.

La seconde option (rédaction complète des écrans) serait
facturée 12.000 Francs Hors Taxes.

d - Support technique correspondant à l'ingénierie complète du projet

Cette prestation représenterait 12.000 F Hors Taxes au total.

Aux coûts ci-dessus cités s'ajouteront évidemment les coûts
des heures-machine facturées par TELETEL dans le cadre de sa convention
avec LE CONTINENT (pour le chargement, la gestion annuelle et les mises-à-
jour). Ces derniers coûts seraient les seuls à prévoir en sus de ceux de
la présente proposition.

e - Récapitulation des coûts

1 - Etude graphique seule : 30.000 F H.T.

2 - Etude graphique + composition : 32.000 F H.T.

3 - Etude graphique + composition + support technique supplémentaire pour
la composition : 37.000 F H.T.

4 - Etude graphique + composition + rédaction : 43.000 F H.T.

5 - (2) ou (3) ou (4) + ingénierie de l'intégration sur le serveur :
44.000 F H.T., 49.000 F H.T. ou 55.000 F H.T. respectivement.

Conditions de règlement :

- AS - Règlement de la partie graphique lors de son achèvement concrétisé par la confection du catalogue des modèles
- 9 ~~AS~~ - Acompte de 10.000 F H.T. au terme de l'achèvement de la composition concrétisé par le "bon à tirer" du CONTINENT
- B - Le solde à l'achèvement du chargement sur le serveur et de la validation de l'ensemble du fonctionnement du système intégré sur le serveur.

44.000

39.000

110.000

PROTOCOLE

Entre LE CONTINENT représenté par M. C. FLAMENT, Président Directeur Général,
62, rue de Richelieu - PARIS 2e

et la Société A.C.S.I.A. représentée par M. ASSABGUI "dûment habilité à
engager sa société" 3, rue Saint Saëns - PARIS 15e

*

Dans le cadre de sa participation à l'expérience TELETEL de Vélizy
Le Continent envisage de développer 2 applications distinctes :

- l'une sous le mnémonique HOROSCOPE
- l'autre sous le mnémonique LE CONTINENT

• HOROSCOPE :

Il comprend pour chacun des 12 signes du zodiaque :

- un écran avec graphique du signe indiquant les grandes tendances du mois et les caractéristiques du signe.
Cet écran sera mis à jour 1 fois par mois.
- un écran indiquant pour 3 rubriques : Affaires - Sentiment - Santé, les tendances hebdomadaires. Cet écran sera mis à jour 1 fois par semaine.

Au total : 12 écrans mis à jour 1 fois par mois,
12 écrans mis à jour 1 fois par semaine.

L'horoscope est fourni 1 fois par trimestre à partir du 15 Décembre 80 pour les tendances d'Avril, Mai, Juin 1981.

• LE CONTINENT :

Cette application comprend

7 mnémoniques

avec au total 25 écrans dont 1 mis à jour 1 fois par mois.

*

Pour ces deux applications Le Continent fournit à A.C.S.I.A. la rédaction des écrans.

*

Le Continent se réserve la possibilité de modifier les écrans "LE CONTINENT" à charge par lui de fournir la rédaction et d'acquitter le coût de cette mise à jour à A.C.S.I.A. dans les conditions prévues ci-dessous.

*

... / ...

A.C.S.I.A. s'engage à réaliser les tâches suivantes :

- Approfondissement des analyses déjà réalisées par Le Continent relatives à la structure d'accès ; étude des problèmes relatifs à la manière dont devront être posées les questions et programmés les aiguillages correspondants ; réalisation des spécifications détaillées et définitives correspondantes.
- Composition des écrans
- Chargement des écrans d'une part, et des commandes d'aiguillage d'autre part sur le serveur de Vélizy (groupe 1).

CONTENU DES PRESTATIONS

a - traitement des aspects graphiques

En préalable à la composition proprement dite, devront être étudiés :

- le logo d'entrée (page d'accueil)
- le logo des écrans (à faire figurer sur tous les écrans, dans le coin supérieur gauche)
- le dessin des signes du zodiac
- les modèles à utiliser pour la composition

L'étude à réaliser comprendra la fourniture :

- d'une proposition de logos d'entrée et de logos d'écrans parmi lesquels la Direction du Continent arrêtera son choix,
- d'un catalogue de modèles intégrant les logos d'écrans et les signes du zodiac.

b - Composition des écrans

L'étude des modèles étant achevée la rédaction des écrans et leur mise en forme par référence aux modèles peut être lancée.

Le support technique indispensable à l'utilisation des modèles sera fourni lors du lancement de la rédaction et lors de la relecture des écrans.

Cette dernière sera double : interne à l'atelier d'A.C.S.I.A. elle conduira, le cas échéant, à formuler au Continent des propositions d'amélioration des écrans réalisés.

La relecture en commun en vue de la validation définitive ("bon à tirer") se fera dans le cadre de vacances permettant d'introduire corrections et améliorations souhaitées par Le Continent, au fur et à mesure.

... / ...

c - Support technique correspondant à l'ingénierie globale du projet

La formulation des questions conduisant à la fourniture de l'horoscope, les spécifications de l'arborescence, et celles de l'accès par mnémorique nécessitent une analyse préliminaire.

Une fois les écrans composés, A.C.S.I.A. les introduira sur le serveur, assortis des commandes correspondant aux spécifications susmentionnées.

La définition des meilleures spécifications possibles nécessite non seulement leur conformité aux spécifications de TELETEL, mais le meilleur usage possible des logiciels de TELETEL (groupe 1).

La prestation à fournir consistera tout d'abord à proposer au Continent les solutions les plus avantageuses aussi bien du point de vue fonctionnel que des points de vues technique et financier après avoir discuté de ces solutions avec l'équipe TELETEL (en vue de la meilleure intégration possible des accès du CONTINENT dans TELETEL dans son ensemble).

La prestation comprendra ensuite :

- la mise en oeuvre complète des solutions retenues sur le serveur de la D.G.T. selon les procédures imparties au groupe 1 y compris tous les tests.
- La mise à jour des écrans et leur livraison par diskette à la D.G.T.
- Toutes les relations techniques avec la D.G.T.

*

La rémunération d'A.C.S.I.A. sera de QUARANTE MILLE FRANCS (40.000 F H.T.) pour l'ensemble des prestations, la mise à jour étant facturée en plus, à partir du 51e écran à raison de 50 F H.T. par écran, étant convenu que la mise à jour des écrans "signe du zodiaque" mensuels ne sera pas facturée par A.C.S.I.A.

*

Le Continent s'engage à verser à A.C.S.I.A., sur présentation de facture :

- 18.000 F H.T. au 30 décembre 1980
- 10.000 F H.T. après réception par le Continent destests et au plus tôt le 15 février 1981
- 12.000 F H.T. au 15 avril 1981

et à partir du 15 avril le coût des mises à jour sur factures selon les modalités ci-dessus.

*

Le présent protocole cessera ses effets après que les dernières mises à jour aient été mises en oeuvre et "chargées" sur le serveur de Vélizy ; la livraison de la rédaction de ces mises à jour par le Continent étant prévue vers le 20 Septembre 1981.

