
Problèmes de réassurance dans les pays en voie de développement



NATIONS UNIES

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Paragraphes</i>	<i>Page</i>
Résumé et conclusions	I-XXVI	1
Introduction	1-6	5

PREMIÈRE PARTIE

Problèmes de réassurance au niveau de l'entreprise d'assurance

Chapitre

I. Planification de la réassurance au niveau de l'entreprise d'assurance . . .	7-50	7
II. Conditions quantitatives (économiques) des traités de réassurance.	51-61	17
III. Conditions non quantitatives (techniques) des traités de réassurance . . .	62-82	19
IV. La question de la réciprocité	83-96	23

DEUXIÈME PARTIE

Problèmes de réassurance au plan national et coopération régionale

I. Nécessité de prendre des mesures au plan national	97-113	27
II. Concentration du marché de l'assurance	114-132	30
III. Coassurance et plans d'échange de rétentions	133-142	34
IV. Pools nationaux d'assurance et de réassurance	143-158	36
V. Institutions nationales de réassurance, privées ou publiques	159-176	39
VI. Coopération régionale et sous-régionale	177-194	44

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS¹

I. La présente étude contient une analyse des problèmes de réassurance qui se posent dans les pays en voie de développement; elle vise à déterminer les moyens grâce auxquels ces pays pourront tirer pleinement parti des services de réassurance nécessaires à un développement rationnel et rapide de leurs marchés nationaux de l'assurance, tout en maintenant dans des limites acceptables le coût de la réassurance, notamment son coût en devises.

II. La réassurance est une nécessité absolue pour la plupart des compagnies d'assurance, grandes ou petites. En effet, la théorie fondamentale qui est à la base de l'assurance, à savoir la théorie des probabilités, ne s'applique que lorsqu'un nombre suffisamment élevé de risques indépendants les uns des autres, plus ou moins comparables quant à leur dimension et à leur probabilité de réalisation, sont contenus dans un même portefeuille d'assurance. Or, dans la pratique, la plupart des assureurs n'ont pas la possibilité de constituer des portefeuilles d'assurance aussi parfaitement équilibrés, soit parce que le volume de leurs affaires est insuffisant, soit parce que les gros risques et les risques de caractère particulièrement aléatoire qu'ils assurent tendent à acquérir, dans leur portefeuille, une influence disproportionnée.

III. En outre, il peut arriver dans certains cas que la réalisation d'une multiplicité d'événements assurés non indépendants les uns des autres provoque une série de sinistres en chaîne ayant sur l'assureur un effet cumulatif (catastrophes, conflagrations, tremblements de terre, par exemple). De tels événements malencontreux peuvent déséquilibrer le portefeuille assuré et faire apparaître des écarts considérables entre les prévisions initiales fondées sur des calculs de probabilités et les résultats bruts effectifs. La réassurance est la méthode qui permet aux assureurs à la fois de niveler les différents risques contenus dans leur portefeuille et d'éviter les conséquences des cumuls de caractère catastrophique.

IV. Comme une couverture suffisante sous forme de réassurance est absolument indispensable à la plupart des compagnies d'assurance du monde entier (même les entreprises d'assurance solidement établies des pays les plus développés ont recours à la réassurance pour couvrir les risques qui dépassent leur capacité de conservation), chaque compagnie doit évidemment rémunérer les services fournis par ses réassureurs. Le prix payé dépend d'un ensemble de facteurs qui sont, entre autres: le volume des affaires cédées aux réassureurs, la qualité de ces affaires, les types d'accords conclus, les modalités et conditions que l'on peut obtenir sur les marchés mondiaux de la réassurance.

V. Pour pouvoir négocier ses accords de réassurance de manière à obtenir la couverture la plus appropriée au meilleur prix, la compagnie doit être capable d'évaluer ses besoins en réassurance avec exactitude et de juger du type de couverture qui lui convient, du point de vue tant quantitatif que qualitatif. Ce genre d'activité, dénommé « planification de la réassurance », est d'une importance primordiale pour toute compagnie d'assurance qui désire développer ses activités, équilibrer son portefeuille et stabiliser ses bénéfices. Malheureusement, dans beaucoup de pays en voie de développement, les compagnies d'assurance nationales ne réussissent guère cette opération. La première partie de la présente étude est consacrée au problème de la planification de la réassurance au niveau de l'entreprise d'assurance. On y trouvera une analyse assez détaillée des divers éléments mis en jeu par cette planification, ainsi que des suggestions concernant un certain nombre de mesures que les compagnies d'assurance des pays en voie de développement pourraient prendre dans ce contexte.

VI. Le chapitre premier de la première partie contient l'analyse de quelques problèmes techniques importants qui se posent aux compagnies d'assurance lorsqu'elles procèdent à la planification de la réassurance, tels que l'évaluation de la capacité de conservation globale de la compagnie, la fixation du plein de conservation pour chaque risque, les mesures à prendre contre le danger de cumuls, le choix de la forme de réassurance la plus appropriée. La description des diverses méthodes de réassurance (traités en quote-part et en excédent, traités en excédent de sinistres et en excédent de perte dits *stop-loss*, réassurance facultative, par exemple), est suivie de quelques conclusions concernant leurs avantages et inconvénients relatifs.

VII. A la lumière de l'analyse mentionnée ci-dessus, on parvient à la conclusion que chaque méthode de réassurance a ses avantages et ses inconvénients propres, et que le choix de celle qui convient le mieux ne peut se faire qu'en fonction des conditions particulières liées à la branche d'assurance qu'il s'agit de protéger, de la composition du portefeuille, des caractéristiques de la compagnie cédante et de bien d'autres facteurs. Une autre conclusion formulée au chapitre premier est que les compagnies des pays en voie de développement ont parfois avantage à disperser leurs traités de réassurance en cédant des affaires à plusieurs assureurs de différentes régions du monde.

VIII. La valeur des différents types de couverture en réassurance ne peut être appréciée uniquement sur la base de considérations de caractère technique; il faut aussi tenir compte de la question de leur coût. Le chapitre II traite des conditions économiques des traités de

¹ Le résumé et les conclusions (par. I à XXVI) doivent être lus en liaison avec le corps de l'étude (par. 1 à 194).

réassurance: primes, commissions et réserves techniques. Pour ce qui est des primes, leur partage, dans les traités de réassurance proportionnelle (en quote-part et en excédent), de même que celui des sinistres, est généralement fait aux conditions initiales de la police d'assurance, alors que le calcul du montant précis des primes, dans le cas de traités de réassurance non proportionnelle (en excédent de sinistres et en excédent de perte) exige une analyse très détaillée et une compétence technique considérable.

IX. Le réassureur est généralement tenu de contribuer aux frais d'administration et d'acquisition de la compagnie cédante, pour la part du risque qui lui est transférée. Cette « commission » versée par le réassureur n'est cependant pas toujours calculée selon le principe d'un strict partage des dépenses réelles; il arrive qu'elle reflète plutôt le désir du réassureur d'obtenir l'affaire, ou bien le souci de la compagnie cédante de se protéger par une couverture de réassurance suffisante. En d'autres termes, ce sont souvent des considérations générales d'ordre commercial qui décident du niveau des commissions de réassurance, auquel cas le rapport des forces entre les deux parties en présence joue un rôle important.

X. Pour des raisons diverses, les réserves techniques normalement constituées par les réassureurs qui correspondent à leurs obligations courantes découlant des affaires acceptées en réassurance sont souvent gardées par la compagnie cédante. Cette pratique doit être encouragée dans la mesure où les exigences techniques et financières le permettent.

XI. Les conditions non quantitatives des traités de réassurance sont examinées au chapitre III. Les clauses de contrôle de la tarification et du règlement des sinistres, la réglementation des versements, les conditions d'annulation et de renouvellement et les clauses d'arbitrage sont autant de questions que prévoient généralement la plupart des traités de réassurance. Certaines de ces conditions restreignent parfois la liberté des compagnies des pays en voie de développement de gérer leurs affaires de la manière qu'elles considèrent comme la plus efficace. En revanche, ces clauses conduisent souvent à d'utiles échanges de renseignements et permettent aux compagnies cédantes de bénéficier de l'expérience accumulée par le réassureur. L'analyse de ces conditions qui figure dans la présente étude aidera peut-être les compagnies d'assurance à en tirer le meilleur parti possible et à en éviter les inconvénients éventuels.

XII. En échange des affaires qu'il cède à d'autres compagnies, l'assureur peut recevoir d'elles certaines affaires à titre de réciprocité. Cette pratique permet d'accroître la recette de prime brute et nette, de mieux stabiliser le rendement du portefeuille en dispersant plus largement les risques et de faciliter ainsi l'accès de la compagnie cédante aux opérations sur les marchés étrangers. En principe, ces avantages devraient être autant de raisons de conseiller la réciprocité aux compagnies d'assurance des pays en voie de développement. Toutefois, une analyse plus poussée montre qu'il faut aussi, avant de se lancer dans la réciprocité, tenir compte de certaines difficultés et de certains risques. En effet, si les affaires acceptées en réciprocité ne sont pas convenablement

choisies selon des critères judicieux, ou si elles ne cadrent pas avec le portefeuille d'assurance initial de la compagnie cessionnaire, elles peuvent devenir une charge au lieu d'un avantage. Cette question fait l'objet du chapitre IV, où l'on aboutit à la conclusion que, dans certains cas, la compagnie ferait mieux de renoncer à la réciprocité et d'obtenir à la place une commission plus élevée pour ses cessions en réassurance.

XIII. Dans son ensemble, la première partie de la présente étude amène à conclure qu'en planifiant judicieusement leur politique en matière de réassurance, les diverses compagnies d'assurance des pays en voie de développement peuvent non seulement acquérir la sécurité qui leur est nécessaire à des conditions optimales, mais aussi réduire le coût global de la réassurance pour l'ensemble du pays, notamment les dépenses en devises pour la couverture achetée à l'étranger. Une planification judicieuse de la réassurance exige évidemment une grande quantité de renseignements et de statistiques, ainsi qu'une grande compétence technique. A cet égard, la fourniture de moyens d'assistance technique, que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement a recommandée à sa troisième session dans la résolution 42 (III) relative aux assurances et réassurance², peut se révéler particulièrement utile.

XIV. Il convient de rappeler aux compagnies de réassurance des pays développés, qui participent à la fourniture de la couverture, la demande que la Conférence leur a faite, au paragraphe 3 a de sa résolution 42 (III), d'assurer aux pays en voie de développement « la couverture qui leur est nécessaire aux conditions les mieux appropriées et au coût le plus bas eu égard aux risques encourus³ ».

XV. Quelle que soit la mesure dans laquelle les compagnies d'assurance des pays en voie de développement peuvent contribuer, à titre individuel, à réduire les dépenses globales de réassurance de leur pays en planifiant judicieusement leur réassurance, les résultats ainsi obtenus ne peuvent dépasser certaines limites, qui sont atteintes lorsque les besoins en réassurance de chaque compagnie sont fixés à un niveau optimal et couverts par une réassurance appropriée. Même alors, le coût global de la réassurance contractée à l'étranger par l'ensemble du pays peut demeurer élevé. La deuxième partie de la présente étude propose l'adoption, lorsque tel est le cas, de certaines mesures additionnelles, à prendre au niveau de l'ensemble du marché national par les compagnies elles-mêmes, par décision collective du marché ou par l'Etat.

XVI. Le but général étant d'augmenter la capacité de conservation totale du pays en voie de développement considéré, les mesures proposées relèvent essentiellement de deux rubriques: relier plus activement les unes aux autres les capacités de conservation des différentes compagnies d'assurance qui opèrent dans le pays, et modifier plus radicalement la structure du marché national, notamment par des fusions, par la création de pools

² Voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement*, troisième session, vol. I, *Rapport et annexes* (publication des Nations Unies, numéro de vente: F.73.II.D.4), annexe I.A.1.

³ *Ibid.*

d'assurance et de réassurance ou par la constitution d'institutions nationales de réassurance. Ces idées générales font l'objet du chapitre premier de la deuxième partie de l'étude.

XVII. Le chapitre II de la deuxième partie traite plus particulièrement des résultats que peut avoir, du point de vue économique et technique, une concentration du marché de l'assurance. L'élimination des compagnies d'assurance petites et faibles, moins aptes à accroître la capacité de conservation du pays, augmentera le volume des affaires des compagnies restantes; il en résultera non seulement une augmentation du montant des primes brutes acquises et la réalisation d'économies d'échelle, mais aussi une augmentation du plein de conservation pour toutes les polices du portefeuille global, de sorte que le montant des primes retenues pour compte propre augmentera dans une proportion plus forte que celui des primes brutes acquises. C'est pourquoi la concentration doit être recommandée dans de nombreux pays en voie de développement où le marché a tendance à être trop fragmenté.

XVIII. Quels que soient les avantages de la concentration du marché pour le pays tout entier et pour l'industrie de l'assurance, un problème crucial se pose en raison de la répugnance de la plupart des compagnies d'assurance privées existantes à se lancer dans une politique de fusions ou à adopter d'autres mesures qui conduisent à une telle concentration. Cette attitude rend souvent nécessaires des incitations et des encouragements de la part du gouvernement et même, dans certains cas, des mesures coercitives.

XIX. La coassurance et les plans d'échange de rétentions, qui font l'objet du chapitre III de la deuxième partie de l'étude sont aussi des moyens appropriés d'inciter un certain nombre des compagnies nationales d'assurance d'un marché donné à participer à la couverture des risques dépassant la capacité de la compagnie particulière qui les a souscrits à l'origine. Ces arrangements tendent à une utilisation plus complète de la capacité nationale globale du marché et à une réduction des réassurances à l'étranger. Il est vrai, toutefois, qu'en temps normal les compagnies ne sont généralement pas favorables à la coassurance; certaines incitations pourront donc être nécessaires pour rendre cette pratique plus attrayante.

XX. Les plans d'échange de rétentions fonctionnent selon des principes légèrement différents de ceux de la coassurance. En effet, la coassurance est généralement pratiquée cas par cas, alors que les plans d'échange consistent pour l'essentiel à ce que la totalité ou une partie des compagnies nationales d'assurance directe concluent un accord permanent aux termes duquel chaque compagnie, après avoir pris son plein d'un risque qu'elle souscrit et avant de procéder à une cession dans le cadre de ses propres traités de réassurance, devra offrir aux autres compagnies une participation convenue au risque en jeu.

XXI. Les pools d'assurance sont des arrangements institutionnels ou contractuels qui peuvent contribuer très efficacement à une meilleure utilisation de la capacité de conservation globale des différentes compagnies

exerçant leur activité dans un pays. Les caractéristiques de ces pools sont décrites au chapitre IV de la deuxième partie. Grâce au mécanisme du pool, chaque compagnie membre participe aux affaires de tous les autres membres dans une catégorie d'assurance déterminée. Cela permet non seulement de mieux utiliser les pleins de conservation, mais offre aussi d'autres avantages, tels qu'un partage des frais élevés encourus dans des secteurs d'assurance nouveaux et mal connus, une coordination des modalités et conditions et des taux du marché, et une collecte plus complète de statistiques et d'autres renseignements concernant le marché.

XXII. On peut aussi augmenter la capacité nationale de conservation et réduire, par conséquent, les sorties de devises dues à la réassurance en créant des institutions nationales de réassurance, comme il est exposé au chapitre V de la deuxième partie. Ces institutions non seulement fournissent une certaine capacité additionnelle par leur propre potentiel de prise de risque; mais elles peuvent, de plus, en redistribuant des affaires entre les compagnies nationales, produire des effets analogues à ceux des pools d'assurance. En fait, elles favorisent la diversification des portefeuilles nationaux et, partant, l'accroissement des capacités individuelles.

XXIII. L'existence d'une institution nationale de réassurance présente encore d'autres avantages. Une telle institution peut contribuer au développement rationnel du marché de l'assurance, par exemple en fournissant des renseignements concernant les risques, les tarifs et les sinistres, en réduisant une concurrence malsaine entre les compagnies locales, en encourageant la création de compagnies nationales là où elles sont nécessaires, et en plaçant l'ensemble du marché national dans une situation plus forte pour la négociation de traités de réassurance avec des réassureurs étrangers. Ce dernier avantage peut aboutir à l'obtention de conditions plus favorables pour l'ensemble des cessions nationales en réassurance et, de ce fait, à une diminution des dépenses en devises. Par ailleurs, une réciprocité plus grande, sur des bases saines, pourra être obtenue des marchés de réassurance étrangers.

XXIV. La conclusion que l'on peut tirer des cinq premiers chapitres de la deuxième partie de l'étude est que les problèmes de réassurance qui se posent dans les pays en voie de développement pourraient être résolus dans une large mesure à condition que l'industrie nationale de l'assurance de ces pays adapte sa structure aux conditions susceptibles d'élever le potentiel de conservation national, de manière à être moins tributaire des marchés internationaux de la réassurance. Dans cette adaptation, les pouvoirs publics ou les organismes collectifs du marché de l'assurance peuvent jouer un rôle important en élaborant les solutions appropriées, quelle qu'en soit la forme: concentration du marché de l'assurance, accords de coassurance ou création de pools nationaux et d'institutions nationales de réassurance.

XXV. Les mesures proposées dans les paragraphes qui précèdent sont principalement destinées à être adoptées à l'échelon national. Cependant, dans certains cas particuliers ou dans certains secteurs d'activité, la coopération aux niveaux régional ou sous-régional au moyen d'orga-

nismes institutionnels analogues pourrait en augmenter l'efficacité. Cette question fait l'objet du chapitre VI. En effet, si un certain nombre de pays en voie de développement mettaient en commun une partie de leurs risques nationaux, risques qu'ils s'efforcent, selon le système actuel, de réassurer en masse sur les marchés internationaux de la réassurance, les capacités nationales de ces pays, si faibles soient-elles, seraient mieux utilisées et le montant des devises dépensées hors de la région ou sous-région serait moins élevé. Les pools et institutions de réassurance régionaux pourraient fournir le cadre institutionnel approprié pour la coopération, à condition de répondre aux exigences particulières imposées par leur finalité multinationale.

XXVI. La nécessité d'une coopération régionale et sous-régionale a déjà été mise en relief par la Conférence à sa première session dans l'annexe A.IV.23 de son acte

final⁴, et, avec encore plus d'insistance à sa troisième session, au paragraphe 3 *f* de sa résolution 42 (III)⁵. Les objectifs énoncés au paragraphe 54 de la Stratégie internationale du développement pour la deuxième Décennie des Nations Unies pour le développement [résolution 2626 (XXV) de l'Assemblée générale], dans les domaines de l'assurance et de la réassurance appellent également la création d'institutions régionales là où il convient. Vu la nature et la portée de ces recommandations le secrétariat de la CNUCED pourrait participer activement à la promotion et à la mise en train, s'il y a lieu, de la coopération régionale et sous-régionale indiquée entre pays membres.

⁴ Voir *Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement*, vol. I, *Acte final et rapport* (publication des Nations Unies, numéro de vente: 64.II.B.11), p. 63.

⁵ Voir note 2 ci-dessus.

INTRODUCTION

1. A sa deuxième session, en avril 1967, la Commission des invisibles et du financement lié au commerce a fait sienne la recommandation du Groupe d'experts sur la réassurance qui s'est réuni à Genève du 26 septembre au 6 octobre 1966, tendant à ce que le secrétariat fasse une étude sur les problèmes de la réassurance dans les pays en voie de développement en vue d'étudier la possibilité de réduire les coûts de la réassurance et d'améliorer les conditions des traités⁶. Les problèmes de la réassurance sont ainsi devenus partie intégrante du programme de travail du secrétariat.

2. A sa troisième session, en mai 1972, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, en priant le secrétariat, au paragraphe 5 de sa résolution 42 (III) sur l'assurance et la réassurance « de poursuivre ses études sur les assurances et la réassurance — y compris les fonds de réassurance régionaux et/ou sous-régionaux — dans les limites des ressources disponibles et compte tenu des priorités du programme de travail et de rendre compte du progrès de ces études à la Commission des invisibles et du financement lié au commerce, à ses sessions ultérieures »⁷ a élargi la portée de l'étude sur la réassurance et a inclus dans cette étude les problèmes liés à la création de pools de réassurance régionaux et/ou sous-régionaux.

3. En outre, dans un autre paragraphe de la même résolution, il est recommandé de prendre des mesures qui ne peuvent qu'accroître considérablement l'importance de la réassurance dans les pays en voie de développement et, par conséquent, celle de l'étude sur la réassurance. En effet, aux termes du paragraphe 1, la Conférence « affirme que les pays en voie de développement devraient prendre des mesures pour que leurs marchés nationaux d'assurances soient à même de couvrir — en tenant compte aussi bien des intérêts économiques nationaux que des intérêts assurés — les opérations d'assurances rendues nécessaires pour leurs activités économiques, y compris leur commerce extérieur, dans la mesure où cela est techniquement faisable »⁸. Nul n'ignore qu'une couverture de réassurance suffisante est l'un des principaux moyens grâce auxquels les compagnies d'assurance peuvent étendre leur capacité de souscription et l'accroître rapidement.

4. Dans ces conditions, le but principal de la présente étude est d'analyser les moyens et de proposer les mesures qui permettront aux pays en voie de développement de

tirer parti au maximum des services de réassurance nécessaires à un développement rationnel et rapide de leurs marchés nationaux de l'assurance, tout en maintenant dans des limites acceptables le coût de la réassurance et surtout son coût en devises. Autrement dit, les mesures proposées doivent viser: *a*) à procurer aux marchés nationaux de l'assurance une plus grande sécurité à moindres frais, grâce à une meilleure planification des accords de réassurance; et *b*) à diminuer la dépendance globale de ces marchés à l'égard de la réassurance étrangère en créant des moyens de conservation locaux — ces deux objectifs devant conduire à une réduction relative du coût global de la réassurance.

5. Sous sa forme actuelle, la présente étude est une version révisée d'un avant-projet établi par le secrétariat de la CNUCED. Le secrétariat a rédigé cet avant-projet avec le concours de M. R. M. Makar, directeur général de la Egyptian Reinsurance Company et de M. M. Rajab, président-directeur général de la Iraq Reinsurance Company. Le projet a été révisé pour tenir compte des commentaires et observations formulés au cours de la réunion officieuse d'un groupe d'experts qui a eu lieu à Genève du 22 au 27 janvier 1973; les experts consultants suivants ont participé à la réunion à titre individuel: M. K. Darul (directeur de la Warta Insurance and Reinsurance Co. Ltd., Varsovie); M. S. Estrada (président de l'Universal Reinsurance Corporation, Manille); M. Kabisi pene Yemba-Milanga (directeur général de la Société nationale d'assurances, Kinshasa); M. E. Mensah (directeur de la State Insurance Corporation, Accra); M. S. V. N. Ngwiri (directeur général adjoint de la Kenya National Assurance Co. Ltd., Nairobi); M. H. M. Patrick (The Mercantile and General Reinsurance Co. Ltd., Londres); M. P. F. Niquille (directeur de la Compagnie suisse de réassurances, Zurich); M. M. Rajab (président-directeur général de la Iraq Reinsurance Co., Bagdad); M. W. Rohde-Liebenau (Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, Munich); M. M. Sadiq (ex-directeur général adjoint de la Pakistan Insurance Corporation, Karachi); M. P. Santos Brandão (conseiller technique principal pour les opérations spéciales et le commerce extérieur de l'Instituto de Resseguros do Brasil, Rio de Janeiro); M. A. Sternfeld (directeur de la Vienna Reinsurance Co., Vienne); M. F. Ureña (directeur général de la Reaseguradora Patria S. A., Mexico); M. R. Vasquez (directeur général de la Reaseguradora de Colombia S. A., Bogota); M. J. P. White (vice-président de l'American Re-Insurance Company, New York).

6. Le secrétariat est reconnaissant à tous ceux qui, par leurs communications extrêmement utiles, l'ont aidé dans sa tâche, mais il assume seul la responsabilité du texte définitif du présent document.

⁶ Documents officiels du Conseil du commerce et du développement, cinquième session, Supplément n° 3 (TD/B/118/Rev.1), annexe I, appendice.

⁷ Voir note 2 ci-dessus.