.... /

Au cas où Le Continent déciderait de poursuivre l'expérience au delà de cette date, A.C.S.I.A. ne facturerait que les éventuelles mises à jour.

*

Les applications, les écrans et les graphiques sont la propriété de : Le Continent et ne peuvent en aucun cas être utilisés ou reproduits à quelque fin que ce soit.



LE CONTINENT

C. FLAMENT

Fait à PARIS, le 16 OCTOBRE 1980

A.C.S.I.A.

2. PRESENTATION DE TELETETEL ET DU CONTINENT/TELETETEL

Extrait (les 15 premières pages)
du Bulletin n° 47
de juin 1981

FLASH

continent

N° 47 - Juin 1981 - 8ème année

ISSN 0153-8845

LE CONTINENT

TéléTel

Une fantastique expérience télématique

**vous êtes relié
ici
à un ordinateur**



La communication s'effectue
par l'intermédiaire
d'une ligne téléphonique, d'un téléviseur
et d'un décodeur.

Ce tout nouveau
moyen de communication
permet d'accéder en permanence aux
informations les plus diverses
et de dialoguer avec les administrations,
les collectivités locales, les grands magasins,
les sociétés de services, la presse, les entreprises
de toute sorte... et **LE CONTINENT**

LE CONTINENT

tourne vers l'avenir,
répond aux besoins d'information





La fantastique histoire d'une expérience télématique

par Albert Ducrocq

Albert Ducrocq, en exclusivité, nous dépeint ici, avec sa verve habituelle, l'Assurance à l'âge Télétel, et plus particulièrement l'expérience du Continent dans le nouveau monde de la Télématique.

Albert Ducrocq journaliste de grand renom, assure les chroniques et les reportages scientifiques à EUROPE 1.

Un siècle durant, les câbles du téléphone ont patiemment été tressés à travers nos agglomérations. Ils ont relié les villes. A l'âge des satellites, ils s'insèrent à l'échelle mondiale dans un réseau qui, pratiquement, innerse tous les immeubles des pays industrialisés. Par son intermédiaire, les ressources de la commutation permettent aujourd'hui à quiconque d'entrer à volonté en communication avec n'importe qui, dans des conditions qui semblent relever du prodige.

Ce n'était encore cependant qu'un prologue. Ces lignes, en effet, étaient seulement affectées à la transmission d'une certaine forme d'information : la parole. Suite à la découverte faite par hasard par Graham Bell - l'inventeur du téléphone s'était aperçu qu'un écouteur constitue un microphone - on

avait utilisé le fil électrique pour acheminer des conversations, n'imaginant pas qu'il puisse servir à autre chose. D'ailleurs comment aurait-il été autrement ? En France, hier vous n'aviez pas la possibilité de toucher à vos lignes téléphoniques, vous étiez sensés ne même pas savoir qu'elles existaient. La seule réalité pour le particulier était le téléphone : ce dernier se présentait sous les traits d'un appareil que nous avons le droit de décrocher pour composer un numéro, avec le devoir de venir répondre à l'appel de la sonnerie.

Auriez-vous réclamé de débrancher votre téléphone pour vous mettre, ne serait-ce que pendant quelques heures, à l'abri des fâcheux ? Cette liberté vous aurait été refusée. La prise téléphonique existait certes en tant que potentialité technique, mais l'administration des P et T se refusait à vous

en accorder le bénéfice. Hormis des circonstances tout à fait exceptionnelles, elle entendait que vous soyez en permanence disponible.

Cela, toutefois, c'était hier.

Voici qu'à l'âge de la télématique, un soudain et très spectaculaire revirement de tendance est enregistré. Désormais en effet non seulement vous avez la possibilité de posséder chez vous un téléphone à prise, mais cette formule tend à devenir normale : l'administration entend ne plus installer que des téléphones à prise.

Ce scénario au demeurant se dessine : dans tous les immeubles neufs, on pose partout des prises auxquelles aboutissent les paires de fils dont il suffira de brancher l'extrémité à un répartiteur. Viendrez-vous à occuper un de ces appartements ? Pour avoir le téléphone, il vous suffira de vous adresser à l'agence locale des télécommunications, et d'en formuler la demande à une opératrice qui, ayant devant elle un écran "gedem" prendra en considération vos desideratas pour les transmettre au service des lignes, et ce dernier s'occupera de raccorder sur-le-champ votre prise au réseau si c'est matériellement possible. Vous repartirez de l'agence avec votre poste téléphonique sous le bras et, rentré chez vous, vous n'aurez plus qu'à le brancher. Si vous disposez de plusieurs prises, vous transporterez à volonté votre appareil d'une pièce à l'autre, selon vos activités.

Une telle évolution ne devrait pas surprendre : l'informatique connaît le sort qui fut autrefois celui de



l'électricité. Il fut en effet un temps où, à l'intérieur des habitations, la prise de courant était ignorée. A quoi aurait-elle servi à l'époque où la seule application de l'électricité était l'éclairage, avec la formule des ampoules au plafond ? Timidement, la prise de courant apparut dans la salle de séjour, pour alimenter une lampe mobile ; puis on se mit à installer des prises dans les différentes pièces de la maison pour le branchement des appareils les plus divers.

Au même titre, attendons que demain les prises de téléphone soient multiples dans une maison pour permettre le déplacement du poste d'appel selon les commodités, mais également - si ces prises desservent des lignes différentes - pour apporter un éventail de moyens par exemple en autorisant des conversations simultanées aux divers membres d'une famille ou mieux en amorçant un processus de spécialisation, certaines lignes pouvant être réservées à l'appel et d'autres à la réception. Surtout, il faut comprendre que dès l'instant où vous disposez des prises auxquelles aboutissent des fils vous permettant de relier à n'importe quelle autre prise en n'importe quel lieu, vous avez enfin la possibilité d'utiliser les lignes pour transmettre non pas les voix, mais des signaux d'une autre nature...

Des signaux autres que les voix ? Cela fut déjà imaginé autrefois avec le télégraphe d'un certain Samuel Morse, dans la foulée duquel naquit le télex. A l'âge électronique, le télégraphe se nomme télématique et, sous ce nouveau costume, il connaît un fulgurant développement, car la transmission de signaux fait peau neuve, la technique lui conférant d'extraordinaires possibilités à l'âge des ordinateurs et machines traiteuses d'informations en tous genres. C'est en effet un jeu d'enfant, si vous le souhaitez, que des lettres frappées sur un clavier apparaissent à n'importe quelle distance sous les traits d'un texte lisible en clair sur un écran, ce texte étant à volonté enregistré et combiné à n'importe quel autre.

Vous ferez appel en tout état de cause, pour conserver images et signes, aux extraordinaires ressources aujourd'hui offertes par les mémoires, ces dernières prenant le nom de banques données lorsqu'elles rassemblent la documentation concernant un problème, une discipline ou une profession. Dans ces banques, les infor-

mations sont consignées chacune sous une adresse. Il vous suffit ainsi, à distance, de composer sur votre clavier l'adresse de textes ou de références pour les faire apparaître chez vous sur un écran, le mot communication prenant un sens nouveau : il ne s'agit plus de la communication entre deux personnes, mais de la possibilité offerte à une personne de bénéficier de la somme de données constituées à partir du travail de beaucoup d'autres. Tel se présente aujourd'hui l'âge de la communication. Il permet le dialogue entre un homme et une machine, cette dernière n'ayant aucune conscience d'exister, aucune intelligence spécifique - elle est seulement dépositaire de l'information et des instructions que l'on a mises en elle - mais elle est disponible en permanence pour qui sait l'interroger...

La révolution est profonde. C'est en effet un événement plus important probablement que l'invention de l'écriture et l'invention de l'imprimerie réunies, tant il est vrai qu'avec la télématique nos possibilités d'échanges intellectuels se situent aujourd'hui à un niveau considérablement plus élevé qu'avec les moyens traditionnels. N'est-il pas impressionnant que grâce à un appareil ressemblant extérieurement à un petit téléviseur complété par le clavier d'une machine à écrire, il vous soit théoriquement possible d'obtenir à la carte n'importe quelle sélection d'information.

Cela à condition, bien entendu, que vous connaissiez les mots-clés, assurant un accès aux adresses et traitements souhaités. Et d'autre part à condition que vous ayez la liberté de vous livrer à cette interrogation. Il va sans dire en effet que la consultation à distance des données de toute nature sera réglementée dans l'intérêt de tous.

Quelques domaines pourront être totalement publics. L'exemple spectaculaire en la matière, c'est l'annuaire téléphonique dont la consultation par un système télématique constitue, on le sait, le premier objectif de l'opération Télétel. Une opération qui est intéressante pour l'administration des P et T à laquelle l'impression des annuaires coûtait hier fort cher : il sera pour elle beaucoup plus avantageux d'offrir un système télématique rudimentaire (clavier + écran) aux abonnés. Et pour ces derniers, le bénéfice sera non moins grand : non seulement sous cette forme électronique, ils pos-

sèderont un annuaire de leur département constamment tenu à jour, mais en outre, ils pourront avoir accès à l'annuaire de la France entière, Télétel assurant l'information d'une centaine de bottins !

Et bien entendu, Télétel existant, il sera intéressant de l'utiliser pour permettre au particulier d'avoir également accès à toute information de caractère général, aussi bien à la météo qu'aux tarifs des lignes de chemin de fer ou aux horaires d'avions. Les informations de type non confidentiel sont en fait extrêmement nombreuses, l'attention se portant en premier lieu sur les renseignements pratiques dont le public est friand alors que les associations de consommateurs sont en train de connaître un développement explosif. Un effet de boomerang doit être attendu du fait que Télétel se mettra bien entendu au service de ces associations.

Le problème est de savoir ce qui intéresse **effectivement** le public. Et tel est le sens de la première expérience en cours : le système Télétel a été mis à la disposition de 2500 utilisateurs afin de voir quelles informations seront le plus souvent demandées. Rien ne dit évidemment que si l'échantillonnage de population avait été autre, des préoccupations différentes ne se seraient pas manifestées. En tout état de cause, le Télétel à usage public national de demain sera conçu en fonction de la demande et cette dernière commandera elle-même les moyens. Rien ne nous interdira en effet d'utiliser notre téléviseur - déjà employé aujourd'hui pour nous montrer les messages qui, en marge des programmes, sont transmis par le système Antiope - comme terminal Télétel afin de disposer à bon compte, de la couleur et de la qualité d'images des appareils commerciaux.

Et bien entendu, nous aurons la possibilité avec ces moyens, de procéder à de larges échanges privés, ces derniers étant promus à des développements considérables dans le cadre professionnel. Nombre de professions ont en effet leur langage, leur information, l'exercice de nombre d'activités implique le maintien d'un échange de documentation entre les agences. Or le système Télétel apparaît pour ces derniers extrêmement intéressant dans la mesure où il réunit à la fois les avantages du téléphone et du courrier. Comme le premier, il assure en effet l'instantanéité de la

transmission de l'information, et comme le second, il présente l'avantage de transmettre un texte à un destinataire précis dès l'instant où on lui en a donné l'adresse, ce texte apparaissant sur un écran que le destinataire peut contempler à loisir et à partir duquel il pourra se livrer à une réflexion toute autre qu'à partir de phrases qu'il aurait entendues. L'appareil dénommé télécopieur existe déjà à cette fin à l'état de prototype. Il faut attendre qu'il fasse largement demain son apparition dans les entreprises et les foyers pour permettre que le traditionnel courrier soit remplacé par le télécourrier...

Comme le téléphone et le courrier, le système Télétel est discret: le message peut parvenir à une seule personne. Il est toutefois incomparablement plus souple dans la mesure où, par son intermédiaire, il est possible de s'adresser, si on le désire, à toute une catégorie de destinataires. Surtout, il est possible à la profession de "mettre en boîte" la somme d'informations que par l'intermédiaire de Télétel, un pool d'utilisateurs pourront consulter à volonté, à n'importe quelle heure du jour ou de la nuit sans se déranger.



Bien entendu, l'intérêt du système est variable selon la nature de la profession. Il se révèle particulièrement grand s'il est possible de recenser de façon exhaustive le nombre de paramètres qui entrent en ligne de compte pour la prise d'une décision, si l'on est capable de présenter des catalogues de cas. Télétel autorisera à la demande un accès rapide à une sélection de ces cas: l'information pourra apparaître sous la forme d'un tableau à double entrée, que le demandeur verra apparaître sur son écran.

Or, ces critères sont justement ceux que l'on rencontre dans le domaine de l'assurance, d'où l'attention que la profession accorde à Télétel. Après l'ère de l'électronique et sa grande conversion à l'ordinateur, l'assurance entre ainsi aujourd'hui dans l'âge de la télématique et elle

est en droit d'en attendre de grandes transformations.

Il ne saurait être question - il est à peine besoin de préciser - que, via Télétel, on procède à une signature de contrat car il s'agit là d'un acte important pour les deux parties: l'instant auquel il prend effet peut revêtir une importance capitale et - dans la limite d'un avenir prévisible - rien ne saurait remplacer le document paraphé et signé.

Et nous n'en sommes même pas à l'époque où tous les termes d'un contrat pourraient faire à coup sûr l'objet d'une élaboration à distance, en raison de la complexité des situations qui doivent être prises en considération.

A défaut, dès aujourd'hui, deux apports peuvent être demandés au système et ils revêtent une énorme importance du fait qu'à eux seuls ils sont déjà capables de modifier profondément les conditions de travail.

Via Télétel, il est en effet possible - dans la foulée de la soif de connaissance suscitée par les associations de consommateurs - de diffuser une information générale, en présentant à des personnes qui seraient souvent heureuses d'en prendre connaissance, le **catalogue** des produits que les assurances mettent à leur disposition. Tel est le sens d'efforts tels que ceux actuellement entrepris par "Le Continent".