⁸ *Ibid.*

Première partie

PROBLÈMES DE RÉASSURANCE AU NIVEAU DE L'ENTREPRISE D'ASSURANCE

Chapitre premier

PLANIFICATION DE LA RÉASSURANCE AU NIVEAU DE L'ENTREPRISE D'ASSURANCE

A. — Principaux objectifs d'une planification de la réassurance

7. Comme nous l'avons dit dans l'introduction, chaque compagnie d'assurance qui souscrit des affaires d'assurance directe doit, d'une façon générale, réassurer une partie de ses opérations pour étaler suffisamment le portefeuille des risques couverts. Grâce à cet étalement les fortes fluctuations aléatoires du nombre de sinistres ou du montant des règlements peuvent être compensées collectivement et ne pas rester à la charge d'une seule compagnie. Si une compensation aussi large n'était pas prévue, il serait impossible d'établir une tarification des risques au niveau d'une compagnie et, pour être solvable, chaque assureur direct devrait disposer de capitaux extrêmement élevés, faute desquels sa situation serait à tout moment fort précaire.

8. Toute compagnie d'assurance doit donc, au moment où elle planifie sa politique de réassurance, viser deux objectifs essentiels: *la protection adéquate par la réassurance* (notamment en ce qui concerne la sécurité et la continuité de cette protection) et *l'économie*. Mais comme chaque compagnie doit aussi se conformer à la réglementation édictée par les services nationaux de contrôle, cette réglementation doit aussi entrer en ligne de compte lors de la planification de la réassurance, surtout quand elle comprend des dispositions expresses concernant le montant des affaires conservées pour compte propre. On trouve aussi parfois des dispositions analogues dans les statuts de certaines compagnies.

9. Pour offrir une *protection adéquate*, il faut que les traités de réassurance soient conçus de manière telle que le réassuré retienne pour son compte propre le montant optimal qui lui conférera une puissance financière capable de résister aux fluctuations qu'il s'agisse de fluctuations affectant la fréquence des sinistres ou leur importance. Comme il est expliqué à la section C du présent chapitre, les besoins réels de réassurance de chaque compagnie, du point de vue quantitatif comme du point de vue qualitatif, peuvent être déterminés grâce à une analyse approfondie du portefeuille, à l'expérience personnelle et à des avis compétents. A cet égard, il convient de sou-

ligner qu'une protection insuffisante qui aboutit à la faillite d'une compagnie d'assurance a des incidences beaucoup plus vastes que la simple perte du capital souscrit par les actionnaires. En fait, ce sont les assurés et les bénéficiaires, par exemple les personnes qui ont droit à des prestations à la suite d'accidents, qui subissent alors les effets les plus rigoureux. D'autre part, l'économie nationale tout entière peut en souffrir en raison des rapports qui unissent chaque compagnie d'assurance aux différents secteurs de l'économie, notamment ceux qui bénéficient des placements à long terme des capitaux détenus par les compagnies.

10. L'objectif d'*économie* suppose en premier lieu le choix d'un plan qui, tout en étant adéquat, soit conçu de manière à réduire au minimum les débours nets faits au titre de la réassurance. L'objectif du coût optimal peut imposer aussi la compression des frais administratifs et de ceux qu'entraînent les diverses opérations d'exécution du plan de réassurance. Il convient de souligner cependant que lorsqu'on établit un plan de réassurance, le souci d'en limiter le coût — objectif très louable en soi — ne doit pas faire négliger des facteurs comme le degré, la sécurité et la continuité de la protection qu'il offre ou certaines autres considérations, telle celle qui est exposée au paragraphe 11.

11. Un autre objectif important auquel doit viser toute entreprise d'assurance est l'expansion de ses affaires, pour laquelle l'accroissement de sa capacité de souscription brute est absolument indispensable. L'entreprise peut réaliser cet accroissement au moyen de son plan de réassurance, c'est-à-dire en souscrivant une grande quantité de nouvelles affaires et en cédant toute une partie de ces affaires aux réassureurs, contre l'encaissement de frais sous forme de commissions, afin que son expansion rapide ne pèse pas trop lourd sur ses comptes annuels. Elle doit toutefois surveiller constamment l'expansion de son activité correspondant à des souscriptions sans prise de risques et, dès qu'elle en a techniquement la possibilité, remplacer progressivement ces dernières par des rétentions substantielles pour compte propre, pour ne pas en arriver à jouer le rôle d'un simple courtier qui transmet aux réassureurs toutes les affaires d'assurance directe.

B. — Etablissement d'un plan de réassurance

12. Chaque compagnie établit son plan de réassurance selon ses propres besoins, c'est-à-dire selon la nature de ses affaires, leur volume et leur répartition territoriale pour chaque branche d'assurance, le type et l'ordre de grandeur des risques à couvrir, la qualité de l'ensemble de son portefeuille, l'expérience acquise dans le passé et les perspectives d'avenir, sa puissance financière, les possibilités de placement des risques dans le cadre de chaque plan et les conditions de ce placement, les charges administratives qu'il impose, les perspectives à long terme, etc. En d'autres termes, le problème doit être résolu compte tenu des considérations d'ordre technique, administratif et financier particulières à chaque cas en vue d'atteindre les objectifs principaux préétablis et non pas selon un schéma général et uniforme.

13. Pour chaque plan on procédera à une analyse objective du portefeuille à couvrir en tenant compte de l'expérience acquise et des perspectives d'avenir et l'on en discutera avec quelques réassureurs ou courtiers de réassurance suffisamment expérimentés en vue d'obtenir leur avis sur des variantes. En d'autres termes, il convient d'évaluer les avantages et les inconvénients que présente chaque plan dans les circonstances envisagées pour choisir celui qui offre le plus de chances de répondre aux besoins de l'assureur pour un coût optimal, compte tenu notamment du degré, de la sécurité et de la continuité de la protection, y compris les perspectives à long terme. Cependant, une planification à long terme de la réassurance ne signifie pas que le plan doit être statique. En fait, il devra être réexaminé fréquemment pour tenir compte de l'expansion de la compagnie, ainsi que des changements intervenus dans ses activités propres et sur les marchés de la réassurance, et être ajusté ou modifié en conséquence.

14. Etant donné que l'établissement d'un plan de réassurance relève du domaine pratique et que la décision doit être prise seulement après une étude et une évaluation circonstanciées des avantages et inconvénients qu'il présente dans chaque cas, compte tenu de ses caractéristiques particulières, les idées exposées à ce sujet dans le présent chapitre n'ont d'autre but que d'énoncer quelques principes essentiels et d'aider à transformer en mesures concrètes et appropriées les conclusions auxquelles on aura abouti dans un cas d'espèce. Comme la planification de la réassurance constitue l'une des décisions techniques les plus importantes pour la sécurité d'une compagnie et que, d'autre part, elle exerce une grande influence sur ses dépenses nettes au titre de la réassurance, elle exige un certain degré de compétence et de connaissances techniques. Il importe donc que la compagnie s'assure le concours de bons techniciens, pour l'analyse, l'évaluation et les autres études techniques destinées à la planification de la réassurance.

C. — Capacité de conservation (rétention) d'une compagnie d'assurance

15. Le mot « conservation » est fréquemment employé dans deux cas différents: d'une part, pour désigner le volume total d'affaires conservées par une compagnie

pour son propre compte (c'est-à-dire la conservation globale), et d'autre part pour désigner les pleins de conservation adoptés par la compagnie pour chaque risque, ou cumulativement, par événement. Le but essentiel de toute politique en matière de conservation globale est d'éviter une fluctuation excessive des résultats annuels de la compagnie, ou plutôt de faire en sorte que cette fluctuation ne dépasse pas certaines limites que la compagnie considère comme admissibles. Bien entendu, chaque compagnie pourra juger différemment de ce qui constitue une fluctuation admissible. Sa décision sur ce point dépendra de sa capacité financière, de son attitude générale en affaires (conservatrice ou dynamique) et de bien d'autres facteurs.

16. En fixant un plein de conservation pour chaque risque qu'elle souscrit, la compagnie a deux objectifs en vue: empêcher que la fluctuation de ses résultats globaux annuels ne dépasse les marges de tolérance mentionnées ci-dessus et maintenir le montant total des frais de réassurance à un niveau aussi bas qu'il est techniquement possible. L'un des problèmes techniques les plus importants que pose la planification de la réassurance est la fixation à un juste niveau du plein de conservation pour chacun des risques. En effet, si ces pleins sont fixés à des niveaux trop bas, une partie de la capacité de conservation de la compagnie restera inutilisée et la compagnie aura recours sans nécessité à la réassurance; s'ils sont trop élevés, il se produira forcément des fluctuations dépassant les marges de tolérance admises. Le problème se pose avec une acuité particulière dans bon nombre de pays en voie de développement où, faute de connaissances techniques suffisantes, les compagnies ont tendance à sous-estimer leur capacité de conservation et ont exagérément recours à la réassurance « pour plus de sûreté ».

17. Ce n'est pas seulement par manque de connaissances techniques que beaucoup de compagnies ne fixent pas leurs pleins de conservation à un niveau optimal. L'ensemble des facteurs objectifs et subjectifs qui entrent en ligne de compte est d'une telle complexité qu'il est impossible d'élaborer des méthodes pratiques, applicables dans tous les cas et par toutes les compagnies. Il existe évidemment de nombreuses théories sur la base desquelles on peut établir des tableaux de pleins pour chaque risque; mais dans la plupart des cas, il n'est pas possible de mettre au point une formule unique où tous les facteurs soient inclus et réduits à une équation mathématique utilisable dans la pratique. En fait, beaucoup de compagnies simplifient le problème à l'excès en évaluant le plafond que pourrait atteindre leur plein de conservation à un certain pourcentage de leur capital et de leurs réserves libres. A mesure que ces compagnies s'agrandissent, elles élèvent ce plafond en appliquant le même pourcentage au montant accru de leur actif net (capital plus réserves libres). Les compagnies nouvellement fondées et les petites compagnies procèdent d'une façon encore plus simple en copiant les décisions prises par les autres compagnies pour les mêmes catégories de risques.

18. Il existe cependant un certain nombre de facteurs qui, pris en considération comme il convient, peuvent aider la compagnie à fixer correctement le niveau de ses pleins de conservation. Les plus importants sont les suivants:

a) *Facteurs propres à la branche d'assurance considérée*

- i) *La probabilité moyenne de sinistres pour le risque considéré* joue un rôle important dans la fixation des pleins de conservation. La probabilité de sinistres a deux aspects: la fréquence des sinistres et leur gravité, cette dernière étant exprimée par le montant du sinistre maximal probable (SMP). Il est évident que la conservation pour compte propre sera plus limitée pour les catégories de risques dans lesquelles la fréquence des sinistres ou leurs montants probables sont élevés.
- ii) *Le volume des primes de la branche d'assurance considérée* a également une incidence directe sur la fixation des pleins de conservation. Du moment que la couverture des risques assurés est fondée sur la loi des grands nombres, la dimension de la recette de prime détermine le taux de sinistre en tant que dénominateur du rapport des sinistres aux primes. La compagnie pourra donc conserver une part plus importante des risques si le total des primes est suffisamment élevé, et inversement.
- iii) *Rentabilité moyenne d'une branche d'assurance donnée.* Plus la marge de sécurité comprise dans la prime souscrite par la compagnie est importante, plus la part que la compagnie peut envisager de conserver dans la catégorie de risques en cause est élevée. Pour des risques de catégorie et de dimension déterminées, il y a en fait une corrélation directe entre la rentabilité moyenne de la branche et le potentiel de prise de risques de la compagnie.
- iv) *La répartition territoriale des affaires considérées* doit aussi entrer en ligne de compte pour la fixation des pleins de conservation. Si les affaires sont concentrées dans une seule région, il est peu probable que la compagnie en conserve une part importante, en raison du danger d'une accumulation d'événements défavorables liés à ladite région et/ou de risques de caractère catastrophique qui peuvent se réaliser.
- v) *Frais administratifs inhérents à une branche d'assurance donnée.* Dans de nombreux cas, les frais prévus pour les services d'une certaine branche d'assurance étant trop élevés, la compagnie peut décider de fixer ses pleins de conservation à un niveau plus faible afin de réduire les frais en question ou d'obtenir une commission de réassurance suffisante pour les compenser en partie.

b) *Facteurs propres à la compagnie d'assurance*

- i) En règle générale, plus une compagnie est importante, plus grande est la proportion des affaires qu'elle peut retenir pour son propre compte. L'importance de la compagnie dépend du capital et des réserves libres qu'elle possède ainsi que de la recette totale des primes qu'elle souscrit. Si son capital et ses réserves libres sont insuffisants par rapport au volume des affaires qu'elle souscrit, cela peut créer certains problèmes qui ne seront résolus que par la réassurance. D'autre part, si sa recette de prime est faible, la compagnie ne pourra pas compter sur la loi des grands nombres et sera obligée d'avoir largement recours à la réassurance.

- ii) Enfin, un des facteurs propres à la compagnie dont il importe de tenir compte est la compétence de son personnel. Si celui-ci fait preuve d'efficacité professionnelle, notamment en matière de souscription et de tarification des risques, la compagnie sera sans doute en mesure de conserver une proportion assez importante des risques qu'elle souscrit.

c) *Facteurs ayant trait aux possibilités de réassurance et au coût de la réassurance*

S'il est vrai que les pleins de conservation sont généralement fixés en fonction du montant et de la fréquence probable des sinistres, la compagnie devra également, avant de prendre une décision en la matière, examiner dans quelle mesure et à quel prix il lui est possible de se réassurer. Les méthodes de réassurance diffèrent: certaines sont très coûteuses, d'autres le sont moins. Les pleins de conservation varient beaucoup selon la méthode employée et, comme on le verra plus loin, il est compréhensible que chaque compagnie adopte le type et le niveau de rétention correspondant au coût qu'elle est disposée à supporter.

19. Dans la pratique, la limitation de la part des risques acceptés qui est retenue pour compte propre, revêt diverses formes. Elle peut s'appliquer à la valeur nominale de chaque police d'assurance qui, dans ce cas, n'engage la responsabilité de l'assureur que jusqu'à concurrence d'un montant maximal. Elle peut aussi se traduire par la fixation, pour les divers types de risques, de pleins dégressifs variant selon la nature, la gravité et la statistique du risque. La répartition et la situation des risques peuvent influencer directement sur la fixation de ces pleins. Dans certains cas, les compagnies fixent la limite du montant total des affaires qu'elles conservent pour leur propre compte dans telle ou telle branche d'assurance en faisant abstraction de la nature et de la dimension de chacun des risques qui composent le portefeuille, sous réserve que chacun d'eux ne dépasse pas un montant maximal déterminé. Tel est le cas des pleins de conservation fixés dans le cadre des traités en quote-part, et c'est là une mesure à laquelle on a recours lorsqu'on veut acquérir de l'expérience dans une certaine branche d'assurance. Enfin, l'assureur peut fixer ses pleins de conservation d'après le montant de dommages résultant d'un seul événement qu'il s'estime capable de couvrir seul, sans l'aide d'un réassureur. Ce type de plein, souvent dénommé « conservation de base » ou « premier sinistre », se rencontre dans les traités fondés sur le partage des sinistres.

D. — Principales méthodes de réassurance

1) *Traités de réassurance en général*

20. La forme initiale de réassurance était la cession facultative d'affaires, cas par cas (risque par risque), à un réassureur qui, de son côté, était libre de les accepter ou non. La réassurance par traité est une forme de réassurance issue du développement de la méthode facultative; elle a remplacé les cessions et acceptations de caractère facultatif et la pratique de l'accord particulier pour chaque risque par la *cession obligatoire* et l'*acceptation obligatoire de tous les risques relevant du champ d'application d'un accord* conclu entre la compagnie

cédante et le réassureur: le traité de réassurance. Cette forme de réassurance a accéléré l'acceptation de risques par l'assureur et a aussi réduit considérablement les frais administratifs occasionnés par les cessions et acceptations.

21. *Grosso modo*, les types de couvertures fournies par les traités de réassurance sont de deux sortes: les couvertures proportionnelles et les couvertures non proportionnelles. Les premières comprennent les traités de réassurance en quote-part et les traités de réassurance en excédent; les deuxièmes, la couverture des excédents de sinistres et la couverture *stop-loss* (couverture des excédents de pourcentage de sinistres); on peut trouver de très nombreuses formes et combinaisons fondées principalement sur ces quatre couvertures types, en plus de quelques types spéciaux répondant à des cas particuliers.

2) Traités de réassurance en quote-part

22. La forme d'accord la plus simple est sans doute le traité en quote-part (ou traité en participation), en vertu duquel les primes et les sinistres de l'ensemble des affaires souscrites par la compagnie cédante dans une certaine branche d'assurance ou une section particulière de cette branche sont répartis proportionnellement entre la compagnie et ses réassureurs. Sur chacun des risques couverts par le traité, un même pourcentage est cédé aux réassureurs, généralement jusqu'à une limite donnée. Les réassureurs partagent donc le sort de la compagnie cédante dans la branche ou la section couverte par le traité, jusqu'à concurrence de leurs engagements. Dans ce type de traité, la compagnie a droit à une commission sur les primes cédées et généralement aussi à une commission sur les bénéfices réalisés dans le cadre du traité.

23. Les avantages du traité en quote-part sont brièvement exposés ci-après:

a) En vertu d'un traité de ce genre, l'assureur garde, sur les affaires qu'il souscrit, le pourcentage qu'il peut absorber, le reste étant à la charge des réassureurs. A mesure que la compagnie devient financièrement plus forte, il lui suffit d'augmenter graduellement le pourcentage retenu dans la mesure de sa capacité d'absorption, en modifiant en conséquence la répartition de la couverture fournie par le traité.

b) Dans les traités en quote-part, les taux de commission correspondent généralement à la part des frais d'acquisition et des frais administratifs et généraux de l'assureur qui revient au réassureur. Lorsque les taux en question sont supérieurs à cette part, ils procurent à la compagnie cédante, en plus du financement d'une part importante de ses dépenses, un bénéfice exempt de risques.

c) De plus, lorsque des traités en quote-part sont cédés hors du pays, il n'est pas rare qu'une part de la réserve pour risques en cours, et souvent aussi la réserve pour sinistres en suspens, restent entre les mains de la compagnie cédante moyennant intérêt. En fait, il est peu vraisemblable que les réassureurs parties à un traité en quote-part se refusent à admettre cette méthode si la législation locale l'exige ou l'implique ou si la compagnie cédante insiste sur ce point, surtout dans les principales branches d'assurance.

d) Par ailleurs, les soldes des comptes découlant du traité sont payés après, et non pas avant, la fin de la période couverte par le compte, et une fois que le compte a été arrêté et approuvé. Les soldes dus au réassureur sont donc généralement payés sur le revenu primes que la compagnie cédante a déjà encaissé, et les commissions, sinistres et augmentations éventuelles des réserves pour risques en cours et pour sinistres en suspens, si elles restent entre les mains de la compagnie, sont autant d'éléments qui contribuent à réduire, du moins provisoirement, le montant de ces soldes.

e) Les traités en quote-part ayant, par leur nature même, plus de cohésion que les couvertures non proportionnelles, leur placement à des conditions raisonnables, lorsqu'il s'agit des principales branches d'assurance, se fait sans grande difficulté et les traités en participation relatifs à ces branches ne sont guère touchés par le problème que pose la contraction de la capacité du marché mondial de la réassurance. De plus, en raison du volume relativement important de primes qu'ils comportent, les traités en quote-part se prêtent à la dispersion et, partant, à une répartition géographique plus vaste. S'ils sont judicieusement équilibrés et avantageux, ils peuvent inciter les autres compagnies à offrir en échange des affaires intéressantes.

f) Il est évident que l'application des traités en quote-part est extrêmement simple. Pour autant que les risques rentrent dans le champ d'application du traité, elle ne nécessite ni gestion risque par risque aux fins de la réassurance ni répartition détaillée des primes et des sinistres entre assureurs et réassureurs, et n'exige par conséquent qu'un minimum de travail technique et administratif. Cet aspect est particulièrement important car il permet de réduire non seulement les frais généraux mais aussi le travail du personnel technique et expérimenté qu'une compagnie nouvellement fondée peut avoir grand besoin d'affecter à d'autres tâches plus essentielles, compte tenu notamment de la difficulté qu'il y a à recruter, à former et à conserver le personnel de ce genre.

g) Le fait que, dans un traité en quote-part, le réassureur partage purement et simplement le sort de la compagnie cédante signifie que toutes les mesures prises par l'assureur direct pour améliorer le rendement de ses propres souscriptions se reflètent automatiquement dans les résultats pratiques du traité. Cela incite également les réassureurs à fournir à la compagnie cédante une formation technique et, au besoin, d'autres services susceptibles de servir les intérêts des deux parties et d'établir des rapports plus étroits entre assureur et réassureur.

24. Les traités en quote-part présentent certains inconvénients qui seront mis en évidence ci-après traitant d'autres types de traités. Ils supposent, notamment, la réassurance de pourcentages élevés de petits risques mineurs que l'assureur pourrait normalement garder pour son propre compte et dont la réassurance se traduit par une ponction — qu'il aurait pu éviter — sur les primes qu'il encaisse.

3) Traités de réassurance en excédent

25. La forme de traité proportionnel la plus courante est le traité en excédent (de plein), en vertu duquel les

primes et les sinistres concernant chaque risque supérieur à ce que la compagnie d'assurance cédante peut conserver pour compte propre sont répartis proportionnellement entre la compagnie et les réassureurs en excédent, la part de la compagnie étant celle qui correspond pour le risque considéré, à son plein de conservation, et la part des réassureurs celle qui correspond à l'excédent réassuré, lequel est toujours soumis à la limite d'un nombre maximal de pleins, c'est-à-dire d'un multiple maximal de la conservation pour compte propre de la compagnie cédante. Au nombre de pleins qui constitue ainsi la capacité du traité en excédent peut venir s'ajouter une nouvelle quantité de pleins, faisant l'objet d'un deuxième et d'un troisième traité en excédent. Les réassureurs partagent le sort de la compagnie cédante pour ce qui est du risque cédé dans sa proportion susdite. Sous le régime des traités en excédent comme dans le cas des traités en participation, la compagnie perçoit une commission sur les primes cédées et, généralement, une commission sur le bénéfice réalisé dans le cadre du traité.

26. Les traités en excédent ont certains avantages que l'on peut résumer comme suit:

a) Grâce à son traité en excédent, l'assureur peut conserver, sur les affaires qu'il souscrit, un portefeuille cohérent et bien équilibré, comportant un maximum raisonnable de pertes éventuelles prévisibles, tandis que le réassureur prend à sa charge tout ce qui excède ce portefeuille équilibré jusqu'à concurrence du nombre de pleins couvert, et décharge l'assureur de proportions plus élevées des pertes résultant des risques les plus importants ou les plus dangereux.

b) Le jeu des pleins de conservation, que leur montant soit uniforme pour tous les risques ou qu'il figure sur un tableau des limites, a pour effet de laisser au compte propre de l'assureur la totalité des petits risques. La sélection résultant de l'application de ce système contribue donc à améliorer la qualité du portefeuille conservé et à le rendre plus cohérent — avantages qui s'ajoutent au volume relativement considérable de primes qu'il comporte, alors qu'un traité en quote-part n'améliore en rien l'équilibre du portefeuille retenu pour compte propre.

c) A mesure qu'elle progresse et se développe, la compagnie peut augmenter sa part sans altérer la qualité du portefeuille conservé, le système permettant, à cet égard, d'agir avec beaucoup d'élasticité.

d) Les traités en excédent présentent, eux aussi, les avantages financiers exposés plus haut à propos des traités en quote-part, mais évidemment dans une mesure un peu moindre, du fait qu'en choisissant les risques qu'il conserve, l'assureur « écrème » les affaires cédées au réassureur. Les traités en excédent prévoient généralement une commission un peu moins élevée que les traités en participation correspondants.