Par ailleurs - là est une autre application fort prometteuse - une information personnalisée peut être transmise à la demande. Le particulier connaît souvent très mal ses droits en matière de retraite ou de décès de son conjoint: il est possible de lui donner les renseignements qu'avec l'organisation actuelle, il ne sait où trouver. Et faute de proposer un contrat en raison du trop grand nombre de paramètres qui entrent en jeu, Télétel peut envoyer un **diagnostic de contrat**, le demandeur étant interrogé et conduit à prendre en considération le nombre et la nature des couvertures souhaitables. Là est le gros avantage d'une utilisation de Télétel en mode conversationnel: une situation peut être cernée avec le minimum de questions.

Si l'on passe en revue ce secteur constitué par l'information et par la formulation d'un diagnostic, on s'aperçoit qu'une énorme action "basique" peut en matière d'assurances être confiée à Télétel, cette action étant de surcroît la plus fastidieuse. Le problème étant dégrossi, le contact entre le client et l'agent aura lieu d'emblée à son véritable niveau, le premier étant

largement instruit des possibilités qui lui sont offertes: les questions qu'il formulera porteront surtout sur des points de détail. Télétel apparaît ainsi extraordinairement précieux: son emploi annonce l'apparition demain d'une nouvelle génération de clients qui seront, au départ, beaucoup mieux informés.

Ce n'est encore là toutefois qu'un aspect du problème. Le rôle de la télématique n'est pas moins grand au sein même de la compagnie d'assurance, avec le nouvel outil mis entre les mains de ses membres et utilisable dans les deux sens. Les agents peuvent en effet être informés dans des conditions souvent beaucoup plus profitables que par les moyens traditionnels: réunions périodiques, visites de représentants du siège ou envoi de circulaires. A l'âge de la télévision l'œil aime en effet le texte qu'il peut appréhender d'un regard, la synthèse qu'il dégagera immédiatement. Or telle est justement une des vocations de la télématique: sur un écran les différents "items" d'une circulaire apparaîtront les uns après les autres.

En sens inverse, la possibilité est offerte aux agents de questionner à volonté le système, l'ensemble de l'information propre à la compagnie d'assurance étant à leur disposition. L'interrogation qui ne serait pas permise à un particulier, mal rompu au métier et à l'usage des mots-clés, l'est à l'agent, ce dernier ayant la faculté de consulter les banques de données de sa compagnie aussi aisément qu'il compulserait un aide-mémoire.



A l'âge de la télématique, les distances ne comptent pas et le volume de la documentation n'est plus un obstacle pour qui possède le fil d'Ariane donnant accès aux différentes rubriques, ce fil d'Ariane consistant en un langage dont les quelques dizaines de termes fondamentaux peuvent être appris plus vite que le code de la route. C'est un agrément et une sécurité pour l'agent qui ne peut être au courant de tout, de savoir qu'il n'a pas à encombrer son cerveau d'un fatras de textes mais essentiellement à avoir assimilé le système qui l'instruira à bon escient...

LE CONTINENT



UNE INTERVIEW DE M. CLAUDE FLAMENT, PRÉSIDENT DE LA COMPAGNIE "LE CONTINENT" A PROPOS DE L'EXPÉRIENCE TELETEL

par Yvon Le Men

"Le Continent" a été une des toutes premières Compagnies Françaises d'assurances à donner son accord pour participer à l'expérience TELETEL. Aussi avons-nous voulu demander à son Président, M. Claude Flament, ce qui l'avait poussé à s'intéresser à cette expérience et ce qu'il en attendait pour sa Compagnie.

Monsieur le Président, TELETEL est un procédé de communication d'avant-garde et pour l'instant expérimental. Et pourtant vous êtes parmi les premiers, en tant qu'assureur, à vous y intéresser. Pourquoi ?

La réponse me paraît évidente. Vous l'avez dit, TELETEL est un nouveau moyen de communication. J'ajouterais que c'est un moyen de grand avenir. Aussi nous a-t-il paru important non seulement de nous y intéresser, mais de participer concrètement à l'expérience. Ainsi nous apprenons à nous servir d'un nouveau média et, ayant appris "sur le tas" avec ce que cela implique de tâtonnements, d'erreurs, de recherches... je suis convaincu que nous saurons mieux l'utiliser et plus efficacement que ceux qui n'y viendront que dans quelques années.

Certes, mais cette réponse ne nous dit pas en quoi TELETEL peut vous servir en tant qu'assureur...

J'allais y venir. De toute évidence le public est mal informé sur l'assurance. Or il en a besoin. Soit qu'il y soit légalement tenu, soit que son besoin de sécurité le pousse vers elle. Le consommateur a donc soif d'informations en ce domaine. Or, à ce jour, il faut bien le reconnaître, il lui est difficile d'être à la fois vite et bien informé sur un sujet aussi vaste. Et puis...disons-le franchement, l'assurance est souvent considérée comme un sujet aride, compliqué, plein de pièges et d'embûches.

Aussi, poussés d'ailleurs par les associations de consommateurs, nos clients potentiels veulent-ils toujours en savoir plus. Savez-vous par exemple que 74 % des gens se disent intéressés par l'information en matière d'assurance. Mais c'est un domaine immense ! Les préoccupations d'un chef d'entreprise ne sont pas les mêmes que celles d'un père de famille à l'approche de la retraite ou d'un jeune couple sans enfants...

Il faut donc, pour répondre précisément aux problèmes de chacun, disposer d'une masse d'information telle que son volume, son poids et son coût en rendent la diffusion impossible... et je ne parle pas de la difficulté de s'y retrouver !

Et c'est ici qu'apparaît TELETEL...

Tout juste ! TELETEL est l'outil personnalisé le mieux adapté pour apporter une solution simple à ce problème complexe. Il permet en effet à notre interlocuteur d'accéder facilement à l'information précise qui l'intéresse et à celle-là seulement. On peut établir un dialogue par l'intermédiaire de TELETEL.



Ainsi peut-on demander à l'utilisateur de quelles garanties il dispose déjà et, en fonction de ses réponses, lui dire : "voici ce qui vous manque". C'est le dialogue-diagnostic. On peut aussi penser - et nous y travaillons - à une forme de dialogue qui soit une véritable formation à l'assurance.

Tout cela est passionnant... Mais que devient le rôle de l'agent général dans tout cela ? Irez-vous jusqu'à vendre des assurances directement par l'intermédiaire de TELETEL ?

C'est une question fondamentale et vous avez raison de la poser. Ma réponse sera très claire et très précise : en aucun cas TELETEL ne remplacera l'agent général d'assurances. Bien au contraire ! TELETEL doit à nos yeux être un instrument d'information au service de l'agent général vers lequel le client éventuel sera systématiquement dirigé à la fin de son dialogue avec l'écran. Et il y a à cela une raison simple qui tient à la

LE CONTINENT

teletele

spécificité de l'assurance : il n'y a pas deux cas identiques et rien ne remplacera jamais le dialogue personnel avec l'agent général. Peut-on imaginer qu'un client fasse confiance à une machine - et à elle seule - aussi perfectionnée soit-elle, pour s'engager dans un contrat important pour sa famille pour son avenir, pour sa retraite ? Et puis... un contrat ça se signe à deux !

En quelque sorte vous considérez que TELETEL peut développer la prise de conscience de certains besoins chez le consommateur et le diriger vers l'agent général qui se constitue ainsi une nouvelle clientèle.

C'est cela. Et j'ajouterai que le consommateur, qui se plaint souvent d'être loin à tous égards de son assureur et se sent même frustré en ce domaine, trouvera là un moyen de simplifier ses rapports avec l'assurance. Il sera en effet mieux informé au départ et le dialogue avec l'agent qu'il rencontrera s'en trouvera facilité.

Vous venez de brosser là - outre votre philosophie à l'égard de TELETEL - un tableau idyllique de ce que devrait être selon vous l'expérience TELETEL et ses résultats positifs sur les rapports entre le public et vous. Mais nous n'en sommes pas encore là. Comment se présentent concrètement, sur le terrain et sur l'écran, les débuts du mariage TELETEL - LE CONTINENT ?

TELETEL est un programme ambitieux et nous aussi nous avons de grandes ambitions dans ce domaine. Je viens de les définir. Où en sommes-nous aujourd'hui ? C'est simple : nous faisons nos premiers pas. Mais si nous balbutions encore, c'est pour être les premiers demain à parler couramment ce nouveau langage. Mais le public lui aussi est en train d'apprendre TELETEL. Lui aussi tatonne. Et nous devons non seulement apprendre ses réactions, mais aussi apprendre à y faire face.

Aussi notre premier programme est-il très simple. Il couvre tous les aspects de documentation et d'information que nous pouvons apporter au public sur les problèmes les plus courants qui peuvent se poser à lui. De plus, afin de les habituer à interroger TELETEL régulièrement en matière d'assurance, avons-nous institué "la question du mois" qui répondra chaque mois à un point précis en matière d'assurance.

Enfin, nous avons trouvé un moyen sympathique pour nous rendre moins austères que nous ne le paraissons. Nous offrons aux utilisateurs de TELETEL leur horoscope. Il a été établi très sérieusement par des spécialistes, et c'est notre façon à nous de remercier par un petit cadeau, tous ceux qui nous interrogent sur leur écran.

En conclusion Monsieur le Président, vous êtes confiant en l'avenir de l'alliance TELETEL - CONTINENT ?

Bien sûr ! Ce qui nous intéresse dans cette expérience c'est d'abord d'apprendre. Ensuite de tester les réactions du public qui va devoir apprendre à vivre avec TELETEL comme il a appris à vivre avec le téléphone. Tout ceci, je le crois profondément, rendra notre métier d'autant plus passionnant qu'il nous permettra de serrer d'encore plus près la réalité de notre clientèle. C'est enfin un moyen précis, rapide et personnalisé qui peut susciter des besoins en matière d'assurances auxquels l'agent général de la région sera en mesure de répondre correctement. D'ailleurs ce dernier pourra lui aussi dans l'avenir se servir de TELETEL soit pour interroger directement la Compagnie, soit pour dialoguer avec ses plus gros clients.

Mais nous n'en sommes pas encore là. Nous débutons et nous y croyons... et aucune réussite ne se bâtit sans foi et sans passion !



INFORMATIONS

**LES FRANÇAIS
SONT BRICOLEURS
IL Y EN A
15 MILLIONS**

UN VÉHICULE DE PLUS DE 5 ANS N'A PAS BESOIN D'UNE ASSURANCE CHÈRE

Plus de 10 millions de véhicules ont plus de 5 ans. Un véhicule de plus de 5 ans, qu'a-t-il de particulier ?

C'est une voiture dont la valeur ne justifie plus certaines dépenses.

Un véhicule de plus de 5 ans a surtout besoin de garanties adaptées.

C'est ce que Le Continent offre avec son Tarif Économique.

Ce tarif est réservé aux bons conducteurs.

Tous nos agents généraux vous renseigneront sur les modalités de ce tarif économique.

Cette formule économique est très attrayante, mais on peut lui reprocher de ne pas garantir le vol.

Cette remarque paraît judicieuse. Ce n'est pas par hasard si nous avons conçu un contrat pour les véhicules de plus de 5 ans. Plus de 10 millions de véhicules sont concernés.

Nous avons analysé avec beaucoup d'attention ce parc et les vols commis pendant un an. Voici nos constatations :

Oublions les véhicules de plus de 10 ans qui n'ont plus aucune valeur Argus. Obser-

vons par conséquent le parc des véhicules entre la sortie d'usine et le 10^e anniversaire — un sondage d'ensemble du Groupement Technique des Assurances portant sur plus de 90.000 véhicules nous a servi de base.

**73,9 % des véhicules volés
ont 5 ans ou moins de 5 ans.**

La possibilité de vol d'un véhicule de 5 ans et moins est très nettement supérieure à celle d'un véhicule plus vieux.

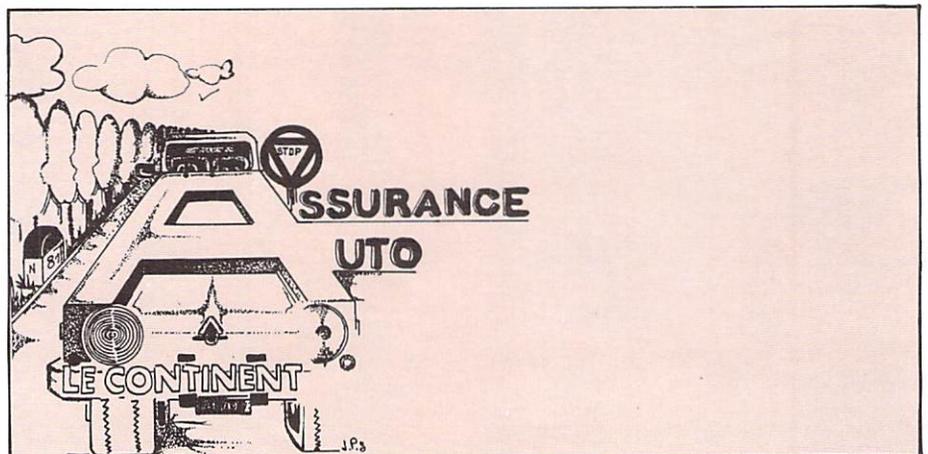
Si on calcule la fréquence des vols de voitures on s'aperçoit que le possesseur d'un véhicule de plus de 5 ans a 99 chances sur 100 de "passer à travers" c'est-à-dire de ne pas se le faire voler.