27. Les principaux inconvénients des traités de réassurance en excédent sont en bref les suivants:

a) Contrairement aux traités en quote-part, le système des excédents, dont le caractère distinctif est la répartition proportionnelle des affaires, risque par risque, entre l'assureur et le réassureur, exige beaucoup d'opérations et de travail de bureau tels que: répartition des sommes

assurées, des primes et des règlements, traitement des avenants, classification, enregistrement; il faut souvent beaucoup de métier pour fixer le plein de conservation, définir ce qui constitue un risque déterminé, et résoudre les problèmes que posent les risques complexes et combinés ou la localisation et l'accumulation. En plus des frais relativement élevés qu'il occasionne, ce travail technique et administratif considérable fait perdre beaucoup de temps à une partie du personnel technique et spécialisé.

b) Lorsque le plein de conservation varie selon un tableau de pleins donné, il peut arriver que la capacité du traité en excédent n'englobe guère que des risques particulièrement dangereux; d'où la probabilité accrue pour le traité d'être appelé, au hasard des circonstances, à couvrir des demandes d'indemnité élevées. Les réassureurs sont donc obligés de limiter la capacité de souscription de la couverture. D'autre part, en règle générale, il n'est pas possible de recourir aux traités en excédent dans des branches où le plafond de la garantie par risque ne peut pas être établi à l'avance avec certitude.

4) *Traités de réassurance en excédent de sinistres*

28. Parmi les diverses formes de traités de réassurance non proportionnelle, celle que l'on rencontre le plus fréquemment est le traité de réassurance en excédent de sinistres, aux termes duquel la protection que constitue la réassurance ne joue que dans le cas où la perte finale nette au titre d'un seul sinistre ou d'une série de règlements dus à un sinistre unique dépasse un chiffre déterminé fixé à l'avance, le réassureur ne prenant à sa charge que la partie du règlement comprise entre ce chiffre et une limite supérieure convenue. Une première couverture en excédent de sinistres peut être complétée par une deuxième, qui ne joue que pour la portion dépassant le plafond fixé pour la première, et cette deuxième garantie peut elle-même être suivie d'une ou plusieurs tranches successives de couverture en excédent de sinistres. La contre-prestation correspondant à la garantie consiste normalement en une somme qui représente un certain pourcentage du revenu brut des primes pures du portefeuille couvert, pour laquelle l'assureur direct verse généralement à l'avance au réassureur un dépôt minimal soit en totalité au début de l'année, soit en plusieurs versements. Parfois, la contre-prestation consiste en une prime forfaitaire et non révisable payable à l'avance. Enfin, le taux de la prime de couverture en excédent de sinistres peut être soit fixe, soit calculé en fonction du « burning-cost », c'est-à-dire de la perte maximale possible pour l'année ou la période de couverture, ou pour une période antérieure, un taux minimal et un taux maximal étant toutefois imposés. En règle générale, les traités de réassurance en excédent de sinistres ne donnent lieu à la perception d'aucune commission ou participation aux bénéfices; il n'est pas exclu, toutefois, qu'une participation aux bénéfices soit prévue.

29. Le traité de réassurance en excédent de sinistres comporte des avantages que l'on peut décrire brièvement de la façon suivante:

a) En se garantissant contre l'excédent de sinistres, l'assureur peut limiter ses engagements nets par sinistre ou par événement à un maximum déterminé à l'avance

en fonction de sa capacité financière; le jeu de la réassurance le protégeant contre les pertes excédant cette conservation de base à concurrence d'un plafond qu'il a lui-même déterminé. Cela est particulièrement important dans les cas de cumul, dont l'assureur ne prend parfois conscience qu'au moment de la survenance de l'événement.

b) La prime versée aux réassureurs pour la garantie contre l'excédent de sinistres ne représente qu'une fraction assez faible du revenu primes perçu par l'assureur au titre des opérations ainsi protégées. L'assureur peut donc conserver un volume assez considérable de primes, sans avoir à rechercher des arrangements d'échanges réciproques.

c) L'application du traité de réassurance ne comporte aucune répartition proportionnelle des frais par somme ou risque assuré. Du côté des primes, seules comptent les recettes nettes procurées par le portefeuille réassuré. Quant au calcul des indemnités, il ne sera nécessaire que pour les sinistres dépassant le niveau de conservation de base auxquels seuls s'applique la garantie. Cela réduit d'autant les services techniques et de bureau nécessaires, et par voie de conséquence, les dépenses d'exploitation.

30. En dépit d'avantages qui les rendent à première vue intéressants, les traités de réassurance en excédent de sinistres peuvent présenter de graves inconvénients si l'on étend leur application au-delà de certaines limites appropriées. Ces inconvénients sont énumérés ci-dessous:

a) La protection offerte par un traité de réassurance en excédent de sinistres ne concerne que la dimension du sinistre. Toute augmentation de la fréquence prévue des sinistres est entièrement supportée — jusqu'à concurrence du plein de conservation — par l'assureur. Si, dans le dessein d'éviter, au moins partiellement, que la fréquence des sinistres mineurs n'entraîne des difficultés pour l'assureur, on fixe le niveau de conservation de base à un chiffre peu élevé, le coût de la réassurance et les dépenses d'administration seront beaucoup plus élevés et le système perdra la plupart de ses principaux avantages.

b) Les risques de pointe ou d'ampleur exceptionnelle peuvent difficilement être couverts de façon complète dans le cadre de traités de réassurance en excédent de sinistres, car cela entraînerait une possibilité supplémentaire de fluctuations extrêmes des résultats, que les réassureurs sont peu enclins à accepter.

c) Dans les branches d'assurance de responsabilité, on insère maintenant d'habitude dans les traités de réassurance en excédent de sinistres une clause de stabilité aux termes de laquelle le niveau de conservation de base est ajusté en fonction de l'indice du coût de la vie au moment du règlement de l'indemnité ou de la détermination définitive de son montant, par rapport à l'indice du coût de la vie au début de la couverture, lorsque l'écart entre les deux indices atteint un certain pourcentage. Du fait des tendances inflationnistes actuelles, une telle clause risque d'entraîner une ponction importante sur les fonds de la compagnie cédante, dont une bonne partie peut être placée en dépôts fixes, obligations et autres titres dont la valeur ne s'accroît pas concurremment.

d) L'insertion d'une clause d'obligation de reconstruction sous certaines des formes qu'elle revêt aujourd'hui dans les traités de réassurance en excédent de sinistres

concernant l'assurance contre l'incendie ou les assurances maritimes, impose des limitations et des frais supplémentaires si un ou plusieurs sinistres se produisent dans une même année, épuisant le montant de la couverture.

e) Les traités de réassurance en excédent de sinistres ne fournissent à la compagnie cédante aucune source de financement pour l'expansion de ses activités. De plus, le dépôt minimal dû au titre de la prime de réassurance en excédent de sinistres est souvent versé aux réassureurs par l'assureur avant qu'il n'ait lui-même perçu le revenu primes correspondant à l'année ou à la période couverte par le traité. Les réassureurs ne versent aucun intérêt sur ces dépôts. En outre, dans le cas des traités de réassurance en excédent de sinistres, les réassureurs refusent souvent de constituer auprès de la compagnie cédante qui le demande une réserve pour sinistres à régler, arguant de la nature de la garantie, du montant assez peu élevé de la prime dont elle est assortie et de la possibilité de voir les obligations du réassureur, telles qu'elles découleront du règlement final, s'écarter considérablement de l'estimation qui en aura été faite. Ce peut être là un sérieux inconvénient pour la compagnie cédante si la législation locale exige que toute compagnie conserve des disponibilités équivalant à la somme de ses obligations nettes dans le pays où elle est installée et des obligations réassurées à l'étranger. La même question peut se poser à propos de la réserve pour risques en cours, puisqu'en règle générale une telle réserve n'est jamais retenue par la compagnie cédante au titre de la garantie des excédents de sinistres.

f) Dans les traités proportionnels, l'assureur et le réassureur partagent le sort qui s'attache à chaque risque; c'est là un facteur de stabilité et de continuité qui n'existe pas dans les traités de réassurance en excédent de sinistres. Dans ces derniers, le réassureur doit s'assurer un bénéfice raisonnable et une marge suffisante pour constituer les réserves qui lui permettront de faire face aux sinistres éventuels, dont chacun est susceptible d'absorber la totalité des primes perçues pendant plusieurs années: faute de quoi, le coût de cette garantie risque d'être très élevé, ou même l'assureur risque de ne pas trouver de réassureur pour certaines parties de ses affaires.

5) Traités de réassurance en excédent de perte (ou réassurance des excédents de pourcentage de sinistres)

31. Par le traité de réassurance en excédent de perte (*stop-loss*) ou traité des excédents de pourcentage de sinistres, l'assureur protège la totalité des résultats d'une branche déterminée d'assurance contre tout excédent du taux de sinistres (calculé pour l'année ou la période de couverture) par rapport à un taux de sinistres préconvenu. Ce taux de sinistres est normalement fixé à un niveau qui ne laisserait à l'assureur aucun bénéfice ou marge sur ce qu'il conserve pour compte propre de la branche couverte par le traité de réassurance. La protection offerte par la couverture s'élève à un certain plafond, lui aussi convenu à l'avance, qui peut être tel taux de sinistres ou tel montant en valeur absolue; on peut aussi combiner les deux critères, et convenir que dans chaque cas, c'est le mode de calcul aboutissant à l'indemnité la moins élevée qui sera retenu. La plupart du temps, l'assureur doit prendre à sa charge, outre le taux de sinistres au-dessous duquel la

garantie ne joue pas, un certain pourcentage de la couverture elle-même.

32. Ce type de garantie non proportionnelle n'est que rarement adopté, sauf parfois dans certaines branches d'assurance ou subdivisions de branches dans lesquelles les résultats varient fortement d'une année à l'autre, ou pour lesquelles l'expression « par événement », qui est à la base de la plupart des garanties des excédents de sinistres, ne peut pas être définie de façon précise. Pour ce qui est, notamment, du taux de la prime, du volume du minimum et du dépôt de primes, des avantages et des inconvénients, ce type de traité se rapproche beaucoup du traité de réassurance en excédent de sinistres, mais à des degrés différents et avec des différences évidentes quant à l'étendue de la protection qui découle de chaque type de traité et quant aux limites de son efficacité.

6) Cessions facultatives en réassurance

33. Comme on l'a vu, la principale caractéristique des arrangements de réassurance facultative (c'est-à-dire ceux qui sont négociés cas par cas en dehors d'un traité de réassurance) est que, pour chaque cession, l'assureur direct doit prendre contact avec des réassureurs et négocier une couverture provisoire en réassurance avant de pouvoir accepter sans danger la proposition. Les principaux aspects du risque ainsi que les principales conditions de la couverture envisagée doivent être présentés aux réassureurs facultatifs éventuels, qui peuvent demander des renseignements complémentaires. Pour certaines catégories d'assurance et certains risques qui sont toujours ou le plus souvent cédés à titre facultatif, il n'est pas rare que les conditions de la police d'assurance initiale auxquelles le réassureur serait disposé à consentir une réassurance soient dictées par ce dernier. En fait, l'assureur direct lui-même devrait demander que ces conditions lui soient indiquées et ne souscrire l'affaire en question qu'après avoir obtenu une couverture suffisante en réassurance, à des conditions acceptables.

34. Les conditions auxquelles se font les offres de réassurance facultative sont généralement moins favorables à l'assureur direct que les conditions correspondantes d'un traité de réassurance. En particulier, les taux de commission consentis pour les cessions facultatives sont toujours plus bas que ceux prévus dans les cessions par traité pour la même branche d'assurance et, en règle générale, aucune commission n'est versée à titre de participation aux bénéfices. Un réassureur qui accepte une réassurance facultative consent rarement à ce que les réserves techniques soient déposées auprès de la compagnie cédante. En outre, si le réassureur n'a pas été préalablement consulté, l'assureur peut être tenu de payer, pour une cession facultative, une prime à un taux plus élevé que celui qu'il a lui-même appliqué à la police d'assurance initiale ou même de prendre lui-même à sa charge une trop grande part du risque.

35. Le travail administratif qu'impose la réassurance facultative est beaucoup plus lourd que dans le cas d'un traité de réassurance; chaque cession en réassurance fait, en effet, l'objet d'un contrat séparé avec obligation de notifier et de faire approuver toute modification ultérieure des risques couverts ou des principales conditions prévues

par la couverture facultative, ce qui entraîne notamment de nombreuses opérations comptables et, dans certains cas, de multiples transferts (pour les cessions à l'étranger).

36. La réassurance facultative est pratiquée dans les branches d'assurance où le nombre de cessions à faire dans l'année est peu élevé. En pareil cas, un traité de réassurance comporterait un trop grand déséquilibre entre les engagements contractés pour tel ou tel risque et le revenu primes annuel escompté et ne présenterait pas d'intérêt pour le réassureur. Dans ces conditions, la cession facultative est parfois la seule solution possible pour la branche en question. D'autre part, toutes les branches d'assurance peuvent donner lieu à réassurance facultative à un moment ou un autre, par exemple pour tout ce qui n'est pas compris dans le cadre d'un traité de réassurance automatique en vigueur ou déborde ce cadre, de par les limites, le champ d'application géographique, la nature des risques à couvrir, etc. On peut aussi recourir à la réassurance facultative pour atténuer les très gros risques ou les risques de pointe qui pourraient être cédés dans le cadre de traités de réassurance déjà conclus afin de stabiliser les résultats de pareils traités et de les soustraire à de trop fortes fluctuations.

37. Par ailleurs, pour éviter que les traités de base, en excédent et en quote-part, ne soient pas trop déséquilibrés, ne serait-ce que dans le but de faciliter le placement des risques à des conditions raisonnables, mais aussi et surtout à des fins de réciprocité ou en vue d'obtenir une commission plus avantageuse pour l'ensemble des affaires cédées en réassurance, l'engagement maximal contracté pour l'un quelconque des risques couverts par le traité peut être fixé de manière à concilier en quelque sorte les besoins liés à la capacité de la compagnie d'une part, et la cohérence du portefeuille du traité d'autre part; dans ces conditions, il faudra parfois obtenir une couverture complémentaire en recourant au placement facultatif ou à d'autres arrangements. Il est à noter aussi que, depuis quelque temps, pour éviter qu'une forte accumulation de pertes ne résulte de divers traités et autres acceptations, les réassureurs exigent parfois que certains risques spéciaux soient exclus des stipulations du traité — risques qui ne pourront alors être couverts qu'au moyen de la réassurance facultative.

7) Couverture « facultative obligatoire » et couverture de gros excédents

38. Cependant, une compagnie n'a pas besoin de recourir forcément à la réassurance facultative, cas par cas, toutes les fois qu'un risque dépasse ce qu'elle peut conserver pour son compte propre et ce qui est déjà couvert par traité. Pour réduire au minimum les inconvénients du placement facultatif, elle peut, si elle en a la possibilité pratique, conclure des arrangements tels que des traités de réassurance de gros excédents ou des traités « facultatifs obligatoires », surtout lorsqu'il y a lieu de penser que le montant des affaires à céder dans le cadre de ces arrangements sera appréciable. Bien qu'en règle générale, les combinaisons de ce genre ne bénéficient pas des mêmes conditions que les traités en quote-part ou les traités de premier excédent, surtout en ce qui concerne la commission et la réciprocité, elles ont néanmoins

l'avantage d'offrir une couverture automatique à des conditions généralement plus favorables que celles des cessions facultatives. Signalons cependant qu'à l'heure actuelle, les traités facultatifs obligatoires et les polices d'abonnement n'ont guère la faveur des réassureurs et peuvent être assez difficiles à placer.

E. — Choix des types de traités qui doivent figurer dans le plan

39. Nous avons déjà exposé avec quelque détail les avantages et les inconvénients de chacun des principaux types de traités de réassurance. C'est en fonction de ces avantages et inconvénients qu'il faut choisir, pour chaque branche d'assurance, un traité relevant de tel type plutôt que de tel autre. Certains types de traités qui conviennent particulièrement à une branche d'assurance ne conviennent pas à une autre. Dans l'assurance sur la vie, par exemple, comme le nombre de décès qui risquent de survenir dans les groupes d'assurés peut être calculé de façon assez sûre au moyen des tables de mortalité, le principal problème de compensation des risques retenus réside dans le nivellement des montants assurés. Ce sont les traités en excédent qui servent le plus souvent à atteindre ce but; l'application de ces traités se fait soit sur la base des conditions de l'assurance initiale, (il s'agit alors pratiquement d'une coassurance), soit sur la base de la prime de risque.

40. Dans l'assurance contre l'incendie, c'est également le système du traité en excédent qui prédomine; toutefois, une compagnie nouvellement fondée devra peut-être commencer par un traité en quote-part, en attendant d'avoir acquis assez d'expérience pour pouvoir souscrire ses risques de façon judicieuse. Pour les gros risques ou les risques assez peu désirables, on a recours, bien entendu, à la réassurance facultative. La réassurance en excédent de sinistres convient aux compagnies qui souscrivent des volumes importants d'affaires comportant des risques de catastrophe, telles que des garanties étendues contre les dommages causés par des conflagrations, des typhons, des inondations et des tremblements de terre. Pour se protéger contre la survenance éventuelle, au cours d'une même année, d'un nombre exceptionnel de petits sinistres dont l'accumulation pourrait avoir des conséquences catastrophiques, la compagnie peut avoir recours à une couverture en excédent de perte (*stop-loss*).

41. Dans l'assurance des cargaisons maritimes, ce sont généralement les traités en quote-part qui prédominent, du fait que le traité en excédent (dénommé, en assurance maritime, *excess-of-line treaty*) nécessite un travail compliqué de traitement des informations concernant, entre autres, les déplacements de la cargaison, le transbordement, les expéditions fractionnées, le type de navire utilisé. Les traités en excédent de sinistres offrent en l'occurrence beaucoup d'avantages du fait de la simplicité du travail administratif qu'ils exigent, mais ils sont destinés à couvrir des demandes relativement peu importantes liées aux comptes ordinaires d'assurance des cargaisons et non pas les accidents plus graves tels que pertes totales, pertes partielles importantes et garanties générales pour des montants considérables. Dans l'assurance sur corps de navires, on a recours aussi bien aux traités en quote-

part qu'aux traités en excédent. Comme le problème compliqué consistant à répertorier les engagements, qui caractérise l'assurance des cargaisons, ne se pose pas dans le cas de l'assurance sur corps, on peut aussi avoir recours pour cette dernière aux traités en excédent de sinistres.

42. Dans l'assurance contre les accidents comprenant notamment l'assurance automobile, l'assurance individuelle contre les accidents, l'assurance accidents du travail, la responsabilité de l'employeur, la responsabilité civile, une compagnie nouvellement fondée doit envisager de recourir au début à des traités en quote-part, comme dans l'assurance incendie, pour toutes les branches dans lesquelles l'engagement a un plafond. Dans l'assurance individuelle accidents de groupe, même les grandes compagnies peuvent avoir recours à des traités en quote-part. Lorsque l'engagement maximal est connu, on peut aussi avoir recours à des traités en excédent — et cela se fait couramment — pour l'assurance individuelle accidents, mais non pour l'assurance responsabilité de l'employeur ni pour l'assurance responsabilité civile automobile dans les pays où l'engagement est illimité. La couverture en excédent de sinistre, qui devient de plus en plus courante dans le cas de l'assurance accidents, est la forme de couverture qui convient le mieux pour les assurances de responsabilité dans lesquelles l'indemnité est illimitée.

43. Comme on l'a dit, une compagnie nouvelle et de petite envergure doit avoir recours, au début, aux traités de réassurance en quote-part, même si cela implique une réassurance relativement importante, parce qu'ils présentent l'avantage d'être faciles à appliquer, de procurer des commissions élevées et l'assistance des réassureurs, et de permettre de conserver pour compte propre une part adéquate des engagements assortis de risques, ce qui permettra à l'assureur direct de recueillir les fruits des bonnes opérations sans que des fluctuations imprévues puissent exercer une influence trop considérable sur sa situation financière. Si la part retenue par l'assureur pour son compte propre expose éventuellement celui-ci à une accumulation catastrophique d'événements sources de sinistres, la compagnie peut se protéger davantage par une couverture non proportionnelle en excédent de sinistres au fonctionnement simple. Elle a ainsi la possibilité de se constituer progressivement des réserves financières grâce aux bénéfices réalisés sur les affaires souscrites, tout en se développant et en renforçant son expérience en matière de souscription, de règlement des sinistres et d'investissement. Ce faisant, la compagnie devra accroître progressivement la part des risques qu'elle conserve pour compte propre en fonction de l'amélioration des résultats obtenus et du renforcement de sa position financière.

44. Plus tard, lorsque la compagnie se sera constitué un portefeuille équilibré, et qu'elle aura acquis une expérience technique et une capacité financière suffisantes, elle devra, pour des branches d'assurance assez simples (incendie, assurance maritime, assurance individuelle contre les accidents, par exemple), songer à abandonner le premier système de réassurance en faveur d'une garantie en excédent; elle y gagnera de retenir pour son compte propre un volume plus important du revenu primes et de pouvoir fixer de manière sélective la limite de chacun

de ses engagements dans son portefeuille net, qui dans l'ensemble gagnera ainsi en qualité et en stabilité par rapport à des acceptations brutes. En outre, dans les branches autres que l'assurance automobile, la compagnie pourrait acquérir une protection complémentaire, pour les risques retenus pour compte propre, par une réassurance en excédent de sinistres. Pour ce qui est de la branche automobile elle-même, y compris la subdivision responsabilité civile de cette branche, elle pourrait reconvertir entièrement son plan antérieur de réassurance en une garantie en excédent de sinistres, retenant ainsi pour son compte propre un volume maximal de revenu primes tout en maintenant à un niveau peu élevé les frais d'administration de la réassurance automobile.

F. — Programme de réassurance combinée

45. Pour dresser son programme de réassurance, une compagnie doit en principe considérer séparément chaque branche d'assurance afin de pouvoir garder un certain contrôle sur les sinistres déclarés pour chaque branche; mais elle peut également envisager de réassurer ensemble toutes les branches auxquelles elle s'intéresse. Un plan de réassurance concernant une branche d'assurance déterminée peut en effet exercer une influence sur les plans de réassurance concernant d'autres branches — et réciproquement — notamment en ce qui concerne le coût, le traitement des demandes d'indemnité, le financement, si bien qu'une évaluation combinée, qui viendra s'ajouter aux différentes évaluations relatives à chaque branche, peut se révéler nécessaire. Aussi arrive-t-il qu'un traité couvre un ensemble de branches, comme le montrent les exemples suivants.

46. Lorsque le volume des primes de réassurance relatif à une branche donnée d'assurance est faible, il se peut qu'en combinant celle-ci à d'autres branches on parvienne à un meilleur équilibre entre engagements et revenu, qui facilitera le placement des risques en réassurance, peut-être même sans réduction des commissions, si bien qu'en définitive, on évitera de payer la réassurance plus cher. Il est par exemple possible, encore que ce ne soit guère l'usage, de couvrir toutes les branches autres que les assurances maritimes, ou toutes les branches accidents, par un même traité, ou de proposer aux réassureurs une combinaison de traités en « bouquet ». Un danger est cependant inhérent à la formule du « bouquet »: celui de ne pas appliquer, dans certaines branches dont les mauvais résultats sont compensés par les résultats obtenus dans d'autres branches, les mesures de correction qui s'imposent. Il serait, en effet, contraire aux intérêts de la compagnie cédante et à ceux des assurés en général, de laisser se perpétuer une situation dans laquelle les insuffisances chroniques des résultats techniques d'une branche sont masquées par les bénéfices procurés par d'autres branches.

47. Pour protéger la compagnie des conséquences d'une accumulation de pertes nettes survenant dans une ou plusieurs branches ou subdivisions de branches d'assurance du fait d'un même événement, on adopte quelquefois des traités, surtout en réassurance en excédent de sinistres, couvrant plus d'une branche ou subdivision.

Un plan de ce genre peut avoir pour effet de réduire le coût de la couverture de réassurance, à côté d'autres avantages évidents, tels que d'assurer une protection nécessaire dans certaines circonstances. A long terme il ne peut toutefois protéger contre des pertes résultant d'un mauvais choix des risques par l'assureur direct.

G. — Répartition géographique des couvertures de réassurance

48. Une autre question qui doit être envisagée lors de l'élaboration d'un programme de réassurance est celle de savoir si la compagnie cédante a avantage à répartir les affaires d'assurance qu'elle cède entre plusieurs réassureurs de différents pays. Certaines compagnies d'assurance directe estiment qu'elles doivent, certes, recueillir des offres du plus grand nombre possible de réassureurs mais qu'une fois leur décision prise elles doivent se limiter à conclure des accords avec un ou deux d'entre eux — ceux qui, tout en présentant des garanties de sécurité, offrent les modalités et conditions les plus avantageuses — et ne pas viser à un étalement des risques qui ne ferait que compliquer la gestion de leur portefeuille. D'autres, par contre, sont favorables à une dispersion beaucoup plus large, et désirent établir et entretenir des relations d'affaires avec le plus grand nombre possible de centres d'assurance étrangers. Dans certains cas extrêmes, la dispersion géographique peut également se révéler utile pour des raisons politiques, dans la mesure où elle empêchera que des tensions politiques passagères entre deux pays ne viennent bouleverser tout le système de réassurance de leurs compagnies d'assurance.

49. Dans bien des cas, le problème de la répartition géographique est essentiellement d'ordre pratique. La dispersion géographique n'est en effet possible que dans certaines limites, qui varient selon le type de couverture, la branche d'assurance, l'ampleur des risques, etc. Ainsi, les marchés de la réassurance non proportionnelle étant peu nombreux, la répartition géographique des traités relevant de ce type sera limitée presque exclusivement à des réassureurs spécialisés, la Lloyd's et quelques compagnies d'assurance qui possèdent un service spécialisé de réassurance sur les marchés traditionnels des pays développés. Dans les pays en voie de développement, seul un petit nombre de réassureurs professionnels acceptent des parts de telles couvertures, dans les limites de leur capacité de souscription, laquelle est parfois renforcée grâce à des accords de pool. Mais faute de disposer du savoir nécessaire, ils peuvent éprouver quelque difficulté à jouer le rôle d'apéríteur dans ce domaine ou à contribuer à l'évaluation des risques. Compte tenu du fait que la réassurance en excédent de sinistres est de plus en plus nécessaire sur les marchés mondiaux, les réassureurs des pays en voie de développement devraient songer à accroître et étendre le champ de leurs activités et de leur expérience dans ce domaine; ce faisant, ils devraient, bien entendu, faire preuve d'une extrême prudence et respecter de sains principes en matière de souscription.

50. La relative concentration géographique du marché de la réassurance peut également constituer une difficulté dans le cas d'accords de réassurance proportionnelle

portant sur certaines branches de risques qui exigent des connaissances ou une technologie spécialisées ou encore une capacité financière particulièrement forte comme l'assurance montage tous risques, l'assurance bris de machines, l'assurance crédit, etc.. Les acceptations totales des marchés de réassurance des pays en voie de développement en ce qui concerne ces couvertures ainsi que d'autres comportant des engagements élevés, cas fréquent dans l'assurance aviation et l'assurance sur corps de navires, peuvent ne représenter qu'une assez faible partie de ces couvertures. Il est cependant très souhaitable d'encourager

ces pays à en prendre à leur charge une proportion raisonnable, en acquérant pour cela les connaissances voulues, en dressant leurs plans plus hardiment, et par le moyen enfin de pools et d'autres accords du même ordre; cela contribuerait à résoudre le problème dû à la capacité restreinte des marchés mondiaux de réassurance, qui doivent satisfaire à la fois les besoins des pays en voie de développement et ceux des pays développés, ainsi que ceux des marchés traditionnels de réassurance qui cherchent eux-mêmes à se protéger en rétrocédant une partie de leur portefeuille.

Chapitre II

CONDITIONS QUANTITATIVES (ÉCONOMIQUES) DES TRAITÉS DE RÉASSURANCE

51. Il est évident que, une fois fixés la forme du traité, le plein de conservation et les limites des garanties, le coût net de la réassurance, dans le cadre général du traité, dépendra essentiellement des conditions quantitatives stipulées par ce dernier (prime, commission et commission sur le bénéfice, réserves techniques des affaires réassurées), ainsi que du nombre des sinistres liquidés aux termes du traité. Il paraît donc utile d'étudier une à une ces conditions quantitatives pour tirer des conclusions quant aux incidences de chacune sur le coût net du traité.

A. — La prime de réassurance

52. Pour ce qui est de la réassurance proportionnelle, il n'y a pas grand chose à dire. En effet, dans ce type de réassurance, les affaires sont généralement cédées aux taux de prime bruts ou commerciaux pratiqués par les compagnies d'assurance directe. Toutefois, dans certains pays, ces compagnies consentent aux assurés des rabais sur les primes d'assurance, tandis qu'elles versent aux réassureurs des primes calculées au plein tarif, ce qui les oblige à financer la différence par d'autres moyens (commissions, revenus des investissements, par exemple). Cette politique de rabais sur les primes d'assurance est dangereuse et doit être évitée. S'il est impossible d'agir autrement en raison des conditions générales du marché, les primes de réassurance devraient être fixées compte tenu de ces rabais et ramenées à leur montant net réel.

53. Quant à la prime en réassurance non proportionnelle, c'est une tout autre affaire. Cette prime est fixée par les réassureurs — principalement par ceux du marché de Londres — et reflète généralement les tendances globales des marchés mondiaux bien plus que les résultats de l'expérience particulière de chacun des pays à qui la couverture en excédent de sinistres est destinée. Les incidences des techniques modernes sur la nature des risques, le manque de fiabilité des chiffres du sinistre maximal probable, l'effet de la prospérité sur le comportement humain, les tendances inflationnistes, le volume croissant de sinistres survenus mais non déclarés, l'évolution de la jurisprudence, entre autres facteurs, font que, ces dernières années, les réassureurs ont subi de lourdes pertes sur la plupart des traités en excédent de sinistres — en particulier sur ceux concernant des affaires cédées par des pays développés à économie de marché. D'où la généralisation, en matière de contrats de ce type, d'une politique restrictive comportant l'application de conditions plus rigoureuses quel que soit le pays d'origine de l'opération.

54. Il est sans aucun doute indispensable de ménager une certaine marge dans la tarification des primes de

réassurance en excédent de sinistres. Toutefois, on peut se demander si les pays en voie de développement dont, en général, les opérations passées ne justifient pas le durcissement actuel des conditions de ce type de réassurance, doivent supporter ces conditions rigoureuses destinées à redresser la situation dans les grands pays développés à économie de marché. La principale caractéristique des traités de réassurance non proportionnelle de la plupart des pays en voie de développement est qu'ils garantissent des affaires relativement avantageuses mais très déséquilibrées. Si l'on excepte les régions habituellement exposées à des catastrophes naturelles (telles que tremblements de terre ou typhons), les risques de cumul sont assez rares dans ces pays, et les limites de la garantie très modérées. Par conséquent, il y aurait peut-être lieu de leur appliquer une tarification spéciale basée sur la probabilité de réalisation des risques couverts.

55. Si les primes de réassurance en excédent de sinistres que doivent payer les assureurs des pays en voie de développement sont élevées par rapport à la couverture qu'ils obtiennent, c'est peut-être aussi pour les raisons suivantes : en premier lieu, la conservation de base des compagnies cédantes est souvent restreinte, ces compagnies ayant tendance à céder à leurs réassureurs une proportion trop importante de leurs risques ordinaires ; en second lieu, ils ne disposent pas de suffisamment de techniciens pour rassembler et collationner les informations nécessaires à la tarification de la réassurance en excédent de sinistres et pour présenter leurs affaires de façon à convaincre les souscripteurs éventuels dans les conditions actuelles ; enfin, tous les assureurs doivent, pour leurs couvertures importantes en excédent de sinistres, s'adresser aux mêmes marchés traditionnels de réassurance, qui sont en petit nombre et qui, ayant fait récemment — comme on l'a vu plus haut — des expériences désastreuses dans ce domaine, doivent maintenant rattraper leurs pertes et réaliser des bénéfices sur l'ensemble de leur portefeuille afin de constituer des réserves suffisantes en prévision de nouveaux sinistres.

B. — La commission de réassurance

56. Selon une définition classique, la commission de réassurance représente la quote-part du réassureur dans les frais d'acquisition de l'assureur et une contribution aux dépenses globales de ce dernier. Or, cette définition ne tient pas suffisamment compte de l'aspect qualitatif des opérations, de la composition du portefeuille et de la variété des risques. Si l'on s'en tient à cette définition, une petite compagnie ayant des frais d'exploitation rela-

tivement élevés et un petit nombre d'affaires à céder recevra une commission plus élevée que des compagnies solides opérant dans la même région et ayant un portefeuille considérable. Selon une autre définition courante, la commission de réassurance représente la différence entre, d'une part, les primes de réassurance et, d'autre part, les indemnités probables que le réassureur devra verser et ses autres dépenses et rémunérations brutes. Cette autre définition semble ne pas tenir directement compte d'un élément visé par la définition classique, à savoir les frais d'acquisition et autres dépenses de la compagnie cédante, mais en revanche elle tient compte de la diversité des taux de prime, qui fait que les bénéfices escomptés peuvent être différents selon les traités. Pour fixer la commission sur le traité, on tient compte en pratique de ces deux définitions, dans les limites en usage sur les divers marchés cédants. Ce sont des considérations commerciales générales qui déterminent en fin de compte le taux de commission applicable.

57. Pour la plupart des compagnies des pays en voie de développement, la perception de commissions relativement élevées peut en fait être indispensable. Leurs frais d'acquisition et, surtout, leurs frais généraux sont proportionnellement plus élevés, en raison notamment du volume relativement réduit de la demande nationale d'assurance. Comme on l'a dit plus haut (par. 52) dans certains pays, les compagnies d'assurance consentent même aux assurés des rabais sur les primes, alors que la cession en réassurance se fait aux taux bruts ou commerciaux. On pourrait conseiller de ramener les taux de prime d'assurance à leur niveau véritable, en en déduisant le montant du rabais consenti aux preneurs d'assurance, ce qui réduirait aussi les commissions de réassurance, les rendant plus acceptables pour les réassureurs. Il est à noter aussi que les compagnies des pays en voie de développement voient souvent dans la commission de réassurance une contribution exempte de risque à leurs résultats globaux en même temps qu'un moyen de financer une grande partie de leurs dépenses.

58. Il est certain qu'une commission élevée peut se justifier lorsque le taux de sinistres est favorable. La valeur moyenne de ce taux, calculée sur plusieurs années de résultats, influence l'attitude des réassureurs à l'égard des commissions. Cependant, les résultats étant dans l'ensemble mauvais, le réassureur sera plus enclin à réduire les commissions si la statistique est défavorable qu'à les augmenter si l'expérience le justifie. Les réassureurs accepteront plus facilement une révision des commissions sur bénéfice ou l'adoption d'une commission à taux variable basée sur le taux de sinistres, qui équivaut en fait à une commission sur bénéfice.

C. — La commission sur bénéfice

59. Un assureur qui, par sa compétence, permet à ses réassureurs en réassurance proportionnelle de réaliser des bénéfices a droit à une rémunération et à un encouragement proportionnés à ces bénéfices, c'est-à-dire à une commission sur bénéfice. Le taux de la commission sur bénéfice peut être fixe ou variable, le barème étant dans ce dernier cas établi soit sur la base des bénéfices calculés en pourcentage des primes cédées, soit sur la base du taux de bénéfices ou de sinistres. La formule de calcul du bénéfice sur la base duquel la commission est versée, ainsi que le taux de cette commission, sont fixés dans le traité ou dans ses annexes. Les dépenses de gestion du réassureur sont généralement, mais pas toujours, déduites avant le calcul du bénéfice, sur la base d'un pourcentage convenu des primes. Dans certains cas, le déficit apparaissant dans les comptes précédents de profits et pertes peut être reporté jusqu'à résorption ou pendant un certain nombre d'années, ou bien la commission sur bénéfice est calculée sur la base d'une moyenne de trois ans (l'année d'établissement des comptes et les deux années précédentes).

D. — Réserves techniques des affaires réassurées

60. Un grand nombre d'accords de réassurance proportionnelle prévoient que la compagnie cédante garde en totalité ou en partie, pour les investir dans le pays même, les fonds représentant les réserves techniques imputables au réassureur (pour risques en cours et/ou sinistres en suspens) ou d'autres dépôts de garantie. Dans les pays où les services de contrôle obligent les compagnies cédantes à constituer des réserves techniques brutes (sans déduction des réserves correspondant à la quote-part réassurée), cette opération est absolument indispensable, sinon la compagnie cédante devrait financer elle-même la constitution de la totalité des réserves brutes, y compris celles des réassureurs. Cependant, même dans les pays où elles ne sont pas formellement soumises à cette obligation, les compagnies cédantes peuvent avoir intérêt à garder entre leurs mains des fonds appartenant à leurs réassureurs, en particulier si les taux d'intérêt exigés par les réassureurs sont inférieurs au rendement courant des investissements sur les marchés en question.

61. Les traités de réassurance en excédent de sinistres ne prévoient que rarement des dépôts correspondant aux réserves techniques. Lorsque c'est le cas, les clauses pertinentes visent essentiellement les réserves pour sinistres en suspens dans certaines branches d'assurances, telles que l'assurance automobile couverte par des traités de réassurance en excédent de sinistres ne garantissant que les risques de pointe.

Chapitre III

CONDITIONS NON QUANTITATIVES (TECHNIQUES) DES TRAITÉS DE RÉASSURANCE

62. Bien que les relations de réassurance aient un caractère essentiellement individuel, elles se fondent en principe sur la coopération entre les deux parties au contrat. Les conditions de cette coopération sont généralement stipulées dans le traité de réassurance, sous forme de clauses non quantitatives (clauses techniques) concernant les questions telles que le contrôle de la tarification et du règlement des sinistres, la réglementation des versements, les conditions de résiliation ou de renouvellement, l'arbitrage, etc. Du point de vue du réassureur, moins la compagnie cédante possède d'expérience, plus les clauses de coopération doivent être strictes et détaillées, étant bien entendu qu'elles peuvent être abrogées au fur et à mesure que la compagnie cédante acquiert des connaissances techniques et de l'expérience. De son côté, la compagnie cédante a souvent l'impression que certaines de ces clauses sont trop restrictives et trop onéreuses, surtout du fait qu'elles exigent un travail administratif supplémentaire. Pour trouver des solutions équitables qui puissent être acceptées par les deux parties, il faut rechercher les raisons qui motivent ces clauses et évaluer l'influence qu'elles peuvent avoir.

A. — Conditions régissant le contrôle de la tarification

63. La structure de l'ensemble du système de l'assurance et de la réassurance repose avant tout sur le caractère adéquat des taux de prime. Le réassureur qui fournit la couverture de certains risques doit donc être sûr que les primes qu'il recevra seront proportionnelles aux risques supportés et lui garantiront en outre une marge sur laquelle il puisse payer ses commissions et/ou ses dépenses et prélever en outre un certain bénéfice. Dans le cas des traités de réassurance non proportionnelle, le réassureur fixe le taux de prime auquel il accepte d'assurer la couverture, ou bien il suit le tarif coté par l'apériteur s'il le juge acceptable, mais l'intérêt que présente pour lui la tarification de base ne se manifeste généralement pas d'une manière directe, même s'il est parfois pris en considération dans la fixation du taux. Dans le cas des couvertures proportionnelles, les réassureurs partagent le sort du cédant au prorata de leur participation dans les risques réassurés. Ils sont alors directement intéressés par le niveau des primes fixées par le premier assureur.

64. Dans la plupart des cas, la réassurance proportionnelle repose entièrement sur la compétence dont fait preuve le cédant dans la fixation adéquate du taux de prime, correspondant aux tarifs en vigueur et/ou au jugement qualifié de ses tarificateurs. Pour des raisons commerciales et techniques, le réassureur peut estimer — et il le fait en général — que les résultats obtenus dans

le cadre d'un traité pendant une période donnée, compte tenu de toute tendance perceptible, constituent un critère plus réaliste et plus sûr. C'est pourquoi on trouve en général dans les traités proportionnels une clause stipulant que la compagnie cédante versera au réassureur des primes au même taux que celles perçues normalement et des copies des tarifs sont annexées aux traités; il n'est pas question de contrôle de la tarification autre que la garantie implicite (ou parfois explicite) que, si le revenu des taux de prime ou des tarifs en vigueur doit être modifié, les modifications à apporter seront négociées avec le réassureur afin d'en déterminer les répercussions sur les conditions consenties par ce dernier.

65. Toutefois, on trouve parfois des clauses de contrôle de la tarification, notamment lorsqu'il s'agit de réassurer des risques pour lesquels il n'existe pas de tarif local d'assurance. Ces clauses se rencontrent en général dans les branches ci-après, dans lesquelles ce sont généralement les réassureurs qui assument le gros des risques assurés:

a) Les branches techniques, telles que l'assurance contre le bris de machines, l'assurance montage, l'assurance tous risques des entrepreneurs, la garantie d'exécution du contrat, etc.;

b) Les risques de pointe, en particulier lorsqu'il s'agit de réassurance facultative;

c) L'assurance sur corps maritimes et aériens, ainsi que d'autres couvertures relatives à l'assurance sur corps de navires et d'aéronefs comportant des engagements considérables;

d) Les risques de guerre garantis au titre de toutes les couvertures s'appliquant aux transports maritimes et aériens.

66. Pour certaines de ces catégories de risques, le problème du manque d'expérience se pose dans de nombreux pays en voie de développement. On peut dans ce cas utiliser le contrôle de la tarification comme un moyen d'acquérir la compétence et les connaissances spécialisées qui font défaut et qui, associées à d'autres moyens de formation et à l'échange de données d'expérience, peuvent faire des techniciens chargés de ce travail dans les pays en voie de développement des souscripteurs spécialisés. Il est certain que plus ces connaissances techniques se développeront, plus les réassureurs seront portés à laisser plus de latitude aux assureurs de ces pays en ce qui concerne la tarification et la souscription des affaires. Par contre, il est généralement possible d'obtenir de diverses sources des cotations différentes pour les taux de prime d'assurance couvrant ce genre de risques et, sauf s'il se pose un problème de capacité du marché en raison, par exemple, de l'importance du risque, la compa-

gnie cédante peut en principe agir à discrétion. Cependant, cette méthode n'est pas toujours applicable, tant à cause des usages en vigueur qu'en raison de la capacité limitée de la plupart des marchés d'assurance. Du fait de cette limitation, les assureurs sont obligés de s'adresser, pour une forte proportion de la couverture, aux marchés spécialisés.

B. — Conditions du contrôle du règlement des sinistres

67. Le coût des sinistres représente dans l'industrie de la réassurance l'un des trois principaux éléments des résultats techniques, qui ne le cède en rien en importance au niveau des taux de prime. Etant donné l'aspect tout à fait essentiel qu'il revêt pour les réassureurs, il est normal que ses incidences soient soumises à un certain contrôle. La question est de savoir de quelle manière ce contrôle doit s'exercer.

68. La pratique la plus courante pour le règlement des sinistres dans le cadre des accords de réassurance, dans les principales branches d'assurance, consiste à laisser à la compagnie cédante toute liberté d'action, le réassureur étant tenu de fournir les prestations correspondantes dans la limite de ses engagements. Cette grande liberté d'action repose sur la bonne foi, doctrine qui constitue l'une des bases essentielles d'un contrat de réassurance, et sur la garantie supplémentaire que représente l'intérêt qu'a l'assureur à maintenir au plus bas le coût des sinistres. Toutefois, la clause courante d'inspection reconnaît en général au réassureur un certain droit de regard en ce qui concerne le règlement des sinistres, sous forme de vérification, sans lui donner normalement pour autant le droit de refuser ou de retarder les versements pendant que l'inspection est en cours. Parfois, en sus du droit d'inspection, le réassureur peut exiger des copies certifiées des reçus de règlement. Ces clauses d'inspection sont d'ailleurs rarement appliquées, et seulement dans des circonstances exceptionnelles.

69. Des clauses plus strictes de contrôle des règlements de sinistres sont généralement insérées dans les contrats de réassurance facultative et parfois dans les traités de réassurance, surtout lorsqu'il s'agit soit de très gros risques, soit de branches d'assurance où les sinistres sont souvent importants, soit de couvertures dont seule une faible proportion est conservée par la compagnie cédante, ou encore, comme c'est le cas pour les traités de réassurance en excédent de sinistres, lorsqu'il peut y avoir une certaine divergence entre les intérêts directs de la compagnie cédante et ceux du réassureur. Là encore, beaucoup dépend du type de risque couvert et de l'expérience de la compagnie cédante. Les clauses de contrôle des règlements de sinistres de ce genre peuvent stipuler, dans leur forme la moins stricte, que la compagnie cédante n'engagera pas le réassureur par des prestations bénévoles et transactionnelles sans son consentement préalable. Toutefois, le consentement est parfois exigé pour la contestation de sinistres qui peuvent raisonnablement être considérés comme susceptibles de donner lieu à une réclamation d'indemnité au titre du traité de réassurance, en particulier dans les affaires d'assurance responsabilité civile, là où les frais entraînés par la contestation des réclamations sont parfois injustifiés et où l'expérience acquise par le

réassureur dans ce genre d'affaires peut permettre de réduire leur coût définitif net dans une mesure considérable.

70. Il convient de noter que, dans presque tous les cas où il existe des clauses de contrôle du règlement des sinistres, ce qui compte, c'est la mesure dans laquelle le réassureur a confiance dans la compétence de la compagnie cédante, qui pourrait, si elle avait le droit absolu de régler les sinistres mais ne possédait pas l'expérience suffisante, faire supporter au réassureur un volume anormalement lourd d'indemnités. Des couvertures de réassurance d'un même type, mais portant sur des risques différents, cédées par deux compagnies dans un même pays, peuvent différer considérablement pour ce qui est de la procédure du règlement des sinistres; par exemple, la couverture pourra, dans un cas, prévoir une clause de contrôle des règlements de sinistres très stricte et, dans l'autre, donner au contraire à la compagnie cédante la plus grande liberté d'action pour ces règlements. Il est évident que la compagnie cédante ne pourra demander au réassureur d'assouplir ou de supprimer ces clauses de contrôle que si elle peut prouver qu'elle possède une expérience suffisante et inspirer au réassureur la certitude que ses intérêts sont entre des mains capables.

C. — Bordereaux détaillés des primes, avis et listes de sinistres

71. A l'heure actuelle, la pratique consistant à établir des bordereaux pour les cessions et les sinistres réglés ou à régler, ou des avis de sinistre, a été pratiquement abolie, du moins lorsqu'il s'agit de portefeuilles d'assurance importants. Mais il existe encore de nombreux accords de réassurance, en particulier ceux passés avec des compagnies cédantes des pays en voie de développement, qui prévoient l'établissement de tels bordereaux et avis, et cela malgré la clause concernant le registre de réassurance ou la clause d'inspection. Aussi la compagnie cédante est-elle parfois tenue d'établir et de soumettre certains ou la totalité des documents suivants:

- a) Bordereaux envoyés périodiquement (par exemple, tous les mois ou tous les trimestres);
- b) Bordereaux concernant les avenants;
- c) Avis provisoires de sinistres dépassant certains montants;
- d) Listes définitives de sinistres;
- e) Liste des sinistres en suspens à la date de clôture de l'exercice.

72. Les bordereaux détaillés, donnant tous les renseignements relatifs aux cessions faites en vertu des traités à couverture proportionnelle et en particulier des traités relatifs à la réassurance contre l'incendie et à la réassurance maritime, permettent aux réassureurs d'étudier la politique de souscription et de tarification suivie par la compagnie cédante, de vérifier les cessions et la répartition des risques entre le plein conservé et les montants réassurés, d'avoir une idée assez précise de la structure et de la répartition des affaires cédées aux termes du traité et de vérifier le partage des risques à couvrir en cas de sinistre. Ils offrent également au réassureur une source de docu-

mentation qu'il utilise pour répertorier les risques, faire ses enquêtes sur les cumuls et réunir les données nécessaires pour établir ses plans de rétrocession. D'autre part, les bordereaux rendent de grands services aux compagnies d'assurance directe nouvellement fondées, en facilitant l'enregistrement méthodique des affaires et l'analyse du portefeuille toutes les fois qu'elle est nécessaire.