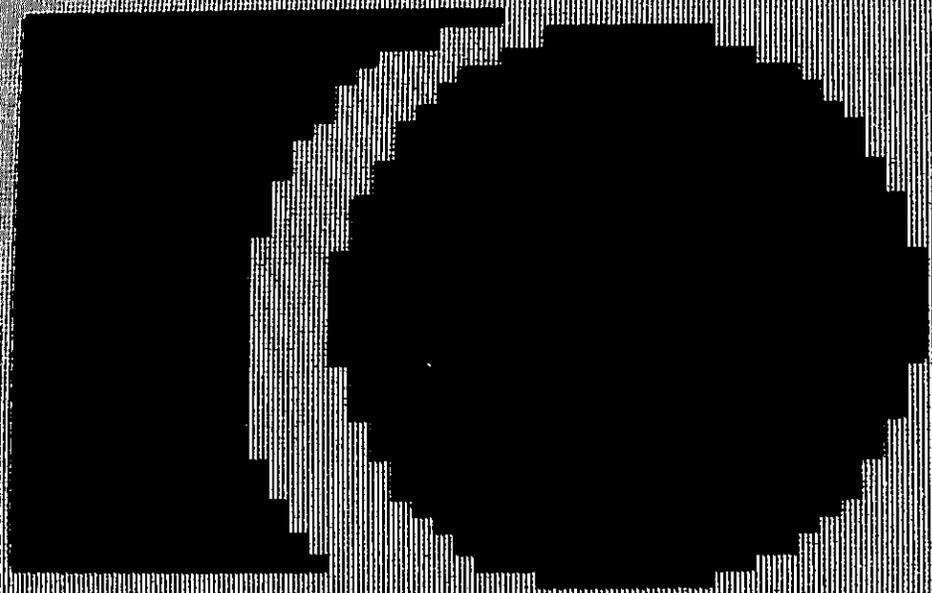
En connaissant ces chiffres il appartient à notre clientèle de choisir.

Scier, visser, poncer, peindre, coller... Ils sont quelques 15 millions de Français à consacrer soirées et week-end à l'amélioration de leur logement. Le marché du bricolage est d'ailleurs en pleine expansion, surtout depuis l'apparition de nombreux systèmes « prêts à monter soi-même » qui facilitent la tâche des amateurs et leur permettent de réaliser d'appréciables économies.

**15 MILLIONS
DE BRICOLEURS
EN FRANCE**
c'est aussi pour cette raison
que **LE CONTINENT** lance
**L'ASSURANCE DES SALARIÉS
CONTRE LES ACCIDENTS
DE LA VIE ACTIVE**

**BILAN DES ACCIDENTS
DE LA ROUTE EN 1980**
12.543 TUÉS
ET 339.632 BLESSÉS
**LE BILAN MOTO FAIT ÉTAT
DE 1.058 TUÉS EN 1980,**
**SOIT 5,40 % DE PLUS QU'EN
1979, (Source l'Argus).**





ASSURANCES

LE CONTINENTAL

TELETEL

LE PRINCIPE

Télétel est un nouveau moyen d'information et de communication. Il permet :

- d'accéder à de multiples sources d'information :
 - administrations,
 - collectivités locales,
 - fabricants,
 - sociétés de services,
 - presses, ou distributeurs,
 - entreprises de toutes sortes.
- d'obtenir des tarifs,
- d'interroger, de passer des commandes, de faire des réservations, de réaliser des opérations bancaires, de jouer, de consulter enfin, chez soi, une somme d'informations régulièrement mises à jour.
- de communiquer avec d'autres abonnés grâce à "une boîte à lettres" électronique.

Qu'il s'agisse de la vie pratique, des problèmes d'actualité ou de la vie personnelle, les domaines d'application de Télétel sont nombreux et divers, (état des routes, météo, manifestations locales, spectacles, revue de presse, petites annonces, horaires des trains et des avions, conseils de cuisine...).

Télétel supprimera les recherches et les démarches longues et difficiles dans bien des domaines.

LE FONCTIONNEMENT

Télétel c'est votre téléphone et votre téléviseur reliés à un ordinateur par un terminal comprenant un clavier alpha-numérique de commande à distance.

Il suffit de composer sur le clavier de commande le numéro d'appel TÉLÉTEL puis le numéro du service commandé qui vient immédiatement s'inscrire sur votre téléviseur. Vous êtes alors en communication avec la source d'information demandée. Pendant l'utilisation de Télétel votre ligne téléphonique est occupée.

L'EXPÉRIENCE PILOTE

Avant de développer ce nouveau moyen la Direction Générale des Télécommunications a voulu procéder à un test. Le service Télétel sera accessible durant 18 mois à 2.500 abonnés répartis dans les villes de Vélizy, Versailles, Jouy-en-Josas, Les Loges-en-Josas et Buc.

LE CONTINENT

Au service de

Entreprise moderne, tournée vers l'avenir Le Continent ne pouvait ignorer ni ce nouveau moyen d'expression, ni cette expérience.

Dès que nous avons eu connaissance de la création de Télétel nous avons été partie prenante, considérant qu'il s'agissait là d'un moyen privilégié de servir encore mieux une clientèle, à juste titre, avide d'informations (1).

C'est avec enthousiasme que nous avons, dès 1979, procédé aux recherches qui nous ont conduits à présenter aujourd'hui deux applications différentes. Décider de notre participation était chose facile, savoir ce que nous allions dire et comment nous allions le dire était bien plus ardu, d'autant qu'à l'époque, une seule expérience de ce type pouvait servir de référence dans le monde : le système PRESTEL anglais.

Dès l'origine nous étions convaincus de l'utilité d'offrir une information simple, sommaire et pratique sur nos services, nos produits et des problèmes généraux relatifs à la prévoyance. Très vite nous avons su que 13 sociétés d'assurances participaient à l'expérience, ce qui prouve, au demeurant, le dynamisme des assureurs. Nous avons écarté, pour notre part, tout ce qui touchait les généralités sur l'assurance, le contrat et la législation. Mais nous n'avons pas ignoré, pour autant, les besoins de la clientèle et nous avons abordé des questions d'ordre pratique.

Chaque rubrique apporte des renseignements et des conseils. Des services spécifiques y sont proposés tels que :

- la radiographie de la situation d'assurance pour les artisans
- le guide du Salarié "Le Salarié et la prévoyance".

Enfin "la question du mois" propose de répondre chaque mois, plus en détail, à une préoccupation particulière.

La première question posée a trait aux prestations de la Sécurité Sociale en matière d'accidents survenus au cours des loisirs.

Nous sommes une société de services, au service de la clientèle. Nous lui devons l'information qu'elle est en droit d'attendre. Nous nous devons aussi de

LE SERVICE ASSURANCES

Que trouvera-t-on sous le service Le Continent ?

En voici le sommaire :

- VOTRE ASSISTANCE
- VOTRE ASSURANCE AUTO
- VOTRE ÉPARGNE
- VOTRE RETRAITE
- VOS LOISIRS

Des informations particulières si vous êtes :

- ARTISAN
- COMMERÇANT
- SALARIÉ.

et- LA QUESTION DU MOIS.

LE CONTINENT	
LE CONTINENT A PREVU POUR VOUS	DES DISPOSITIONS PARTICULIERES SI VOUS ETES
VOTRE ASSISTANCE 1	ARTISAN 6
ASSURANCE AUTO 2	COMMERÇANT 7
VOTRE EPARGNE 3	SALARIE 8
VOTRE RETRAITE 4	
VOS LOISIRS 5	
DE PLUS IL VOUS OFFRE	
LA QUESTION DU MOIS 9	
VOTRE HOROSCOPE DE LA SEMAINE 10	
POUR CONSULTER NOS MOTS D'ACCES 11	
Tapez le N° de votre choix	

(1) Selon un récent sondage 46 % des personnes interrogées se sont montrées très intéressées par une information sur les assurances et 27 % assez intéressées.