73. A l'heure actuelle, la pratique couramment suivie par les réassureurs professionnels consiste à avoir un très grand nombre de parts, en général peu importantes, dans des traités conclus avec divers territoires, et à s'efforcer par tous les moyens possibles et raisonnables de maintenir au minimum les frais d'exploitation. Ils se fient en réalité aux résultats techniques des traités, à la bonne foi et à la saine gestion des affaires par les compagnies cédantes. Lorsqu'ils ont affaire à des compagnies d'assurance directe bien établies et expérimentées, les réassureurs n'insistent pas en général sur l'envoi de bordereaux mais, en règle générale, les parties au traité prévoient des avis de sinistres au-dessus de certains montants et de certaines limites ou des estimations du montant de tous les sinistres non réglés à la date de clôture de l'exercice. Quant au système consistant à répertorier les risques, il n'est pratiquement plus suivi par aucun réassureur, sauf dans un très petit nombre de cas particuliers concernant des engagements très élevés sur des risques de pointe ou risques massifs, qu'il serait probablement plus facile de faire ressortir en utilisant des bordereaux spéciaux ou des avis de sinistre.

D. — Versement des primes ou des soldes

74. Des délais relativement courts ont été imposés ces dernières années pour le paiement des primes de réassurance, surtout lorsqu'il s'agissait de la prime de dépôt concernant certaines couvertures en excédent de sinistres ou de la prime de certaines couvertures facultatives, notamment lorsqu'elles n'étaient pas souscrites en même temps que d'autres affaires relevant de traités. Dans certains cas extrêmes, le versement immédiat a été exigé comme condition de la fourniture de la couverture demandée. Le fait que le taux de l'escompte est plus élevé dans certains pays développés et l'importance accrue que présente le revenu des investissements en tant que source de recettes pour les réassureurs qui ont eu à faire face à une série de mauvais résultats techniques, ont obligé ceux-ci à imposer des clauses assez strictes dans ce domaine et à insister pour que les soldes soient promptement réglés.

75. Dans certains pays en voie de développement, le service de contrôle des changes à qui les comptes sont soumis pour approbation a tendance à faire traîner les choses en longueur. Ces retards sont particulièrement préjudiciables aux réassureurs dans le cas où la compensation des soldes entre les traités n'est pas permise, car ils doivent alors régler immédiatement leurs comptes débiteurs et attendre longtemps le versement des sommes qui leur sont dues. Certaines compagnies peu importantes, dont les ressources financières sont limitées, ont tendance à profiter indûment de cette situation.

76. La ponctualité des paiements est incontestablement nécessaire au fonctionnement des affaires de réassurance,

et tous les efforts doivent être faits pour régler les primes et les soldes dus en vertu des traités dans les délais les plus brefs, éventuellement après avoir opéré une compensation entre les soldes des divers accords existant entre la compagnie cédante et ses réassureurs. Au besoin, la réglementation du contrôle des changes devrait être revue afin de faciliter le versement des primes cédées en réassurance. De leur côté, les réassureurs, qui représentent en général, la partie la plus forte, devraient faire preuve de toute la compréhension possible. Lorsque des retards excessifs interviennent de manière systématique, la question pourrait être soulevée lors des négociations de renouvellement.

E. — Conditions de résiliation et de renouvellement

77. Les traités de réassurance sont conclus d'habitude soit pour une année, avec reconduction automatique, soit pour une période indéterminée, chacune des parties conservant le droit de mettre fin à l'accord à la fin de n'importe quelle année de son application, avec un préavis de trois mois. Parfois cependant, les traités sont conclus pour une période de trois ans ou plus et renouvelables pour une période analogue, avec interdiction d'annulation avant l'expiration du délai initial ou du délai de renouvellement. Dans certains cas, le préavis de résiliation doit être donné au moins six mois avant la fin de l'année ou de la période spécifiée. Bien que ces dispositions aient un caractère stabilisateur, elles limitent la liberté et l'efficacité des négociations pendant les longs délais spécifiés. Par conséquent, à moins que des circonstances particulières ne justifient effectivement de telles dispositions, elles ne sont pas toujours utiles et il appartient à la compagnie cédante d'en peser les avantages et les inconvénients et de négocier en conséquence au moment du renouvellement.

78. Une caractéristique que l'on rencontre assez fréquemment depuis quelques années dans certains traités de réassurance en excédent de sinistres ou dans certains accords de réassurance maritime et aérienne ainsi que probablement dans certaines autres branches de réassurance, est la présence d'une disposition stipulant un délai assez court pour le préavis normal de résiliation avant la fin de l'année en cause. Des délais d'un ou deux mois, au lieu des trois mois habituels, sont souvent exigés aujourd'hui par les réassureurs. De leur point de vue, ces délais plus courts leur permettent de disposer d'une période plus longue à partir du début de l'année en cours pour évaluer la situation du traité à la lumière de l'expérience acquise pour ce qui est des gros sinistres. Toutefois, la conséquence de telles clauses est que les compagnies cédantes sont davantage pressées par le temps pour négocier les conditions de renouvellement et pour placer avant la fin de l'année leur part de couverture auprès de différents réassureurs sur un marché très étroit, ce qui peut les forcer à accepter des conditions qu'ils jugeraient autrement inacceptables. Ce point a une certaine importance; peut-être la seule façon d'améliorer la situation consisterait-elle à anticiper les négociations de renouvellement ou à donner un préavis provisoire de cessation des accords.

79. Dans le cas où un traité n'est pas renouvelé, la liquidation de la queue de portefeuille pour le compte de l'ancien réassureur exige souvent beaucoup de travail, de temps et d'argent. D'autre part, un système de liquidation nette et immédiate prévoyant le retrait du portefeuille au moment de la résiliation peut entraîner de sérieuses difficultés pour la compagnie cédante, surtout lorsque le montant des sinistres en suspens ne peut pas être évalué avec suffisamment de précision au moment où le portefeuille est retiré. Dans ce cas, une clause d'ajustement sera sans doute utile en ce qui concerne les gros sinistres en suspens, mais la meilleure solution pour la compagnie cédante consistera à inclure dans le traité une disposition lui accordant le droit de choisir, dans le cas de non-renouvellement, entre la liquidation de la queue de portefeuille et le retrait.

F. — Clauses d'arbitrage

80. Une des meilleures traditions dans les relations en matière de traités de réassurance est celle dont s'inspire la clause d'arbitrage, qui prévoit de confier le règlement des différends nés d'accords de réassurance à l'arbitrage de personnalités choisies, ayant une connaissance parti-

culière des usages et des pratiques en vigueur dans la branche et dont la sentence se fondera davantage sur des considérations techniques et d'équité que sur la stricte application de la lettre du contrat, laquelle ne traduit pas toujours exactement les véritables intentions des parties. Il est normalement prévu que la procédure d'arbitrage se déroule dans le pays de la compagnie cédante.

81. En dépit des avantages de la clause d'arbitrage et de la pratique suivie à cet égard, on rencontre parfois certaines clauses inhabituelles prévoyant, par exemple, que la procédure d'arbitrage doit se dérouler dans le pays du réassureur. A moins qu'il n'y ait une raison valable d'accepter une telle clause, il convient d'en négocier la modification avec le réassureur. Il est peu probable qu'un réassureur s'oppose à une telle modification sans une raison vraiment valable, qui sera dévoilée et discutée lors des négociations.

82. Il faut souligner à ce propos que la plupart des différends sont réglés par voie de négociation directe entre la compagnie cédante et les réassureurs, sans qu'il y ait recours à l'arbitrage. Les cas où l'on a recours à cette procédure sont peu fréquents, et ceux où l'arbitrage ne suffit pas sont encore plus rares.

Chapitre IV

LA QUESTION DE LA RÉCIPROCITÉ

A. — Généralités

83. L'échange d'affaires de réassurance entre assureurs est une pratique qui s'est d'abord développée à l'intérieur de chaque pays comme une forme de coassurance; elle a pris ensuite une envergure internationale pour couvrir également des accords de réciprocité conclus entre compagnies réparties dans le monde entier. En fait, la réciprocité est depuis longtemps l'une des pratiques bien établies et internationalement reconnues de la réassurance. Pour la compagnie, la réciprocité est un moyen de gonfler le revenu primes brut et net, de stabiliser les résultats du portefeuille en répartissant plus largement les risques, d'étendre ses opérations à d'autres marchés sans avoir à y créer une succursale ou une agence. Mais la réciprocité ne va pas sans difficultés et risques dont il faut tenir compte avant de se lancer dans ce genre d'opérations.

B. — Les effets de la réciprocité sur le revenu primes

84. La réciprocité gonfle le revenu primes net puisque le compte net de la compagnie inclura ce qu'auront rapporté non seulement les affaires souscrites directement par elle et conservées pour compte propre mais aussi les affaires acceptées par elle dans le cadre d'accords de réciprocité. Plus grande sera la masse des primes retenues, plus la compagnie sera à même de mettre de côté et d'accumuler des fonds qui entraîneront à leur tour une augmentation progressive de la capacité de conservation. Toutefois, cela ne reste vrai qu'aussi longtemps que la compagnie n'accepte que des affaires réciproques dont le volume n'excède pas cette capacité de conservation; au-delà, elle devra de nouveau s'en décharger en ayant recours à la rétrocession.

85. En présentant son volume de production brute, comprenant toutes les acceptations, la compagnie pourra, grâce au système de la réciprocité, se prévaloir de chiffres plus élevés et accroître ainsi son prestige. L'augmentation du volume brut des affaires attribuable aux accords de réciprocité sur le pourcentage global des frais généraux (pour le calcul duquel les commissions n'entrent pas en ligne de compte), n'aura, selon toute probabilité, d'influence favorable que dans le cas où l'acceptation par la compagnie d'affaires réciproques n'excédant pas son plein de conservation n'excèdera pas non plus la capacité de ses services administratifs: c'est-à-dire à la condition que la compagnie ne se voie pas obligée de créer un service spécial pour s'occuper des affaires de réassurance active (choix des traités, contrôle des cumuls, rétrocessions, etc.).

C. — Effets des accords de réciprocité sur la stabilité des résultats

86. Quel que soit le soin apporté par une compagnie, dans le cadre d'activités limitées, à la souscription des affaires et à la détermination du plein de conservation net, une certaine fluctuation des résultats nets de temps à autre, est inévitable; ces résultats pourront même être, à l'occasion, franchement défavorables. Mais si la compagnie fait preuve de prudence dans l'acceptation d'affaires réciproques, la probabilité (annuelle) qu'un résultat défavorable concernant l'ensemble des échanges réciproques acceptés de divers territoires coïncide dans le temps avec des résultats défavorables sur ses affaires nettes pour compte propre est évidemment faible. Ainsi convenablement employée, la réciprocité doit normalement avoir pour effet de réduire le risque de perte globale sur le compte net des affaires conservées par la compagnie.

87. En revanche, par son rôle même de stabilisateur, la réciprocité peut aussi réduire le volume total des bénéfices enregistrés sur le compte net. En fait, même si le choix des affaires réciproques acceptées est réalisé avec toute l'attention et la compétence voulues, aucune compagnie n'est entièrement à l'abri de pertes. Il se peut donc qu'en se protégeant au moyen de la réciprocité — comme au moyen de la réassurance — la compagnie renonce à une partie de ses bénéfices en même temps qu'elle récupère probablement aussi une partie de ses pertes.

D. — La réciprocité comme moyen pour la compagnie d'assurance directe d'étendre ses activités à d'autres pays

88. Lorsqu'une compagnie d'assurance cherche à développer ses activités en élargissant son champ d'action géographique, elle a, dans certains cas, la possibilité d'agir directement, c'est-à-dire de créer des agences ou des succursales à l'extérieur du pays où elle a son siège. Mais le coût du fonctionnement de ces agences ou succursales est parfois si élevé, et les conditions, techniques ou administratives, à remplir pour les créer, puis pour en assurer le fonctionnement et le contrôle sont parfois si astreignantes que le volume de leurs affaires ne suffit pas à les justifier, en particulier pendant les premières années de fonctionnement. De plus, lorsque le marché de l'assurance est fermé, en droit ou en fait, aux assureurs étrangers, il est impossible de procéder ainsi, c'est-à-dire directement. La solution peut alors être, dans de nombreux cas, de conclure des accords de réciprocité avec des assureurs et des réassureurs établis sur ces marchés étrangers.

E. — Catégories d'affaires qui se prêtent aux accords de réciprocité

89. Toutes les catégories d'affaires ne se prêtent pas — non plus que tous les types de traités ne conviennent — aux échanges réciproques. Les traités qui offrent le plus d'intérêt à cet égard sont les traités de réassurance proportionnelle, en particulier les traités de réassurance en quote-part et en premier excédent dans l'assurance incendie et l'assurance maritime ordinaires, surtout s'ils sont raisonnablement équilibrés et que l'on n'a pas à craindre de grandes variations des résultats d'année en année. Dans le cas de la plupart des autres catégories de traités — traités déséquilibrés par nature, ou à revenu trop variable, ou à prime trop faible par rapport à l'étendue du risque supporté — le réassureur ne sera guère enclin à offrir la réciprocité en échange des affaires cédées.

90. Il convient d'ajouter que souvent les traités sont placés non pas un par un mais sous forme de « bouquet », de sorte que des traités avantageux et attrayants comme ceux qui ont trait à l'assurance incendie servent à en faire accepter d'autres qui le sont moins (assurance automobile ou assurance maritime). Pour juger de l'opportunité de la réciprocité, il convient donc de ne pas considérer seulement les qualités d'un traité donné mais les avantages tirés de l'ensemble des affaires. Signalons aussi que la réciprocité ne s'entend pas toujours dans la même branche d'assurance (assurance incendie contre assurance incendie, assurance maritime contre assurance maritime) mais qu'il peut y avoir parfois échange d'une assurance maritime contre une assurance incendie, par exemple. Les traités de réciprocité les plus satisfaisants sont évidemment ceux qui sont fondés sur l'échange d'affaires également rentables, le volume des primes faisant l'objet de l'échange ne jouant en l'occurrence qu'un rôle secondaire.

F. — Difficultés de fonctionnement et risques inhérents à la réciprocité

91. Dans les paragraphes 84 à 88, nous avons signalé que la réciprocité, tout en procurant de notables avantages à la compagnie cédante, lui impose aussi des engagements de réassurance, avec tous les risques que cela comporte, notamment celui que l'affaire acceptée en réciprocité ait des résultats défavorables. Pour les compagnies opérant dans des pays en voie de développement, qui se lient par un traité de réciprocité à des sociétés ayant leur siège sur un autre territoire, il s'ajoute la difficulté de ne pas avoir souvent la possibilité d'analyser à fond l'affaire qui leur est proposée. Il est rare qu'elles connaissent suffisamment les aléas et les risques en jeu, et elles ne sont guère plus éclairées quant aux possibilités d'accumulation. Il peut arriver qu'un traité ou une série de traités conclus aboutissent à mettre à leur charge des sinistres à caractère grave ou catastrophique.

92. Dans le cas d'une petite compagnie, en particulier, où il arrive que les traités ne soient pas bien équilibrés et que les résultats obtenus soient sujets à de grandes fluctuations, la réciprocité entre affaires de même nature risque d'exposer la compagnie à des engagements qu'elle

pourrait n'être pas en mesure d'honorer. Si elle s'efforce d'obtenir une réciprocité plus équilibrée, elle doit fréquemment se contenter de retirer de l'échange un volume de primes beaucoup plus faible et/ou des résultats moyens moindres. Si elle s'efforce de conclure des accords de réciprocité avec plusieurs compagnies distinctes, la fragmentation des traités, l'acceptation et le traitement d'un certain nombre d'accords acceptés peuvent représenter pour elle une tâche ardue. Une petite compagnie n'est pas toujours bien équipée pour ce genre d'activités. De même, elle risque de ne pas être aussi avertie qu'il le faudrait des problèmes en jeu, notamment : rechercher de bons marchés de réciprocité, examiner et souscrire chaque offre, analyser périodiquement les résultats de chaque traité de réassurance active, négocier les renouvellements et procéder à des ajustements s'il y a lieu, se tenir au courant des règlements en vigueur dans les différents pays concernant les transferts et les devises, évaluer les répercussions des fluctuations monétaires, s'informer de la fiscalité et prendre garde aux cumuls.

93. De plus, la direction d'une petite compagnie se verrait dans l'obligation de disperser ses efforts entre, d'une part, l'objectif fondamental de la compagnie, à savoir se constituer un portefeuille d'assurance directe et se fortifier financièrement, avec tous les problèmes que cela comporte, tels que : production, souscription, concurrence, protection, investissement, règlement des sinistres, recrutement et formation du personnel, dépenses d'exploitation, statistiques et, d'autre part, les activités qu'impliquent la conclusion et la gestion d'accords appropriés de réciprocité. Et par-dessus tout, il se peut que la compagnie n'ait pas accumulé les réserves financières qui lui permettraient de faire face aux mauvais résultats financiers et à la pression accrue que risque d'entraîner la réciprocité.

G. — Le choix entre la réciprocité et l'obtention de commissions plus avantageuses

94. Au moment de renégocier un traité qui s'est révélé profitable, il arrive que certaines compagnies cédantes renoncent à la réciprocité et réussissent à obtenir à la place une supercommission ou une majoration de la commission sur le bénéfice réalisé. En fait, les arrangements conclus avec d'autres compagnies prévoient parfois deux niveaux de commission, l'un applicable dans le cas d'échanges réciproques, l'autre dans le cas de placements non réciproques. Dans les mêmes circonstances, certaines compagnies peuvent également adopter une autre solution : fixer par voie de négociations le taux de la commission sur le bénéfice, selon qu'il y aura ou non une réciprocité acceptable et/ou selon les avantages que présentera la réciprocité proposée. Toutes ces solutions, et bien d'autres encore, ont effectivement été utilisées par telles ou telles compagnies, surtout ces dernières années.

95. Il convient cependant de rappeler que la réciprocité est fondée principalement sur des considérations à long terme. Les relations qui se sont instaurées au cours des années où les accords réciproques donnaient satisfaction et ont été maintenues grâce à une négociation judicieuse lors du renouvellement périodique de ces accords risquent,

si elles sont interrompues pendant les mauvaises années, de n'être pas faciles à rétablir en cas d'amélioration des résultats et d'évolution favorable; or, cette dernière situation peut se produire si des mesures de correction sont prises par certains marchés ou certaines compagnies qui ont enregistré de mauvais résultats. De même, on peut imaginer que pareille succession de mauvaises années puisse un jour se produire sur des marchés où les traités de réassurance se sont caractérisés jusqu'alors par une rentabilité supérieure à la moyenne.

96. Néanmoins, pour des raisons commerciales et financières, les compagnies qui, dans les pays en voie de

développement, peuvent se permettre de supporter plusieurs années de pertes sur des accords de réciprocité dans l'espoir de bénéfices à venir ne sont guère nombreuses; peut-être devraient-elles préférer le modeste substitut que constitue la supercommission, s'il est possible de l'obtenir, ou même une augmentation de la commission sur le bénéfice réalisé, calculée éventuellement à un taux variable; cette dernière solution semble la plus justifiée pour chacune des parties et supporterait peut-être mieux l'épreuve du temps qu'une supercommission. Mais, à long terme et d'un point de vue national, des accords de réciprocité satisfaisants contribuent évidemment davantage à l'expansion du marché national de l'assurance.

Deuxième partie

PROBLÈMES DE RÉASSURANCE AU PLAN NATIONAL ET COOPÉRATION RÉGIONALE

Chapitre premier

NÉCESSITÉ DE PRENDRE DES MESURES AU PLAN NATIONAL

97. Les mesures décrites dans la première partie de la présente étude montrent le rôle important que les compagnies cédantes peuvent jouer individuellement dans les pays en voie de développement pour diminuer ce que leur coûte au total la réassurance. En ce qui concerne la partie des affaires nationales d'assurances qui sont réassurées à l'étranger, cette réduction du coût aurait aussi pour conséquence d'alléger la balance des paiements du pays et contribuer à l'accroissement du produit national. Par conséquent, si les arrangements actuels de réassurance pouvaient être améliorés du point de vue des conditions et du coût, et si on pouvait les amener à mieux correspondre aux besoins techniques des compagnies intéressées, non seulement ces compagnies pourraient réaliser des bénéfices plus importants et plus réguliers, mais aussi le coût de la réassurance à l'étranger serait moins élevé pour le pays dans son ensemble.

98. Toutefois, les efforts que les compagnies peuvent accomplir individuellement en vue d'atteindre cet objectif ne peuvent dépasser une certaine limite. Cette limite est atteinte lorsque les besoins de réassurance sont fixés au point optimal par les compagnies et sont couverts par la réassurance la plus appropriée. Même alors, il se pourrait que le coût total de la réassurance pour l'ensemble du pays demeure élevé, tout au moins pour beaucoup de pays en voie de développement. En fait, la proportion optimale d'affaires à réassurer dépend généralement des particularités de chacun des portefeuilles d'assurance en cause et ces portefeuilles peuvent être caractérisés dans de nombreux cas par une répartition des risques ou par une structure donnée qui exige précisément un degré très élevé de réassurance, que l'on ne peut pas obtenir dans le pays même en raison de la structure de son marché de l'assurance.

99. Le présent chapitre vise à mettre en lumière ces situations et à justifier l'argument selon lequel, en sus des mesures particulières décrites dans la première partie de la présente étude, certaines autres initiatives englobant l'ensemble du marché national — mesures prises par les compagnies elles-mêmes, action collective du marché ou même intervention de l'Etat — peuvent se révéler utiles. Dans une certaine mesure, elles peuvent avoir pour effet de restructurer les marchés nationaux ou de mettre en place des mécanismes tendant à développer la capacité nationale de prise de risques et, partant, de

restreindre les dépenses nécessitées par la réassurance contractée à l'étranger.

100. Ces mesures répondent au raisonnement suivant: une des principales raisons pour lesquelles la réassurance est contractée à l'étranger est, de toute évidence, la nécessité de suppléer à la capacité limitée du marché intérieur. Or, il ressort de la première partie de cette étude que la capacité de chacune des compagnies d'assurance est déterminée par la mise en commun de différents risques et le fait qu'ils sont concentrés entre les mains d'une même compagnie. L'importance et le nombre des risques varient d'ordinaire d'une compagnie à l'autre et aussi d'un pays à l'autre; le portefeuille d'une compagnie opérant sur un marché de dimensions réduites où les assureurs sont nombreux et où la concurrence est particulièrement âpre, sera inévitablement très différent de celui d'une compagnie jouissant d'un monopole complet dans un grand pays; leur capacité de conservation respective et leurs besoins respectifs en réassurance seront également très différents.

101. L'importance des besoins en réassurance, estimés pour l'ensemble d'un pays, diffère donc en fonction des caractéristiques des portefeuilles des diverses compagnies opérant dans ce pays, et ces caractéristiques sont à leur tour déterminées par la structure de l'offre d'assurance. Dans beaucoup de pays en voie de développement, le problème de la réassurance se ramène au fait que ces structures ont rarement été mises en place en fonction de la nécessité de conserver des risques. Il vaut donc la peine de voir dans quelle mesure les structures actuelles des marchés de l'assurance directe dans les pays en voie de développement se prêtent à la fixation de niveaux acceptables de conservation et, dans le cas contraire, quelles sont les modifications qui devraient être apportées à ces marchés pour qu'ils remplissent mieux les fonctions que l'on attend d'eux.

102. L'objectif étant de conserver dans le pays le plus grand nombre d'affaires qu'il est techniquement possible, sans nuire à la stabilité des entreprises d'assurance — les pays où il est nécessaire de modifier tout d'abord certaines structures du marché sont ceux où les assureurs étrangers opèrent en exclusivité, puisque la capacité des succursales et des agences étrangères est pratiquement nulle d'un point de vue purement local. On pourrait soutenir qu'il n'y a pas lieu d'examiner le cas de ces

compagnies lorsqu'on étudie les problèmes de la réassurance; le fait est que, pour elles, il n'existe pas, au sens strict, de problème local de réassurance puisque les affaires qu'elles traitent font partie du portefeuille global de leur siège social à l'étranger. Mais dans la mesure où l'intervention de l'Etat dans le domaine de la réassurance, telle qu'elle est examinée dans les chapitres ci-après, peut engendrer une certaine capacité nationale pour ce type d'opérations, il convient d'examiner dans ce contexte le cas des compagnies étrangères.

103. En dehors du cas particulier de ces sociétés, il faut convenir que le volume de rétention des assureurs nationaux dans les pays en voie de développement est généralement très faible. Bien qu'il ne soit pas possible de citer des chiffres précis à cet égard, en raison de la pénurie actuelle de données comparables⁹, un certain nombre d'indications permettent de penser que, dans de nombreux pays, la rétention nationale globale est très faible, en particulier dans les pays où il n'existe aucune institution nationale de réassurance. Naturellement, le pourcentage de la rétention varie en fonction de la branche ou de la catégorie d'affaires, mais nombreux sont les pays où il atteint rarement un volume global représentant plus de la moitié du volume total des affaires traitées par les assureurs nationaux.

104. Si le niveau de la conservation est aussi faible aujourd'hui dans beaucoup de pays en voie de développement, c'est que la répartition des risques est trop restreinte pour constituer une protection contre les fluctuations excessives; on pourrait donc penser qu'à mesure que cette répartition s'élargira, parallèlement à la croissance économique de ces pays, la capacité de conservation augmentera automatiquement et le besoin de réassurance deviendra moins impérieux qu'à l'heure actuelle. Cette hypothèse semble d'ailleurs corroborée par une tendance dont la plupart des pays industrialisés ont fait l'expérience. Le fait est, comme on le verra dans le chapitre II, qu'un accroissement du volume des affaires résultant de la croissance économique peut contribuer à une augmentation de la capacité comme elle peut aussi renforcer la position des compagnies d'assurance directe qui négocient avec des réassureurs étrangers la cession de leurs excédents d'assurance. La combinaison des deux facteurs (diminution du volume des affaires cédées et de leur coût) se traduirait donc par une réduction progressive du coût de la réassurance, en valeur relative et absolue.

105. Malheureusement, le contraire peut fort bien arriver aux marchés d'assurance qui ne parviennent pas à se développer au même rythme que l'évolution économique et sociale dans les pays considérés. Pour beaucoup de ces marchés, un taux donné d'expansion industrielle se traduit immédiatement par un montant beaucoup plus élevé du coût total de la réassurance à l'étranger, tant en valeur relative qu'en valeur absolue. Bien que les facteurs mentionnés au paragraphe 104 puissent intervenir comme

prévu dans les pays en question — et l'on peut même supposer que, sans cela, le coût de la réassurance y atteindra un niveau encore plus élevé, ces facteurs positifs ne sont pas suffisamment puissants pour contrebalancer l'influence d'autres facteurs négatifs qui, dans l'ensemble, tendent à faire considérablement augmenter le coût de la réassurance en devises.

106. Il ressort par exemple, de la situation de l'assurance incendie dans plusieurs pays en voie de développement, que beaucoup de biens privés existants ne sont pas assurés et que les petits portefeuilles couvrant de petits risques d'incendie ordinaires sont débordés par les nouveaux risques (caractérisés par une forte concentration et par des engagements très élevés) qui résultent du développement industriel et qui ne se prêtent pas à une mise en commun avec le type de risques anciennement assurés. Qui plus est, en raison de la faiblesse générale du marché sur le plan technique, les compagnies d'assurance sont souvent incapables de procéder à une évaluation correcte de ce qui constitue un risque d'incendie indépendant et de ce que doit être la couverture de réassurance correspondante. Il en va de même dans d'autres branches d'assurance, où les risques nouveaux qu'engendrent les progrès de la technique sont sujets à une évolution si rapide et si radicale — de même que l'intensité des sinistres éprouvés — que l'on constate dans les pays en voie de développement une tendance à en conserver de moins en moins pour compte propre ou même à les céder presque entièrement à un réassureur étranger.

107. Quelques-uns des problèmes auxquels les pays en voie de développement ont maintenant à faire face dans le domaine de la réassurance ou auxquels ils auront probablement à faire face dans un avenir peu éloigné, sont de même nature que ceux que l'industrie des assurances a dû affronter dans les pays développés à divers stades de son développement. Les assureurs des pays industrialisés ont dû lutter continuellement pour suivre les progrès du nouvel environnement économique et social, par une adaptation permanente des structures. Les fusions de sociétés et les concentrations de marchés récemment intervenues dans certains pays développés illustrent bien les efforts faits dans ce sens. Dans ce même but, des modifications importantes touchant le système de contrôle de l'Etat ont également été encouragées et mises au point dans les pays développés. Lorsque les compagnies étaient conscientes qu'elles n'avaient pas encore la capacité pour absorber individuellement les risques croissants, elles ont créé des pools et pris d'autres arrangements collectifs, parfois avec la collaboration directe de l'Etat, dans certains cas même sur un plan multinational.

108. Pour satisfaire les besoins des pays en voie de développement dans ce domaine, il faudrait sans doute qu'une évolution analogue se produise au niveau national comme au niveau régional. Or, pour diverses raisons, il se peut que l'intensité de ces besoins diffère beaucoup d'un pays à l'autre. En effet, dans les pays avancés, l'industrie de l'assurance a évolué graduellement au cours des deux ou trois derniers siècles, parallèlement à l'évolution industrielle et sociale qui s'est faite, elle aussi, progressivement, alors que les pays en voie de développement sont en train de passer directement, sans aucune

⁹ Voir le paragraphe 3 d de la résolution 42 (III) de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (voir note 2 ci-dessus), où il est recommandé d'adopter le système international unifié de statistique de l'assurance proposé par le secrétariat de la CNUCED dans son rapport intitulé *Institution sur le plan international d'un système unifié de statistique de l'assurance* (publication des Nations Unies, numéro de vente F.72.II.D.9).

étape intermédiaire, d'une vie économique préindustrielle fondée sur l'utilisation d'une main-d'œuvre abondante à une économie exposée aux risques d'une technologie moderne, coûteuse et concentrée qui exige une adaptation accélérée à ces circonstances nouvelles. Or il y a peu d'indications qu'un tel processus d'adaptation ait seulement été amorcé. Bien au contraire, dans de nombreux pays en voie de développement, l'industrie de l'assurance continue à se caractériser par des méthodes désuètes et des structures rigides.

109. Un certain nombre de facteurs contribuent à entretenir cette situation. Dans beaucoup de pays en voie de développement, le marché est fractionné en un nombre excessif de petites entreprises qui sont essentiellement contrôlées par des familles ou des particuliers. L'expansion de ces compagnies au moyen, par exemple, de la fusion avec d'autres ou d'une augmentation du capital, représente une menace pour ces intérêts et toute mesure de ce genre se heurte donc à une opposition de leur part. En outre, les compagnies hésitent aussi à négocier des fusions, parce que le faible taux des sinistres, les gros bénéfices et les facilités considérables de réassurance à l'étranger auxquelles on a largement recours ont masqué les frais actuellement très élevés de gestion et d'acquisition. Certes, la détérioration graduelle du portefeuille, à laquelle on peut s'attendre dans de nombreux pays en voie de développement, convaincra de nombreux dirigeants d'entreprises qu'il est nécessaire de pratiquer des économies d'échelle et par conséquent de se développer. Mais l'opposition qui ne manquera pas de se manifester de la part des intérêts en place dans les pays développés et dans les pays en voie de développement risque de freiner les efforts qui pourront être faits dans ce sens.

110. Dans certains pays en voie de développement, où opèrent des assureurs nationaux, les compagnies d'assurance sont liées à des groupes commerciaux et financiers pour lesquels les affaires d'assurance ne représentent qu'un moyen de financer les autres branches du groupe. Dans la quasi-totalité des cas, les difficultés dont nous avons parlé, associées à l'absence ou à la pénurie de dirigeants faisant preuve d'esprit d'initiative, à la faiblesse des structures économiques et sociales, à la limitation des ressources financières¹⁰ ne permettent pas de créer le cadre adéquat, dans lequel l'industrie des assurances pourrait se développer de façon saine.

¹⁰ Selon une déclaration faite par M. Henri Konan Bedié, ministre de l'économie et des finances de Côte d'Ivoire, lors d'une conférence donnée à Dakar le 16 novembre 1971 (cité dans le *Bulletin de l'Afrique noire*, Paris, n° 669, 1^{er} décembre 1971, p. 13540). Le Ministre ne se réfère pas au secteur des assurances en particulier, mais il est évident que ses observations s'appliquent à ce secteur de façon tout à fait appropriée. Voir par exemple Commission économique pour l'Amérique latine « La intermediación financiera en América Latina » (E/CN.12/873), p. 51.

111. Le problème est encore plus grave lorsque les compagnies qui sont en théorie des entreprises nationales sont en réalité contrôlées par des intérêts étrangers. Le danger de voir ces intérêts s'ingérer dans une politique de gestion indépendante et faire pression pour que, par exemple, un volume d'affaires plus important qu'il n'est strictement nécessaire soit réassuré auprès de l'entreprise intéressée se fait sentir en permanence. Une telle situation peut se présenter, non seulement du fait de la participation financière au capital d'une compagnie, mais aussi lorsque cette dernière dépend trop étroitement de l'assistance technique. Nul doute que des réassureurs spécialisés de pays développés ont rendu et continuent de rendre des services techniques très utiles aux compagnies d'assurance des pays en voie de développement; mais cette assistance s'accompagne parfois de certaines conditions qui portent atteinte à la liberté et aux intérêts de ces compagnies dans le domaine de la réassurance.

112. Comme le laissent entendre les considérations exposées plus haut, l'augmentation du coût de la réassurance est inhérente au processus de croissance économique et certains des effets secondaires de ce processus ne peuvent pas être modifiés de façon appréciable. On sait bien que, dans les pays en voie de développement comme dans les pays avancés, le développement économique entraîne une augmentation du transfert des risques au travers des frontières et qu'en conséquence les opérations de réassurance prennent de plus en plus un caractère international. Toutefois, on pourrait parfois corriger cette tendance, pour peu que l'on modifie la structure des marchés d'assurance en stagnation et que l'on parvienne à éliminer leur rigidité et leur résistance.

113. Dans ce contexte, de nombreux pays en voie de développement pourraient obtenir des résultats positifs s'ils examinaient la possibilité de concentrer leur marché de l'assurance en éliminant les compagnies les moins aptes à augmenter la capacité de ce marché afin de favoriser un renforcement appréciable des autres compagnies. Cette concentration fait l'objet du chapitre II ci-après. Les autres chapitres de cette deuxième partie de l'étude sont consacrés à l'examen de diverses autres mesures collectives qui contribuent à une meilleure utilisation de la capacité nationale, contrairement aux pratiques actuelles, lesquelles ont souvent pour effet de limiter cette capacité à celle de la compagnie particulière qui souscrit le risque. La possibilité d'associer diverses compagnies nationales à la couverture des risques est examinée au chapitre III (coassurance et plans d'échange de rétentions) et au chapitre IV (pools nationaux). Les institutions nationales de réassurance, qui visent les mêmes objectifs, sont examinées au chapitre V. Enfin, on examine au chapitre VI la possibilité d'étendre l'application des diverses mesures proposées aux niveaux régional et sous-régional.

Chapitre II

CONCENTRATION DU MARCHÉ DE L'ASSURANCE

114. Le principe selon lequel la capacité de conservation augmente généralement en fonction du nombre de risques indépendants contenus dans un portefeuille donné, n'a pas besoin d'être démontré. Les affaires d'assurance ont pour base la mise en commun d'un certain nombre de risques distincts, indépendants les uns des autres : cette base comporte donc un aspect quantitatif particulier qui laisse entendre, non seulement que le système ne fonctionnera pas si la quantité des risques groupés est insuffisante, mais aussi que l'efficacité du système est liée à la quantité des risques assurés ou, mieux, à l'importance relative de chaque risque particulier par rapport au nombre total de risques.

115. Quand la base évoquée ci-dessus ne peut être obtenue que dans une mesure insuffisante, le montant réel des sinistres pour lesquels la responsabilité de l'assureur est engagée s'écarte sensiblement des montants qu'il avait prévus — ce qui est important du fait que ces montants ont généralement servi à calculer les taux de prime; la solvabilité de la compagnie, ou en tout cas son développement régulier, risquent donc d'être gravement compromis par des fluctuations, lesquelles, comme il a été indiqué au paragraphe 7 ci-dessus, s'éliminent nécessairement lorsqu'une partie des risques est transférée à un réassureur. On peut donc en conclure que non seulement la réassurance et l'expansion du volume des affaires ont des effets similaires, mais que ces deux facteurs agissent selon le même principe. Ce qui importe réellement, c'est de veiller à ce que le rapport entre chacun des montants distincts assurés et le nombre total de risques indépendants que contient le portefeuille reste suffisamment faible. On peut dire d'une manière générale que la réassurance a pour effet d'abaisser ce rapport en diminuant son numérateur (le montant assuré) et qu'on peut obtenir la même réduction en élevant le dénominateur (le nombre de risques couverts).

116. Il existe encore d'autres facteurs qui peuvent contribuer à compenser les fluctuations aléatoires et, partant, à restreindre les besoins de réassurance; ce sont notamment : le chargement de sécurité des taux de prime, qui joue à cet égard un rôle important; l'existence d'une réserve financière spécialement prévue pour faire face à ces fluctuations statistiques; l'expérience acquise par la compagnie et l'aptitude de son personnel technique à répondre aux exigences d'une tarification et d'une souscription judicieuses. Cependant, pour simplifier le problème étudié ici, nous laisserons provisoirement de côté ces facteurs additionnels.

117. Le problème étant ainsi simplifié, il apparaît que les moyens d'obtenir la stabilité financière et de permettre à l'assureur de remplir son rôle convenablement sont soit

une expansion du volume de ses affaires, soit une réassurance renforcée. L'expansion accroît directement le potentiel d'absorption de risques ou capacité de conservation, tandis que la réassurance écarte tout ce qui excède cette capacité. L'expansion et la capacité de conservation sont très étroitement liées; la théorie des probabilités, qui sert de base au mécanisme de l'assurance, nous apprend qu'on peut établir entre les deux une fonction mathématique simple. Cette fonction montre que lorsque les catégories de risques et les montants assurés restent invariables, si le nombre de risques assurés est multiplié par un facteur déterminé, on peut multiplier le pourcentage des affaires retenues pour compte propre par la racine carrée de ce facteur. Par conséquent, si le nombre de risques identiques et indépendants les uns des autres assurés par une compagnie donnée est multiplié par 2, le pourcentage des affaires retenues pour compte propre peut être multiplié par 1,4 qui est la racine carrée de 2 (ce qui revient à l'augmenter de 40%). Un triplement du nombre de risques multiplie la capacité de conservation initiale par 1,73. Pour doubler cette capacité, le nombre de risques devrait être multiplié par 4.

118. La formule ci-dessus, qui est fondée sur certaines hypothèses, peut induire en erreur si on la considère comme applicable purement et simplement aux portefeuilles effectifs, car ceux-ci comportent généralement un certain nombre d'éléments dont il n'est pas tenu compte dans les hypothèses, à savoir des risques d'importance et d'amplitude très inégales ainsi que des engagements accumulés qui, tout en étant couverts par des polices différentes, sont parfois touchés par un même événement. Dans ces derniers cas, qui sont assez fréquents, les conditions d'indépendance complète des différents risques compris dans un portefeuille ne seraient plus remplies et de ce fait, la formule énoncée au paragraphe 117 ne serait pas applicable. Dans la pratique, la théorie dite « des risques collectifs » a l'avantage de correspondre plus exactement aux particularités que présentent en réalité les portefeuilles d'assurance. L'application de cette théorie montrerait qu'en fait, dans les cas courants, un doublement du nombre de risques ne permettrait d'augmenter la capacité de conservation initiale que d'un pourcentage beaucoup plus faible que les 40% mentionnés plus haut. Mais il importe de signaler ici qu'il n'existe aucune contradiction entre les deux théories; bien au contraire, toutes deux apportent la preuve mathématique de l'assertion empirique selon laquelle plus les risques sont nombreux, plus les résultats seront réguliers et, partant, moins on aura besoin de réassurance.

119. La mesure dans laquelle l'accroissement de la capacité de conservation des compagnies influe sur leur

portefeuille dépend, bien entendu, du potentiel initial de chacune d'elles — celui qu'elle avait avant l'accroissement en question. On peut dire, d'une manière générale, que s'agissant de vastes portefeuilles, dont la capacité de conservation était déjà considérable par rapport à l'importance des risques assurés, l'augmentation des pleins de conservation n'influera pas sensiblement sur le volume des primes pour compte propre, du fait que le potentiel additionnel permettra simplement d'augmenter les parts retenues pour compte propre sur les polices relativement peu nombreuses qui excédaient les limites déjà élevées des pleins. En revanche, l'augmentation de la capacité aura des incidences très sensibles dans le cas de portefeuilles ou de compagnies de petite ou de moyenne envergure, car elle affectera un très grand nombre de contrats d'assurance qui dépassaient jusqu'alors les plafonds peu élevés des pleins fixés avant l'accroissement du nombre de risques. Parfois, cependant, la structure des portefeuilles des grandes et petites compagnies n'est pas la même, du fait que les premières assurent habituellement des risques industriels comportant des engagements importants, alors que les secondes se spécialisent dans les petites polices familiales. Lorsqu'il en est ainsi, l'accroissement du portefeuille des petites compagnies n'a pas des incidences aussi accusées qu'il est indiqué ici. Mais ce cas est rare, surtout dans les pays en voie de développement, et l'on peut considérer que d'une manière générale, le raisonnement est exact.

120. Les observations qui précèdent donnent une idée des avantages que peut présenter la fusion des compagnies d'assurance dans les pays en voie de développement, dont les marchés de l'assurance sont caractérisés par l'existence d'un trop grand nombre de compagnies petites et faibles. La fusion de compagnies d'assurance est un moyen efficace d'obtenir une capacité accrue par rapport à la capacité globale des compagnies prises dans leur ensemble et, par conséquent, du marché national tout entier. Des résultats analogues peuvent être obtenus par des transferts de portefeuilles, à condition que ces transferts impliquent une fusion parallèle de leurs réserves et des autres fonds qui ont été affectés à la résorption des fluctuations des portefeuilles transférés.

121. L'influence de la concentration du marché sur la capacité n'est pas due uniquement au jeu des mécanismes statistiques exposé ci-dessus, mais aussi à celui de facteurs commerciaux qui agissent dans le même sens. En effet, cette concentration est parfois à l'origine d'économies d'échelle et pourrait aussi entraîner une économie notable de personnel qualifié, élément rare, en général, dans les pays en voie de développement. En outre, la tâche des autorités de surveillance chargées du contrôle des assurances s'en trouverait facilitée.

122. Si importants que soient les avantages de la concentration du marché pour le pays tout entier et pour l'industrie de l'assurance en général, le problème fondamental n'en est pas moins la répugnance des compagnies d'assurance privées existantes à prendre elles-mêmes, individuellement, l'initiative d'une politique tendant à cette concentration. Pour un certain nombre de ces compagnies, et notamment pour celles qui ont un capital social relativement modeste et sont les premières candidates à l'absorption, la concentration met en cause leur

raison d'être. A cause de cette attitude à l'égard de la concentration, il est indispensable que l'Etat favorise ce mouvement par des incitations et des encouragements. Toutefois, dans certains cas, quand le marché s'obstine à ne prendre aucune mesure de sa propre initiative, l'intérêt général du pays intéressé peut justifier l'emploi de moyens plus coercitifs. En fait, quelques pays en voie de développement ont déjà établi un certain nombre de directives dans ce domaine et, comme on le verra ci-après, il y a plusieurs manières de concevoir et de concrétiser les méthodes et les incitations visant à l'expansion de la capacité nationale.

123. Les exemples, cités ci-dessous, des marchés de l'assurance de trois pays (Brésil, Maroc, Espagne) montrent tous les trois que la capacité de rétention des marchés en question était minime et qu'un recours excessif à la réassurance y était de règle. Il n'est pas dans l'intention du secrétariat de la CNUCED d'évaluer la justesse ou les chances de succès des mesures adoptées ou envisagées dans les pays en question pour éliminer ces distortions, mais plutôt d'en faire état pour illustrer les problèmes concrets qui se posent dans un très petit nombre de pays et les diverses approches que ces pays ont envisagées. D'autres pays en voie de développement pourront tirer des problèmes et des méthodes ainsi examinés des enseignements applicables à leur propre cas.

124. Au Brésil, tout d'abord, où environ la moitié des primes émises dans le pays l'était par 22 compagnies d'assurance tandis que l'autre moitié l'était par 156 compagnies, les pouvoirs publics ont prescrit en 1970 un certain nombre de mesures visant à remédier aux distortions du marché qui résultaient de cette structure anormale. Comme on l'a signalé à l'époque, ces distortions étaient principalement marquées par la forte concurrence que les petites compagnies se faisaient entre elles, la faiblesse financière de ces compagnies et leurs coûts élevés de production et d'administration. Mais le problème fondamental était celui de la capacité. En favorisant les regroupements et les fusions, l'Etat a cherché en premier lieu à rendre les entreprises capables de retenir pour compte propre des parts plus importantes des engagements correspondant aux risques assurés¹¹, ce qui exigeait que l'offre d'assurance émane d'entreprises moins nombreuses et plus saines¹².

125. Une disposition importante, propre à stimuler les fusions, concernait spécialement les pleins de souscription et de rétention qui sont, on le sait, fixés par l'administration pour toutes les entreprises d'assurance établies au Brésil¹³. Ces pleins seront égaux ou supérieurs à la somme des pleins établis par chacune des entreprises initiales. Un nouveau calcul de ces pleins aura lieu sur la base du bilan annuel de l'entreprise issue de la fusion. De plus, le capital social minimal dont doivent disposer ces entreprises a été augmenté. Des facilités financières et fiscales leur seront accordées par l'Etat et par l'Institut de réassurance du Brésil (IRB): elles seront exemptées

¹¹ Voir *Revista do IRB*, Rio de Janeiro, n° 185, février 1971, p. 5.

¹² *Ibid.*, n° 183, octobre 1970, p. 2.

¹³ Voir *Législation et contrôle des assurances dans les pays en voie de développement* (publication des Nations Unies, numéro de vente F.72.II.D.4), deuxième partie, par. 228 à 233.

par l'Etat des impôts et des droits qui frappent généralement les fusions d'entreprises, et l'Institut augmentera la part de la nouvelle entreprise issue de la fusion dans les rétrocessions qu'il répartit sur le marché national et lui accordera une aide technique et financière, notamment des moyens de réassurance automatique, des facilités de paiement pour les soldes dus au titre de la réassurance, etc. En sus de toutes ces mesures, aucune nouvelle autorisation d'opérer ne sera délivrée afin de réfréner l'accroissement de toute offre qui serait déjà excessive¹⁴. L'industrie brésilienne de l'assurance, que toutes ces mesures auraient touchée, a réagi de façon très positive par l'intermédiaire de la Fédération de l'assurance.

126. Au Maroc aussi, un certain nombre de mesures énergiques visant à la concentration du marché ont été promulguées récemment. Mais là, il semble que le gouvernement ait laissé aux compagnies l'initiative des mesures qu'elles jugeraient appropriées et que le législateur ait voulu s'attaquer à la source des difficultés, c'est-à-dire à l'insuffisance du volume des affaires¹⁵. La clause essentielle des dispositions législatives adoptées en 1969 prévoit que les autorisations d'opérer seront retirées aux entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires annuel inférieur à 4 millions de dirhams. La plupart de ces entreprises devront donc soit se regrouper afin de remplir les conditions requises pour recevoir l'autorisation d'opérer, soit se mettre en liquidation. Le but des mesures prises à cet égard n'est pas seulement d'assainir le marché et d'imposer aux compagnies restantes une ligne de conduite correcte, mais aussi de permettre à l'ensemble du marché de retenir un pourcentage plus élevé des risques souscrits, ce qui restreindra désormais les besoins de réassurance.

127. L'Espagne est également un des pays où l'insuffisance de la capacité a incité les autorités compétentes à envisager un certain nombre de mesures tendant à la concentration du marché de l'assurance. Celui-ci comprend actuellement 700 entreprises différentes dont la majorité ne dispose guère que d'un volume de rétention insignifiant¹⁶. Avec sa structure actuelle, le marché dépend dans une large mesure des possibilités de réassurance à l'étranger. Pour alléger la charge considérable que cette situation fait peser sur la balance des paiements et favoriser l'assainissement de la base de l'industrie nationale de l'assurance, les autorités ont commencé par engager les compagnies d'assurance à adopter un programme librement consenti, propre à renforcer leur situation économique et prévoyant à cet effet l'augmentation de leur capital social et leur regroupement¹⁷. On a examiné par la suite l'opportunité de promulguer des dispo-

sitions légales plus strictes: le capital social des compagnies d'assurance sera obligatoirement porté à 120 millions de pesetas (2 millions de dollars) dont la moitié doit être versée¹⁸. L'application de cette mesure provoquerait immédiatement une modification considérable de la structure du marché. A quelques exceptions près, le capital social libéré ne dépasse pas actuellement 10 à 15 millions de pesetas et il existe de très nombreuses compagnies dont le capital social varie entre 5 et 15 millions de pesetas¹⁹. Les compagnies auraient un an pour se conformer aux nouvelles prescriptions ou fusionner entre elles ou vendre leurs portefeuilles.