T ET TÉLÉTEL

notre clientèle

rechercher quels étaient en plus de l'assurance, les autres services que nous pouvions offrir à la clientèle. Sachant que l'assurance a un caractère austère nos recherches devaient s'orienter, naturellement vers des informations plus souriantes.

Nous avons écarté la météo, l'état des routes, les résultats du tiercé parce que ces informations étaient traitées par d'autres prestataires de services. Il restait les jeux. C'était tentant ! Jeu de dames, ou d'échecs, bataille navale ou match de football, le choix était grand. Mais nous avons voulu trouver un service personnalisé, différent pour chaque abonné. A quoi le public pouvait-il s'intéresser ? Quelle distraction pouvait-on lui offrir ? C'est ainsi que nous avons choisi l'horoscope.

L'HOROSCOPE

En plus des 9 services assurances, Le Continent offre donc un horoscope.

Pour être tout à fait précis il s'agit d'indiquer des tendances astrologiques.

L'horoscope passionne les uns, intéresse certains, amuse d'autres, mais laisse rarement indifférent.

Chaque semaine, pendant la durée de l'expérience Télétel, Le Continent donnera pour les 12 signes du zodiaque les tendances relatives aux 3 grands thèmes : affaires, sentiments, santé.

Nous avons voulu distraire mais nous n'avons pas, pour autant, pris notre sujet à la légère.

L'astrologie est un métier et nous avons confié cette tâche à des professionnels dont le sérieux n'échappera pas. Bien sûr



ils signent les tendances sous leur propre responsabilité ; nous n'avons pas qualité, quant à nous, pour bâtir un horoscope.

Publier un horoscope pour une société d'assurances est-ce bien sérieux ?

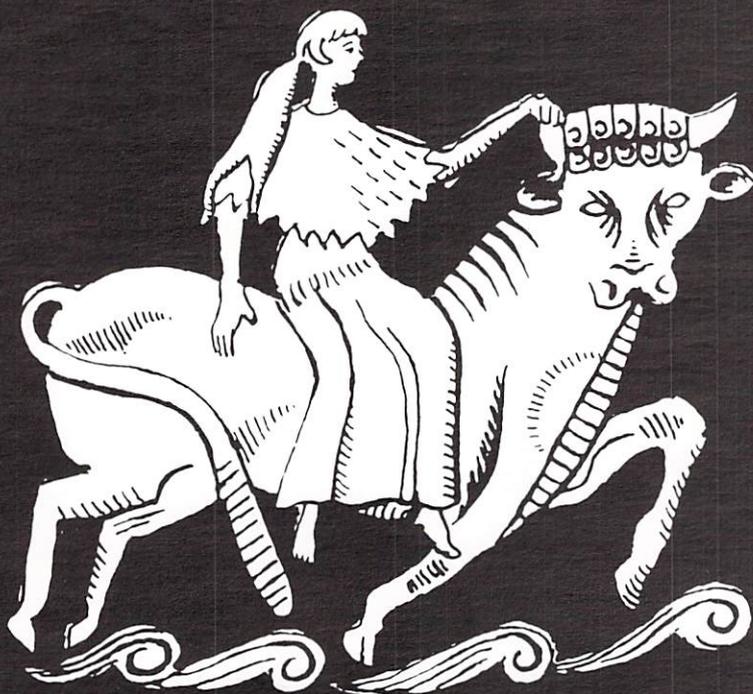
Le but essentiel que nous nous sommes fixés est de distraire. L'horoscope intéresse un public considérable, nous nous adressons à ce public en lui offrant un service qu'il n'a pas l'habitude de recevoir de son assureur dont il entend généralement un langage ardu. D'autres que nous ont offert récemment la météo, ou ont participé à telle régates. Pourquoi les autres corporations auraient-elles le privilège d'une communication non professionnelle. Nous ne pensons pas que notre clientèle ou le public soit choqué par cette démarche et nous sommes persuadés que chacun, face à son téléviseur, découvrira avec plaisir, le plus souvent en famille, les tendances de la semaine.

L'avenir

Personne ne sait actuellement ce que sera l'avenir de ce moyen d'information. Peut-il remplacer l'agent général ?

Certainement pas pour la seule raison qu'on ne peut remplacer l'homme dans ses contacts et rapports humains.

Sans faire de science-fiction on peut avancer que cette nouvelle technique sera utilisée dans les années à venir, pour les besoins professionnels. On peut imaginer, à titre d'exemple, que Télétel, par le biais d'un terminal avec écran, fournisse aux agents généraux, chez eux, les tarifs et leur mode d'applications, la documentation technique, des messages particuliers, voire des informations ponctuelles qui pour l'instant restent écrites - Alors finies les circulaires ? Peut-être... N'anticipons pas et attendons d'abord d'analyser les résultats de cette passionnante expérience qu'est Télétel.



IL Y A 40 ANS

La Compagnie d'Assurances LA MER, fondée au mois de décembre 1941, change de raison sociale en Juillet 1944. C'est ainsi que naît LE CONTINENT. Il est installé au 39, rue de Moscou à Paris (8ème).

Après avoir emménagé dans les locaux du 47, rue de la Chaussée d'Antin LE CONTINENT fusionne, en Novembre 1950, avec l'AFRICAINNE Société d'Assurances, fondée en 1888.

Poursuivant son expansion, Le Continent implante son Siège Social, 20, rue Vivienne, en janvier 1954.

Assurances P **

L'AFRICAINNE

BRANCHE ACCIDENTS — CHARLES DE CACHARD & C^e — POLICE INDIVIDUELLE

M. BOUSQUET Dr TOUILLE par SALLES
Valentin (Haute-Garonne),

Pris en 1888 selon la loi du 24 Juillet 1867

100,00 N° 112951

SIÈGE SOCIAL: PARIS — 47, Chaussée-d'Antin, 47 — PARIS

CONDITIONS PARTICULIÈRES DU CONTRAT

La Compagnie l'Africainne, Charles de Cachard et C^e, sur la foi des déclarations ci-contre et aux conditions particulières et générales qui suivent, accepte le contrat d'assurance ci-dessus, sous réserve de l'acceptation de Monsieur BOUSQUET Valentin, par la Compagnie l'Africainne, le 2 Mai 1952.

1° Si l'accident entraîne la mort, un capital de DIX MILLE FRANCS sera versé aux héritiers de l'assuré.

2° Si l'accident entraîne une infirmité du premier degré, un capital de DIX MILLE FRANCS sera versé, comme il est dit à l'article trois, et, des conditions générales, si l'accident entraîne qu'une des infirmités des deuxième, troisième ou quatrième degrés.