128. Les exemples cités tendent à démontrer que tout en différant beaucoup les unes des autres par leur caractère, les mesures propres à résoudre le problème de la capacité, sur lequel repose celui de la réassurance, ont toutes le même objectif: éliminer du marché les petites entreprises non rentables qui empêchent les entreprises plus solides d'atteindre des niveaux d'affaires et de rétention plus satisfaisants. Il apparaît que la mesure la plus directe et la plus rigoureuse — qui, dans beaucoup de pays en voie de développement, n'est d'ailleurs pas nécessairement la plus souhaitable ou la plus appropriée — est celle qui consiste à exiger des compagnies existantes un volume d'affaires minimal dans un délai très limité²⁰. L'obligation de porter le capital social à des niveaux sensiblement plus élevés produit pratiquement le même effet puisque, comme on l'a vu plus haut, non seulement l'augmentation de l'actif libre est par elle-même productive de capacité, mais il semble qu'on ne puisse pratiquement faire appel à de nouveaux fonds pour satisfaire à ces prescriptions que dans la mesure où il doit en résulter une expansion parallèle des affaires et où l'on peut raisonnablement prévoir que les nouveaux capitaux ainsi investis rapporteront autant que s'ils étaient affectés à d'autres emplois. Il est clair que beaucoup de compagnies touchées par les nouvelles prescriptions s'efforceraient en vain d'obtenir de tels résultats et qu'elles devront finalement fusionner avec des entreprises plus solides ou se mettre en liquidation. Les mesures les moins sévères sont, semble-t-il, celles qui énoncent un certain nombre de dispositions propres à encourager une concentration librement consentie, telles que des incitations fiscales et d'autres avantages d'ordre technique et financier, notamment ceux que peuvent offrir les organismes ou institutions d'assurance et de réassurance de l'Etat, lorsqu'il en existe; mais ces mesures sont sans doute moins efficaces que celles qui sont obligatoires.

129. Il convient enfin de mentionner la possibilité de réaliser une concentration satisfaisante du marché au

¹⁴ Voir note 12 ci-dessus.

¹⁵ Voir *Législation et contrôle des assurances dans les pays en voie de développement...*, deuxième partie, par. 49 et 50, où sont exposées de façon assez détaillée la situation du marché et les mesures correctives prescrites.

¹⁶ *The Review*, Londres, vol. 101, 27 novembre 1970, p. 1364. Il convient cependant de signaler que près de la moitié de ces entreprises sont des petites sociétés mutuelles qui pratiquent l'assurance maladie sur une base géographique très limitée, de sorte que les entreprises d'assurance proprement dites sont en réalité beaucoup moins nombreuses.

¹⁷ *Ibid.*, vol. 100, 26 décembre 1969, p. 1577.

¹⁸ *La Réassurance*, Paris, tome LII, nos 616-617, juin-juillet 1969, p. 246. Pour des raisons inconnues le projet de loi qui contenait ces dispositions n'a pas encore été mis en vigueur.

¹⁹ *The Review*, Londres, vol. 98, 29 décembre 1967, p. 1441.

²⁰ De l'avis d'un groupe d'experts en matière de législation et de contrôle des assurances, que le Secrétaire général de la CNUCED avait réuni en 1971, cette solution ne peut être envisagée « que s'il est absolument nécessaire d'assurer une concentration du marché. Il y a lieu, cependant, de tenir compte des conséquences qu'aurait une telle mesure pour les compagnies locales récemment constituées qui, sans cela, pourraient connaître de sérieuses difficultés » (voir *Législation et contrôle des assurances dans les pays en voie de développement...*, première partie, par. 18).

moyen de la nationalisation, totale ou partielle. En ce cas, le nombre de compagnies opérant sur le marché — qu'il s'agisse d'une seule ou de plusieurs — est, par hypothèse, mieux adapté aux exigences réelles de la demande d'assurance, au lieu d'être le reflet d'initiatives privées individuelles ou de motifs axés sur la réalisation de bénéfices et l'esprit d'entreprise. Toutefois, la nationalisation d'un marché de l'assurance est, le plus souvent, dictée par des considérations politiques ou les impératifs d'un système économique global, et c'est dans ce contexte de base qu'il faut l'étudier du point de vue des pays en voie de développement, plutôt que comme une mesure destinée uniquement à faciliter la solution du problème du coût de la réassurance. On connaît cependant quelques cas où le marché de l'assurance a été nationalisé uniquement pour des raisons commerciales ou techniques (comme en Uruguay) et où les questions de cet ordre l'ont emporté sur toutes les considérations plus générales.

130. Quelles que soient les mesures législatives, administratives et pratiques adoptées en vue de la concentration du marché de l'assurance, il reste encore la tâche de traduire effectivement cette concentration en une augmentation de la capacité de rétention et une diminution des cessions en réassurance. La remarque est moins insinifiante qu'elle n'en a l'air: connaissant la tendance des compagnies actuelles à ne pas utiliser intégralement la capacité dont elles disposent déjà, il y a lieu de craindre que les facteurs susceptibles d'augmenter cette capacité ne soient neutralisés par les routines administratives, la force de l'habitude, les rapports déjà établis avec les compagnies étrangères de réassurance et la perspective de bénéfices satisfaisants provenant des commissions de réassurance qui sont peut-être plus attrayants que ceux des activités assorties de risques. Pour toutes ces raisons, il se peut que le potentiel de rétention reste insuffisamment utilisé dans une mesure relativement plus large qu'à l'époque où la concentration n'avait pas encore commencé. A d'autres égards aussi, qui sont multiples, il faut de toute évidence que les possibilités nées de la concentration soient effectivement mises à profit et que la structure

interne des nouvelles compagnies issues de fusions s'adapte automatiquement aux nouvelles conditions et aux nouveaux besoins.

131. Il ne faudrait pas oublier les effets secondaires auxquels on peut s'attendre par suite de la concentration du marché. A ce sujet, on peut dire d'abord que si la concentration s'effectue par des absorptions inconsidérées et par le libre jeu des facteurs et des mécanismes du marché, il est possible que les groupes financiers survivants ne soient pas nécessairement ceux qui protégeront le mieux les intérêts des assurés et du pays en général. De plus, si la concentration du marché est poussée très loin, il peut en résulter une situation de monopole susceptible de faire monter les prix de l'assurance ou, à tout le moins, de priver les assurés du bénéfice des économies d'échelle réalisées grâce à la concentration. Les services de contrôle devraient surveiller très étroitement ces aspects de la question. D'autre part, il ne faudrait pas ignorer les problèmes que l'élimination d'un certain nombre de compagnies peut créer pour leur personnel.

132. Quelques-uns de ces inconvénients peuvent être évités ou atténués grâce à un contrôle officiel adéquat, et il serait peut-être bon que l'Etat ne laisse pas la concentration du marché de l'assurance dépendre purement et simplement de l'interaction des facteurs financiers, mais intervienne plus directement dans la restructuration du marché. Ce problème est manifestement lié à l'étendue des pouvoirs discrétionnaires dont le contrôleur de l'assurance est investi en vertu de la législation en vigueur. On estime que d'une manière ou d'une autre, ce dernier devrait jouer un rôle très important dans toutes les fusions d'entreprises. Dans certains cas, il peut en prendre l'initiative; dans d'autres, il peut aider à résoudre les nombreux problèmes que pose l'opération et jouer le rôle d'un arbitre impartial entre les intérêts en présence. Il va sans dire que, quelles que soient les mesures adoptées en vue de la concentration du marché, la première doit être d'interdire la création de nouvelles compagnies et de suspendre l'octroi de nouveaux agréments dans les pays où ces mesures sont justifiées.

Chapitre III

COASSURANCE ET PLANS D'ÉCHANGE DE RÉTENTIONS

A. — La coassurance

133. La coassurance consiste en un partage d'un contrat d'assurance entre un certain nombre de compagnies. Il est généralement admis qu'en cas de coassurance, l'une des compagnies se charge d'établir le tarif et de déterminer les modalités et conditions, c'est-à-dire joue le rôle d'apériteur; une note (*slip*) est ensuite adressée aux autres compagnies. S'il arrive fréquemment qu'une police combinée soit émise, il ne faut pas oublier pour autant que l'un des principes les plus importants en matière de coassurance est que la responsabilité de chaque coassureur est individuelle et non solidaire, c'est-à-dire que chaque compagnie est liée à l'assuré par un contrat distinct.

134. La coassurance est un moyen approprié d'intéresser à un risque donné plusieurs compagnies du marché local d'un pays en voie de développement, ce qui entraîne normalement une utilisation plus complète de la capacité du marché. En effet, si une compagnie d'assurance unique acceptait la totalité du risque, cela voudrait dire qu'après avoir retenu son plein et utilisé la capacité que lui donnent les traités, elle devrait, pour le solde du risque, recourir à la couverture de réassurance facultative; tandis que lorsque le risque est coassuré, chaque compagnie retient son plein et utilise la capacité que lui donnent les traités avant qu'il ne soit nécessaire de rechercher une couverture facultative. Il est évident qu'en favorisant la coassurance dans un pays en voie de développement, on augmentera la capacité de rétention du marché. En d'autres termes, le marché national absorbera une proportion plus élevée du risque avant de faire appel à la réassurance à l'étranger.

135. Outre l'utilisation de toute la capacité d'absorption du marché, le pays pourrait retirer de la coassurance d'autres avantages, en particulier si l'on pense au volume des commissions perçues, puisque avec une couverture facultative moindre, le risque rapporte la commission la plus élevée possible. Les compagnies d'assurance autres que la compagnie apéritrice préfèrent souvent participer aux affaires d'autres compagnies par la coassurance, plutôt que par la réassurance, pour la simple raison que la coassurance est généralement moins coûteuse: elle n'implique que le coût effectif de production, tandis que la réassurance donne lieu au versement d'une commission. Il est vrai que dans certains cas, la compagnie apéritrice demande une petite commission supplémentaire visant principalement à couvrir les dépenses d'administration. D'autre part, les compagnies d'assurance que les systèmes de coassurance auront amenées à établir entre elles des contacts directs seront par cela même encouragées à coopérer également dans d'autres domaines, tels que la réassurance et les pools.

136. En temps ordinaire, peu de compagnies d'assurance directe sont en faveur de la coassurance. On a souvent remarqué que les courtiers d'assurance ont contribué plus que les compagnies à répandre ce mécanisme. C'est probablement la raison pour laquelle on a plus souvent recours à la coassurance dans ceux des pays développés à économie de marché où les preneurs d'assurance laissent généralement aux sociétés de courtage le soin de placer les risques pour leur compte — surtout lorsqu'il s'agit de gros risques — et de choisir l'assureur. Dans certains cas, c'est l'assuré lui-même qui, en raison de ses relations commerciales ou pour d'autres motifs, décide d'avoir recours à la coassurance et désigne les compagnies qui doivent participer à la couverture de ses risques. Lorsqu'ils assurent les propriétés domaniales, les gouvernements ont souvent recours à la coassurance partagée entre les compagnies du marché national.

137. Malgré ses nombreux avantages, le système de la coassurance présente aussi quelques inconvénients. Du point de vue de l'assuré, la coassurance implique la nécessité de négocier et de conclure des contrats avec plusieurs assureurs, ce qui n'est pas toujours commode. De plus, comme dans la plupart des cas les coassureurs ne sont pas solidairement responsables, l'insolvabilité de l'un d'eux ne modifierait en rien les obligations des autres, chacun n'étant responsable que pour sa part; si bien que l'assuré serait seul touché. Enfin, en cas de désaccord entre un assuré et ses assureurs, l'assuré devra intenter une action contre chacun des assureurs, à moins que le contrat d'assurance n'habilite la compagnie apéritrice à agir au nom des autres qui seront liées par ses décisions. Une telle clause se rencontre parfois dans les contrats de ce genre.

138. Du point de vue de l'assureur, toute autre compagnie d'assurance est aussi, en général, un concurrent; une compagnie peut donc préférer prendre en charge la totalité d'un risque, afin d'éviter que l'assuré n'entre en relations avec un autre assureur. Une compagnie peut aussi préférer avoir recours à la réassurance facultative pour la part du risque en excédent de ses capacités de rétention et de réassurance et obtenir une commission, plutôt que d'utiliser le mécanisme de la coassurance. Lorsque la coassurance est pratiquée de manière que les compagnies nationales se partagent les risques de pointe et en cèdent une partie à leurs traités, cela peut entraîner un cumul très grave pour les réassureurs participant à quelques-uns des traités nationaux ou à tous ces traités; ces réassureurs pourraient donc être amenés à imposer, pour de pareils traités, des conditions restrictives.

139. Néanmoins, en dépit de ces inconvénients, les principaux avantages mentionnés ci-dessus (par. 134 à

136) suffisent à justifier l'utilisation de la coassurance pour augmenter la capacité d'un marché, d'autant plus que certains des inconvénients majeurs peuvent être évités. Il en est ainsi du risque d'insolvabilité d'un ou plusieurs des coassureurs contre lequel il est possible de se protéger par le moyen des polices conjointes et solidaires par lesquelles un groupe de compagnies s'engagent à assurer conjointement et solidairement une certaine catégorie de risques, chaque compagnie prenant à sa charge une part égale de chaque risque et, en cas de déconfiture de l'une des compagnies, le déficit étant pris en charge par les autres²¹. En donnant au coassureur apériteur des privilèges en matière de commission, on pourrait l'encourager à laisser d'autres compagnies partager le risque. En ce qui concerne la position des réassureurs, il est d'usage pour eux (surtout si ce sont des réassureurs professionnels) de tenir compte par avance du danger de cumul lorsqu'ils participent à plusieurs traités locaux.

B. — Les plans d'échange de rétentions

140. L'un des mécanismes les plus efficaces que l'on ait imaginé pour utiliser pleinement la capacité nationale avant de recourir à la réassurance à l'étranger est le plan d'échange de rétentions. Ce plan est normalement appliqué pour l'assurance incendie, mais rien ne s'oppose à ce qu'il soit étendu à d'autres catégories de risques. Au Japon, par exemple, une variante de ce système est appliquée avec succès pour l'assurance des principales importations maritimes et des exportations de produits en acier²². Mais l'application générale du système à une catégorie particulière de risques pourrait se heurter aux difficultés soulevées par les cumuls inconnus.

141. Alors que la coassurance est généralement pratiquée dans chaque cas sur la base d'un accord particulier, le plan d'échange de rétentions est en substance un mécanisme dans lequel la totalité ou quelques-unes des compagnies nationales d'assurance directe s'engagent mutuellement une fois pour toutes, à ce que chacune,

après avoir pris son plein d'un risque, et avant toute cession à ses propres traités de réassurance, offre aux autres compagnies de participer au risque en jeu pour le montant convenu. En général, on détermine à l'avance les montants minimaux des rétentions des autres compagnies, montants pouvant être soit uniformes soit variables. Ou encore, pour faciliter le fonctionnement du système, les compagnies d'un même marché peuvent décider d'échanger, en quote-part, un pourcentage déterminé des affaires qu'elles souscrivent. Ce pourcentage est normalement le même pour toutes les compagnies, et dans ce cas, la compagnie cédante préparera un compte unique qui sera applicable à toutes les compagnies. Avec ce dernier système, l'objet du plan est moins complètement atteint, mais les tâches administratives sont moindres qu'avec le premier en vertu duquel chaque compagnie cédante doit remplir le plein des autres compagnies au moyen de montants déterminés à l'avance pour chaque risque particulier. Or, lorsque le marché atteint un certain volume, cette procédure risque de se révéler très lourde. Quel que soit le système choisi, il est entendu que chaque compagnie retient pour son propre compte l'affaire cédée dans le cadre du plan. Il est toutefois permis de prévoir, pour cette rétention, une couverture en excédent des sinistres: cela se fait normalement pour compte commun.

142. Les cessions auxquelles procèdent les compagnies dans le cadre de ce plan sont régies par un accord qui stipule les commissions, participations aux bénéfices, etc. En règle générale, c'est à un bureau indépendant ou à un établissement local de réassurance, s'il en existe un, que l'on confie la gestion de ce plan pour le compte des compagnies nationales. Ce bureau établit les comptes périodiques et les états de commissions sur les bénéfices à partir des comptes que lui soumettent les compagnies membres du plan. Les dépenses administratives peuvent correspondre soit aux frais effectivement supportés soit à un pourcentage des primes brutes. Comme les avantages et les inconvénients des plans d'échange de rétentions sont très proches de ceux des pools, il en sera question dans le chapitre IV ci-dessous. Un inconvénient doit toutefois être signalé ici même: ces plans rendent les traités de réassurance de chacune des compagnies moins équilibrés puisqu'il ne reste plus à céder, en vertu des traités, que les risques de pointe.

²¹ Voir R. Riegel et J. S. Miller, *Insurances Principles and Practices*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice Hall, 1966, p. 110.

²² Voir *Proceedings of the Fourth General Conference of the East Asian Insurance Congress*, septembre 1968, p. 151.

Chapitre IV

POOLS NATIONAUX D'ASSURANCE ET DE RÉASSURANCE

A. — Généralités

143. Comme il a été dit au chapitre premier de la deuxième partie de la présente étude, la conclusion d'accords portant sur l'échange d'affaires d'assurance au niveau national mérite d'être entreprise, soutenue et encouragée par les assureurs locaux et les pouvoirs publics. Au niveau local, l'un des mécanismes convenant le mieux à l'échange est le pool. En matière d'assurance et de réassurance, la création de pools est un moyen de rassembler des risques sur une plus grande échelle que ne peuvent le faire isolément les différentes compagnies membres du pool et de les redistribuer entre elles, donc de niveler engagements et primes. Pour parvenir à ce résultat, les assureurs et/ou les réassureurs concluent un accord aux termes duquel les affaires qu'ils souscrivent dans une branche d'assurance donnée sont mises en commun, en totalité ou en partie.

144. Les affaires que l'on met en commun peuvent être d'assurance directe comme de réassurance. Les pools d'assurance directe visent surtout les affaires directes souscrites à l'intérieur du pays, tandis que les pools de réassurance se prêtent également aux affaires de réassurance conclues dans un certain nombre de pays appartenant à la même région (voir par. 182 à 189 ci-dessous). Dans l'une comme dans l'autre catégorie de pools, la compagnie qui cède des risques au pool s'engage, du fait que tous les risques sont partagés, pour une part de tous les risques cédés par toutes les compagnies membres du pool. La part de chaque compagnie est établie en fonction de critères énoncés dans l'accord de pool, qui prennent en considération les capacités de rétention de chacun des membres.

145. On constitue généralement des pools d'assurance directe lorsque le marché doit faire face à l'une des situations suivantes :

a) Couverture de risques d'une amplitude exceptionnellement difficile à prévoir qui ne peuvent être assumés par une seule compagnie, ou de risques d'une dimension très considérable, qui exigent une capacité exceptionnellement importante ;

b) Couverture de risques qui ne sont pas assez nombreux pour permettre à la loi des grands nombres de jouer suffisamment ;

c) Couverture de certaines catégories de risques exigeant des services spécialisés qu'il ne serait pas rentable, pour chaque compagnie prise isolément, de fournir ;

d) Couverture de risques dont on ne connaît pas encore très bien la nature, c'est-à-dire pour lesquels on ne peut

encore déterminer la probabilité de sinistres ou le volume des sinistres en jeu ;

e) Couverture de risques comportant une possibilité de catastrophe.

146. Les pools qui existent actuellement dans les pays développés et dans certains pays en voie de développement illustrent bien les situations énumérées ci-dessus. On peut citer, à titre d'exemple, certains cas dans lesquels des pools ont été constitués : incendies d'une amplitude non prévisible, risques en matière d'énergie nucléaire, cargaisons maritimes et corps de navires, aviation, mines de charbon, crédit, risques ferroviaires, risques pétroliers, accidents du travail, fabrication d'explosifs, grêle, responsabilité des entrepreneurs et pollution par les hydrocarbures. Il est généralement admis que dans les pays développés, la préoccupation exclusive semble être l'utilisation rationnelle de la puissance combinée des compagnies membres, étant entendu que cette puissance représente plus que la simple somme de tous les potentiels individuels des compagnies intéressées.

147. Comme on peut le déduire des paragraphes qui précèdent, le recours au pool d'assurance directe est destiné à résoudre des problèmes tenant à la nature ou au volume des risques et à accroître la capacité de souscription. A cet égard, l'existence de pools peut donc modifier en profondeur la répartition des risques contenus dans le portefeuille de chacune des compagnies membres ou la structure de ce portefeuille et, par conséquent, exercer une influence directe sur les plans et les frais de réassurance de ces compagnies. Si dans les pays développés, la majorité des pools a été créée pour des raisons autres que la nécessité d'abaisser le coût de la réassurance il n'en reste pas moins que l'importance particulière des pools pour les pays en voie de développement tient précisément au fait que les pools nationaux influent directement ou indirectement, mais de façon assez notable, sur les sorties de devises.

148. Que l'influence du pool sur le coût de la réassurance soit ou non d'une importance primordiale, il est évident que lorsqu'une compagnie, dans quelque pays qu'elle opère, adhère à un pool, c'est dans le dessein d'en retirer en définitive une augmentation de sa sécurité dont le prix, autrement, serait le coût de la réassurance. Cette analyse reste valable dans le cas où un pool est créé à seule fin de remédier à une capacité insuffisante des marchés internationaux de la réassurance. En fait, cette expression de capacité insuffisante signifie souvent qu'une compagnie n'a pas la possibilité de se réassurer à un coût compatible avec la prime initiale ou le risque effectivement couru. Il s'agit donc toujours d'abaisser le coût de la

réassurance; de ce fait, les pools méritent toute l'attention et le plein appui des pays en voie de développement.

149. La création de pools dans les pays en voie de développement trouve donc sa justification dans l'existence de nombreux risques qui excèdent la capacité de chacune des compagnies mais que l'on pourrait retenir dans une plus grande mesure à l'intérieur d'un pays à condition d'utiliser la capacité potentielle conjointe de plusieurs compagnies de ce pays; de ce fait, les primes (qui, autrement, auraient dû être transférées à un réassureur étranger) pourraient être partagées entre des compagnies locales. Les pools susceptibles d'assurer cette répartition locale devraient donc être classés au tout premier rang parmi les mesures visant à réduire les dépenses en devises dues à la réassurance.

B. — Principales caractéristiques des pools

150. A condition d'être convenablement organisé et judicieusement géré, le pool peut être un excellent moyen de servir à la fois l'intérêt du pays et celui des compagnies d'assurance qui y participent. Ses principales caractéristiques sont les suivantes:

a) Chaque compagnie, membre du pool, participe aux affaires de tous les autres membres;

b) La responsabilité est répartie entre les membres selon la capacité de chacun;

c) Les capacités de rétention de tous les membres sont mieux utilisées;

d) Les grosses dépenses qu'entraîne le lancement d'opérations dans des domaines nouveaux et inexplorés sont partagées;

e) Les modalités, conditions et tarifs tendent à être coordonnés ou unifiés et, de ce fait, une certaine discipline s'établit sur le marché local;

f) Quelquefois, il y a création d'un bureau spécialisé dans la souscription, qui est un organe du pool placé sous l'autorité commune de la totalité ou de certains des membres, l'objectif étant de limiter les dépenses d'administration qu'impliquent la souscription des affaires et le règlement des sinistres, en particulier dans les branches où des connaissances techniques sont nécessaires;

g) Il est possible de rassembler et d'analyser des statistiques et autres renseignements concernant le volume et la nature des affaires dont s'occupe le pool et d'entreprendre en commun une action dans le domaine de la prévention des sinistres.