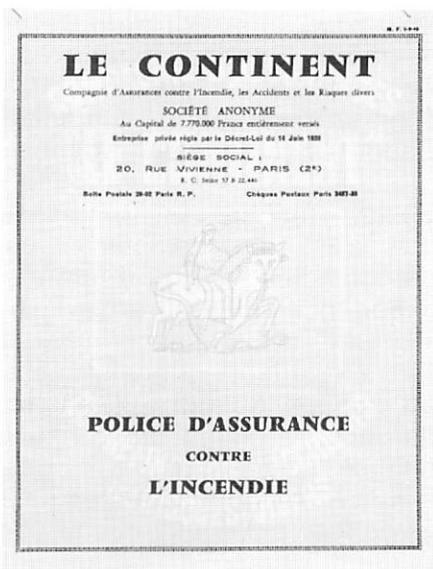
3° Si l'accident entraîne une incapacité temporaire complète et absolue de tout travail, une indemnité quotidienne de CINQ FRANCS sera versée, laquelle sera réduite à DIX FRANCS 80 Centimes quand l'accident entraînera qu'une incapacité partielle, comme il est dit à l'article trois, 2°, des conditions générales.

Ce contrat, consent pour dix ans, prend effet le quinze Août 1954, à midi, après l'acceptation et la signature de la C^e, moyennant une prime annuelle de DIX MILLE FRANCS que Monsieur BOUSQUET Valentin, contractant, demeurant à TOUILLE, s'engage à payer par Trésorerie, le 15 Septembre, 15 Décembre, 15 Mars et 15 Juin de chaque année, conformément à l'article six du présent contrat.

En la présente, l'Africainne, sous réserve de son capital, sous réserve de son fonds de roulement, et sous réserve de son capital social (S.A.), de la Réunion.

Au cours de l'année 1956 Le Continent lance, en accord avec Citroën l'assurance des 2 cv, qui accorde une garantie gratuite pendant 8 jours, dès la sortie d'usine. Cette assurance confère à notre Société une grande notoriété et lui permet d'accroître sa part de marché.

En 1963 notre Société acquiert une participation majoritaire dans l'UNION GÉNÉRALE DU NORD, Société d'Assurances régionale, fondée en 1867. Cette Compagnie représente dès lors notre groupe dans les quatre départements : Somme, Aisne, Nord et Pas de Calais.



LE CONTINENT AUJOURD'HUI

Avec un chiffre d'affaires de plus de 800 millions de francs notre groupe se classe à la 9ème place des Sociétés d'Assurances privées.

Le Continent et l'Union Générale du Nord comptent 900 points de vente répartis sur tout le territoire assurant ainsi une excellente implantation commerciale au service de la clientèle.

Doté d'une gestion moderne grâce à deux ordinateurs I.B.M. 4341 et un réseau de plus de 50 terminaux, Le Continent, tourné vers l'avenir, va faire bénéficier de son expérience ses agences les plus importantes, en les aidant à s'équiper de mini-ordinateurs.

Nos structures se renforcent et nous créons en 1966 une nouvelle Société d'Assurances, LE CONTINENT-VIE. Avec Le Continent-Vie nous couvrons désormais tous les besoins de prévoyance de notre clientèle.

Le Continent réalise, au mois de Novembre 1970, les opérations d'absorption des établissements français de 2 sociétés étrangères LA TURIN et le PHOENIX. Cette transformation du Continent s'inscrit dans les accords de coopération internationale signés par TORO ASSICURAZIONI, Société Italienne installée à Turin et PHOENIX ASSURANCE C° Ltd de Londres.

Une nouvelle dimension est ainsi donnée à notre Société qui installe en 1976 son Siège Social dans l'immeuble actuel du 62, rue de Richelieu à Paris.



Le Continent, Société à dimension humaine a pour vocation l'assurance des risques du particulier et des entreprises. Son principal souci est le contact et le dialogue avec sa clientèle et tous ses partenaires. Le Continent y parvient grâce à son personnel et ses agents généraux. Plus de mille cinq cents personnes, 640 hommes et femmes au siège et 900 agents généraux assurent la tranquillité des 500.000 personnes qui lui ont fait confiance.

Pour répondre aux aspirations et aux besoins de ses clients Le Continent conçoit des formules de garanties adaptées et simplifiées et s'attache à pratiquer, avec la qualité, des prix compétitifs et un service après-vente à la mesure de ses ambitions.

C'est d'ailleurs dans cet esprit que le Continent a créé récemment Continent-Assistance, un service supplémentaire pour permettre à sa clientèle de se déplacer et voyager dans le monde entier en toute tranquillité.

L'argent versé par nos assurés pour couvrir leurs risques n'appartient pas à notre société. Le Continent en est le gestionnaire.



Le Continent est dirigé par une équipe dont l'âge moyen est de 46 ans - C'est dire son dynamisme.

Cette équipe est composée de sept hommes. Leurs origines très diverses reflètent bien d'ailleurs l'ensemble des disciplines que nous pratiquons quotidiennement dans le cadre de notre métier.

Claude Flament, Président Directeur Général, ingénieur, est venu à l'assurance en 1957 lors de l'introduction en France des premiers ordinateurs de gestion.

Autour de lui : André Billet, Directeur Général Adjoint,

Philippe Dieudonné, Peter Kenney, Sandro Mantovani, Directeurs, Jean-Claude Dessain-Gelinet et Christian Labourée, Directeurs Adjointes.

Tous, ingénieurs, juristes, actuaires, informaticiens, ou autodidactes ont une grande expérience de l'assurance.

Ils mettent leurs connaissances au service de notre clientèle. Ils sont assistés dans leurs diverses fonctions par une équipe de 14 Cadres de Direction, aidée elle-même par l'ensemble d'un personnel dont nous soulignerons ici le dévouement et l'efficacité.

Garant de la sécurité de la communauté de ses clients, son devoir est de préserver la valeur des fonds qu'il reçoit pour faire face au paiement des sommes qui viendront indemniser les victimes d'accidents ou de dommages. Toujours soucieux de la tranquillité de sa clientèle Le Continent, tout en respectant la réglementation en vigueur, privilégie ses placements dans la pierre, grâce, notamment, à des investissements immobiliers de premier choix.

Le Continent est conduit par le Président Claude Flament. Né en 1932, M. Flament est ingénieur diplômé de l'École Supérieure d'Électricité. Après avoir été Directeur Général Adjoint d'un autre grand Groupe privé, il préside aux destinées du Continent depuis 1973. Il est Président Directeur Général du Continent Vie et de l'Union Générale du Nord. Il est chevalier de l'Ordre National du Mérite.

Progression du chiffre d'affaires
(en milliers de nouveaux francs)

	LE CONTINENT et l'U.G.N.	LE CONTINENT-VIE
1944	5.490	—
1954	28.812	—
1960	62.392	—
1970	225.656	4.854
1975	490.259	13.977
1979	698.981	26.300
1980	759.388	41.500

Le Continent l'Assurance de votre Tranquillité

un demi-million de français ont choisi Le Continent

3000 femmes et hommes à votre service

Notre siège à Paris, au 62, rue de Richelieu, comme celui de l'Union Générale du Nord à Lille regroupent tous les services qui gèrent les risques dont notre clientèle nous a confié la gestion. Sept cent cinquante personnes environ y travaillent pour votre tranquillité.

Notre organisation est conçue pour répondre à tous les besoins de la clientèle.

Elle est suffisamment souple pour s'adapter aux situations comme aux demandes les plus diverses. Elle reste essentiellement humaine. Les rapports qui s'instaurent entre nos collaborateurs, nos agents généraux et nos clients sont empreints d'une confiance réciproque et de la plus grande cordialité.