151. Toutefois, à moins que l'on n'impose aux membres du pool une stricte discipline en matière de souscription, il est à craindre, dans une certaine mesure, que certains d'entre eux ne soient tentés d'accepter des risques qu'en l'absence d'un pool ils auraient refusés. Ce danger d'apport systématique au pool d'affaires peu avantageuses peut être atténué si le pool est constitué entre compagnies dont les cadres ont suffisamment de relations et de contacts réciproques et dont les politiques de souscription sont coordonnées, de telle sorte qu'il y règne un climat général de confiance. L'un des buts essentiels de la constitution du pool étant de réaliser des bénéfices pour ses membres,

un pool qui subirait continuellement des pertes serait voué à disparaître. Aucun membre du pool ne devrait donc essayer de l'utiliser à son profit au détriment des autres membres.

152. D'autre part, les pools nationaux tendent très souvent à créer un certain cumul de risques qui pourrait se révéler très préjudiciable, surtout dans les domaines où la probabilité de catastrophe est élevée. Il n'est jamais exclu, lorsqu'il existe un pool national, que l'ensemble du marché national ait à supporter une charge plus lourde que ne lui permettent ses ressources financières normales. Par ailleurs, il ne faut pas oublier qu'en cas de pertes lourdes, le dommage subi par l'économie du pays touché ne serait nullement réparé par des réassureurs étrangers, comme cela se serait produit si la couverture avait pris la forme normale d'une réassurance à l'étranger. Il est donc d'une importance capitale que le pool prenne garde aux possibilités de cumul et adopte, s'il y a lieu, pour compte commun, des mesures de protection sous forme de réassurance afin de décharger ses membres des risques de pointe et de catastrophe qui ne peuvent être entièrement écartés. On admet, naturellement, que pareille couverture n'est pas donnée pour rien et implique, pour le pool, un surcroît de dépenses qui impose parfois une lourde charge à certaines petites compagnies participantes.

C. — Le fonctionnement des pools

153. L'organisation, l'objectif et l'étendue d'un pool sont définis dans l'accord de pool ou dans ses statuts, qui stipulent également les droits et obligations de ses membres, le type et l'importance des affaires qui seront mises en commun et contient des dispositions relatives aux conditions, aux cas éventuels de refus, aux frais et aux modes de paiement. Les pools sont généralement spécialisés dans une certaine branche d'assurance ou un type particulier de risque. Toutes les polices d'assurance de cette branche ou se rapportant à ce type de risque qui sont souscrites par les compagnies membres du pool sont cédées à celui-ci, soit pour le montant intégral assuré, soit pour une partie seulement de ce montant. Dans ce dernier cas, le membre peut décider de garder pour son compte propre la partie restante de l'affaire, ou de la céder à un réassureur. Il est évident que dans la plupart des cas les cessions au pool sont automatiques, c'est-à-dire que les gestionnaires du pool n'ont pas le droit de refuser des cessions pourvu que l'affaire ait été initialement souscrite par la compagnie conformément aux conditions du pool. Cependant, les gestionnaires sont autorisés dans certains cas à ne pas accepter certaines cessions. De leur côté, les compagnies appartenant au pool n'ont pas le droit de souscrire des affaires à l'extérieur du pool, autrement dit, elles sont tenues de céder au pool la part convenue des affaires souscrites dans une branche donnée d'assurance, sinon elles auraient la possibilité de sélectionner les risques et le feraient peut-être de façon préjudiciable au pool. Comme on l'a déjà dit (par. 151 ci-dessus), l'existence d'un pool d'assurance promis au succès suppose l'existence d'une certaine discipline en ce qui concerne les modalités et conditions applicables aux affaires souscrites par tous les membres du pool et convenues dans le cadre du pool. C'est pourquoi, habi-

tuellement, les membres du pool reçoivent tous le même manuel de classification, de tarification et d'estimation des risques.

154. L'objectif du pool est de gérer des risques: à cette fin, des risques sont mis en commun et redistribués entre les membres du pool selon des principes convenus à l'avance. Ces principes permettent à chacune des compagnies membres du pool d'avoir sa part de chacun des risques cédés au pool, la répartition s'effectuant soit en fonction du volume des affaires cédées au pool par chaque compagnie, soit en fonction de la capacité de conservation du membre, soit selon tout autre critère établi d'un commun accord. Si le pool ne réunit qu'un petit nombre de compagnies, il est souhaitable que la redistribution des affaires entre ce petit nombre s'effectue de telle sorte que les risques cédés par un membre ne puissent pas lui être rétrocédés. Dans le cas d'une participation plus nombreuse, cette précaution embarrassante n'est plus nécessaire et on peut s'en dispenser.

155. Les pools sont généralement créés dans le but de céder et de redistribuer des affaires proportionnelles (en quote-part ou en excédent de plein), mais ils peuvent éventuellement opérer sur la base de l'excédent de sinistres, c'est-à-dire qu'un pool peut être responsable pour les pertes dépassant un certain montant pour chaque événement, sa responsabilité étant limitée ou illimitée. Il se crée même aujourd'hui de nouveaux types de pools, par exemple des pools de réassurance de cessions facultatives risque par risque. La raison en est que cette forme de réassurance facultative est une opération coûteuse et que les pools constituent le meilleur moyen de réduire les frais au minimum.

156. Du point de vue du fonctionnement, on peut envisager deux types distincts de pools. Le premier type est le pool qui assure le montant intégral des risques d'une branche donnée d'assurance au nom des membres du pool. Ce système revient pratiquement à une opération de coassurance dans laquelle le rôle de l'apériteur serait joué par le pool lui-même. Le second type est celui dans lequel le risque est souscrit par une compagnie puis cédé en totalité ou en partie au pool, cette opération tenant davantage de la réassurance que de la coassurance. Dans ce dernier cas — qui rentre mieux dans le cadre de la présente étude — le pool est un accord interne sans personnalité juridique et n'entre pas en rapport avec les

assurés, les polices étant émises par les membres eux-mêmes, lesquels peuvent être tenus, dans certains cas, d'obtenir l'agrément du pool avant de souscrire des affaires.

157. En règle générale, les pools sont gérés par un bureau central. Cependant, dans certains cas, il n'y a pas de gestion distincte, mais chaque membre gère ses propres affaires pour le compte des autres: chaque membre doit alors envoyer périodiquement des bordereaux et des relevés aux autres. Cette méthode est évidemment compliquée et entraîne une correspondance abondante. L'existence d'un bureau central facilite considérablement les opérations de souscription. Le pool confie souvent à une compagnie gérante le travail administratif lié à son fonctionnement. Dans ce cas, la direction du pool doit déléguer certains pouvoirs à la compagnie gérante qui fonctionne alors comme un secrétariat permanent. Cependant, le secrétariat permanent peut également être un organe spécial indépendant de toute compagnie membre. La solution retenue dépend de considérations financières, du personnel et des installations disponibles. Les pools doivent souvent créer des organes auxiliaires. Ainsi, ceux pour lesquels la tarification est un problème essentiel font souvent appel à un comité des tarifs; dans certains pools, on trouve aussi un comité des sinistres chargé d'évaluer les dommages.

158. Il ressort de tout ce qui précède que, pour le bon fonctionnement d'un pool, il faut que tous les membres — qui certes, comptent tirer des avantages de leur participation — placent l'intérêt commun avant leurs intérêts propres et sacrifient un peu de leur liberté d'action. Dans le cas des pools d'assurance directe, il faut en outre que les affaires cédées au pool aient une certaine homogénéité, sinon dans l'importance des risques, du moins dans leurs caractéristiques, et que les membres du pool appliquent les mêmes principes éthiques et commerciaux. C'est sans doute ce qui explique que les pools soient presque toujours nationaux ou sous-régionaux, c'est-à-dire opérant dans une zone relativement limitée où les conditions du marché sont aussi homogènes que possible. Etant donné que les membres du pool sont et demeurent des concurrents, du moins dans les branches d'assurance dont ne s'occupe pas le pool, il est indispensable que le pool ait une direction absolument impartiale, compétente et souveraine.

Chapitre V

INSTITUTIONS NATIONALES DE RÉASSURANCE, PRIVÉES OU PUBLIQUES

A. — Création d'institutions nationales de réassurance

159. Dans les pays développés, la création de compagnies de réassurance répond habituellement à des objectifs commerciaux, c'est-à-dire qu'elle suppose acquise, sur la base de critères locaux et internationaux, la certitude que la compagnie sera techniquement et commercialement viable. De nombreuses compagnies de réassurance ont été ainsi fondées à l'initiative des compagnies d'assurance elles-mêmes. Toutefois, si les motifs auxquels répondait leur création étaient purement commerciaux, elles n'en sont pas moins devenues des piliers importants de l'économie de leur pays puisqu'elles ont considérablement contribué à fournir une capacité de couverture des risques massifs et complexes, aussi bien dans ces pays que sur le plan international.

160. L'institution de réassurance d'un pays développé n'a donc pas pour objectif essentiel d'influencer la situation de la balance des paiements de ce pays. Dans les pays en voie de développement, d'autre part, il est assez rare que les compagnies de réassurance soient créées sur des bases purement commerciales, et cela pour des raisons qu'il est assez difficile de déterminer car elles peuvent varier considérablement d'un pays à l'autre. L'une des plus importantes est sans doute le fait que dans nombre de ces pays, l'assurance a été pratiquée pendant de longues années par des assureurs étrangers ou par des filiales de compagnies étrangères d'assurance et de réassurance et qu'un réassureur local n'aurait pas pu compter sur un volume normal d'affaires de réassurance, du fait que ces affaires étaient généralement traitées par les sièges sociaux à l'étranger.

161. Quelles qu'en soient les raisons, cette absence presque totale, dans les pays en voie de développement, de compagnies de réassurance créées pour des raisons purement commerciales — en vue de réaliser des bénéfices — a justifié les initiatives qu'ont prises dans ce domaine le secteur public ou l'Etat, et qui ont souvent abouti à la création d'institutions nationales de réassurance, publiques ou contrôlées par l'Etat. Dans certains cas, néanmoins, le secteur privé est invité à souscrire au capital-actions de ces institutions, notamment les compagnies nationales d'assurance, qui sont forcément appelées à devenir les principaux partenaires commerciaux de l'institution de réassurance de leur pays.

162. Sans doute la création d'une institution nationale de réassurance modifie-t-elle en profondeur les liens établis entre le marché et les réassureurs étrangers. Pour ces derniers, les opérations réalisées par cette institution ont pour effet immédiat une réduction du volume des

affaires mais qui est en partie compensée par le fait que les opérations menées par l'intermédiaire de l'institution nationale se solderont sans doute par des résultats plus réguliers. Les réassureurs étrangers peuvent également espérer que le marché fonctionnera avec plus de discipline si les différentes compagnies doivent observer les règlements tarifaires et autres qui émanent souvent du nouveau système. C'est la raison pour laquelle les relations entre les marchés internationaux de la réassurance et les institutions nationales de réassurance s'établissent en général sur une base commerciale normale et donnent parfois lieu à des formes de coopération étroite et fructueuse. Ainsi, loin d'être en butte à de l'animosité, les institutions nationales de réassurance peuvent au contraire compter en principe sur un traitement tout à fait normal de la part des entreprises internationales de réassurance.

163. On peut dire que la création d'institutions nationales de réassurance présente les avantages suivants pour les pays en voie de développement:

a) Les institutions sont généralement créées en vue d'augmenter le plein national de conservation et de réduire ainsi les sorties de devises occasionnées par la réassurance. Elles représentent une nécessité urgente pour les pays en voie de développement, d'autant plus que la plupart d'entre eux ont des programmes de développement qui engendrent une demande toujours croissante de couverture par l'assurance et, naturellement, par la réassurance. Il convient de préciser que le but visé à long terme n'est pas de rendre ces institutions autonomes — bien au contraire, la coopération avec le marché international de la réassurance demeure tout à fait indispensable — mais plutôt de limiter la nécessité de rechercher des couvertures à l'étranger au volume qu'imposent les principes d'ordre technique et la puissance financière du marché. Autrement dit, on ne recherche une couverture à l'étranger qu'une fois le plein national de conservation atteint.

b) La capacité nationale supplémentaire de rétention ou capacité globale de prise de risques est encore augmentée si les risques en excédent de ce que l'institution nationale peut réassurer sont redistribués, jusqu'à un certain niveau, entre les compagnies cédantes nationales. Cette redistribution des risques nationaux entre les compagnies nationales d'assurance directe ne permet pas seulement à celles-ci de récupérer une part importante des primes de réassurance, grâce à ces rétrocessions, mais aussi de diversifier davantage leurs portefeuilles grâce à la rétrocession des risques supplémentaires auxquels elles participent et qui, eux, fournissent la base de tout accroissement de la capacité individuelle.

c) Comme les institutions de réassurance peuvent participer à toutes les affaires souscrites dans le pays, elles peuvent aussi jouer un rôle centralisateur pour le rassemblement de données concernant le marché. De ce fait, une institution nationale de réassurance peut aider efficacement au développement rationnel du marché de l'assurance, car elle peut mettre à la disposition des compagnies locales des renseignements concernant les risques, les tarifs et les sinistres, une connaissance étendue des conditions du marché ainsi que de nombreuses autres informations, connaissances que les compagnies d'assurance directe agissant isolément n'ont pas la possibilité d'acquérir. Cette contribution des institutions nationales de réassurance revêt une importance vitale pour les marchés nationaux de l'assurance qui en sont encore à leurs débuts; en fait, parmi les institutions de réassurance existantes, nombreuses sont celles qui ont pu fournir aux compagnies et aux pouvoirs publics les renseignements complets et détaillés nécessaires à l'organisation du marché. Qui plus est, l'institution de réassurance peut contribuer à éliminer toute concurrence nuisible entre les compagnies locales en asseyant le marché national sur des bases techniques plus saines.

d) Le cas échéant, l'institution de réassurance peut faciliter la création de compagnies nationales d'assurance en fournissant une part de leur capital social et/ou en leur offrant des avis techniques. Toutefois, il faut souligner que cet aspect de l'activité d'une institution de réassurance doit se fonder sur des études de faisabilité technique et économique, car il faut éviter de créer des unités trop petites ou trop faibles dans ce domaine.

e) Très souvent, si les affaires qu'un pays en voie de développement doit céder à l'étranger sont centralisées par une institution nationale de réassurance, celle-ci peut, lorsqu'elle traite avec les réassureurs étrangers, se prévaloir d'une compétence technique et d'un pouvoir de négociation bien supérieurs à ceux des compagnies locales prises isolément. Cette situation peut conduire à l'octroi de meilleures conditions et, par voie de conséquence, à une diminution du montant en devises dépensé pour un même type de couverture. Par ailleurs, on pourra obtenir de cette manière une réciprocité plus grande, sur des bases plus saines, qui amènera aussi une réduction des sorties nettes de devises. Il faut dire à cet égard que les compagnies nationales ne profitent pas souvent de la réciprocité, notamment parce qu'elles manquent d'un personnel qui soit suffisamment compétent en matière de réassurance. En pratique, l'institution nationale de réassurance peut agir comme intermédiaire et comme conseiller pour les compagnies nationales qui s'intéressent aux opérations internationales.

f) La formation de capital destiné aux projets de développement est extrêmement importante pour les pays en voie de développement et les institutions de réassurance jouent en général un rôle considérable en tant qu'organismes d'investissement et de financement. Ces institutions ont la possibilité de faire deux sortes d'investissements: premièrement, elles investissent le capital et les réserves libres qui leur appartiennent, dont une grande partie peut être placée en valeurs à long terme; deuxièmement, elles accumulent des réserves techniques et d'autres fonds d'assurance, qui sont généralement disponibles

pour des investissements à moyen terme. Enfin, l'existence de l'institution nationale de réassurance peut rendre la coopération régionale, dans le domaine de l'assurance, plus facile et lui ouvrir des perspectives plus favorables que si le marché était exclusivement entre les mains de compagnies d'assurance. Ainsi, la création de pools régionaux de réassurance est facilitée lorsque les compagnies des pays intéressés sont représentées par des institutions nationales centrales qui, dans chaque pays, s'occupent de tout un secteur du marché national de l'assurance (voir aussi par. 182 à 189 ci-dessous).

B. — Cessions obligatoires

164. En règle générale, la création d'une institution nationale de réassurance dans un pays en voie de développement est assortie d'un système de cessions obligatoires par les compagnies d'assurance directe (nationales et étrangères) qui opèrent sur le marché. Dans ce système, les autorités fournissent une protection à la nouvelle institution pour lui permettre de démarrer avec un portefeuille suffisamment important. Il faut établir ici une distinction fondamentale entre les institutions à qui l'on octroie un monopole total sur la réassurance et celles à qui est cédée obligatoirement la réassurance d'une fraction donnée et limitée des opérations. Dans le premier cas (dont on trouve surtout des exemples en Amérique latine), les entreprises d'assurance directe sont tenues de réassurer la totalité de leurs excédents auprès de l'institution officielle, le résultat étant que les réassureurs étrangers ne peuvent participer aux affaires traitées dans le pays que par les rétrocessions de l'institution en question. Une variante du système consiste à donner à l'institution la jouissance du monopole uniquement en ce qui concerne les opérations avec l'étranger; dans ce cas, les compagnies d'assurance directe sont autorisées à échanger tout d'abord entre elles leurs excédents et elles n'ont recours aux facilités de réassurance offertes par l'institution que pour la partie restante, qu'elles auraient normalement couverte à l'étranger si cette institution n'avait pas existé.

165. Mais le système de monopole décrit ci-dessus n'est pas le seul qui puisse être envisagé, et, dans la pratique, un nombre relativement faible de pays l'ont adopté jusqu'à présent. Un système plus répandu consiste à obliger les compagnies d'assurance directe, nationales et étrangères, à céder en quote-part à l'institution nationale de réassurance une certaine proportion de leurs risques, de façon que les primes initiales (déduction faite d'une marge destinée à couvrir la part proportionnelle des dépenses administratives et des frais d'acquisition) et les règlements découlant de chaque opération d'assurance effectuée dans le pays soient partagés entre les compagnies directes et l'institution de réassurance, dans une proportion déterminée. Cette proportion est relativement faible: en général, 5 à 30% seulement de chaque risque sont cédés à l'institution de réassurance, la compagnie cédante restant totalement responsable pour le reste. Cet engagement peut être réassuré à nouveau sans aucune restriction, soit facultativement auprès de l'institution nationale de réassurance soit auprès d'autres entreprises nationales ou étrangères de réassurance.

166. Un autre système consiste à prévoir la participation de l'institution nationale à la réassurance des excédents des compagnies directes et à limiter cette participation à un pourcentage donné de ces excédents. Une institution fonctionnant sur ces bases fournirait au marché une assistance efficace — puisqu'elle n'absorberait que ce que les compagnies ne peuvent de toute façon conserver et renoncerait aux petits risques qui n'excèdent pas la capacité des compagnies — tout en évitant de détenir un monopole absolu, qui, dans certains pays, peut être considéré comme incompatible avec la politique économique et sociale et qui introduit une rigidité inutile dans le marché et les mécanismes de l'assurance et de la réassurance. Avec un système de ce genre, une compagnie directe ayant souscrit par exemple un risque de 100 000 dollars, mais dont le plein de conservation ne s'élève qu'à 10 000 dollars, céderait à l'institution un pourcentage déterminé des 90 000 dollars restants. Ce système a déjà été adopté dans quelques pays en voie de développement, dont les assureurs nationaux sont invités à associer l'institution nationale de réassurance à une part de leurs traités de réassurance en vigueur, notamment des traités en excédent.

167. La mesure dans laquelle tel ou tel des systèmes de réassurance décrits ci-dessus est adapté à un pays en voie de développement donné dépend surtout des conditions locales des marchés; c'est dans ce contexte qu'il convient d'étudier les avantages et les inconvénients de chacun des systèmes possibles. Dans toutes les formules, le principe fondamental est que les cessions de réassurance sont obligatoires; aussi faut-il, avant toute décision, réfléchir au fait que le principe lui-même est loin d'être unanimement admis et qu'il est souvent contesté pour plusieurs raisons. Un pays en voie de développement qui veut appliquer ce principe doit donc commencer par étudier très soigneusement les objections qu'il soulève et la mesure dans laquelle elles peuvent être surmontées.

168. Parmi ces objections, il convient de mentionner en premier lieu les résultats inégaux des portefeuilles d'assurance dans un certain nombre de petits pays en voie de développement. Si d'une manière générale, ou tout au moins sur une assez longue période, ces portefeuilles rapportent des bénéfices importants, les résultats peuvent varier considérablement d'une année à l'autre, surtout sur les marchés où s'opère une évolution industrielle rapide ou sur ceux où il se produit de temps à autre des sinistres de caractère catastrophique. A l'appui de cette objection, on a récemment cité l'exemple de l'institution de réassurance d'un pays en voie de développement, qui absorbait une quote-part de 10% du marché national et qui a dû soudain faire face, en 1969, à un taux de sinistres de 107%, entraînant une perte d'environ 500 000 dollars, alors que pendant plusieurs années d'affilée les résultats avaient été très positifs et avaient ouvert des perspectives optimistes pour l'avenir. Une telle situation est loin d'être exceptionnelle. Des expériences de caractère analogue peuvent toucher en particulier les pays en voie de développement les moins avancés.

169. Il en résulte qu'il peut y avoir incompatibilité entre un monopole strict de la réassurance et les conditions du marché. En effet, les risques de catastrophes ou

l'accumulation inattendue de sinistres dans un petit pays peu développé, peuvent avoir de telles répercussions sur l'économie nationale que l'on est en droit de se demander s'il vaut la peine d'absorber la totalité de la capacité nationale d'assurance — ce qui est normalement l'objectif final d'une institution nationale de réassurance. Ces pays auraient peut-être avantage à laisser une certaine marge de participation à la réassurance étrangère. Tout sinistre est généralement synonyme d'un désinvestissement pour l'économie nationale. Si le risque est entièrement conservé dans le pays, il devra être réglé par prélèvement sur les recettes provenant des primes recouvrées par l'assureur ou sur les réserves constituées à cette fin. Toute catastrophe exceptionnelle, même si elle est couverte par des réserves suffisantes, entraînera un désinvestissement brusque, que l'ampleur du risque ait été ou non de nature à justifier une couverture nationale. La soudaineté de cette perte pour l'économie nationale dans son ensemble peut constituer un obstacle à l'application pure des théories en matière d'assurance. L'argument est encore plus valable lorsque l'élément devises joue un rôle important. Dans les risques d'aviation, maritimes, industriels et d'autres branches d'assurance, là où le remplacement des biens endommagés nécessite un déboursement de devises, un plein national de conservation élevé peut entraîner, en plus de ce qui a été dit plus haut, une détérioration grave et soudaine de la balance des paiements, qui peut être particulièrement préjudiciable à l'économie. C'est pourquoi un système supposant une cession obligatoire de réassurance en quote-part peut paraître préférable dans le cas des pays peu développés, tout au moins pendant la première étape du développement de leur marché national d'assurance.

170. La réassurance en quote-part convient aussi particulièrement à une situation dans laquelle ces caractéristiques se combinent avec une forte prédominance d'assureurs étrangers sur le marché national de l'assurance. Les assureurs directs étrangers opèrent dans ces pays par l'intermédiaire de succursales et d'agences, et tout excédent dépassant leur limite de rétention est normalement compris dans les accords globaux de réassurance du siège social. C'est également le système de la quote-part qui permet le mieux d'éliminer les effets défavorables de l'existence de compagnies fictives, c'est-à-dire de celles qui souscrivent des affaires d'assurance et les passent entièrement à des réassureurs étrangers, lesquels sont les seuls preneurs réels des risques. D'autre part, comme même une faible proportion de cessions en quote-part peut impliquer des engagements élevés, il convient de veiller particulièrement à mettre sur pied un plan adéquat de rétrocession à des intérêts étrangers, de manière à éliminer les fluctuations inévitables.

171. On pourrait suggérer aux plus avancés des pays en voie de développement, ceux dont les portefeuilles d'assurance sont soumis à des fluctuations moins prononcées, d'envisager de participer davantage aux affaires de réassurance, une fois réalisées les études de faisabilité appropriées²³. Si ces études permettent de tirer des conclusions assez encourageantes, un système de réassu-

²³ Le secrétariat de la CNUCED est chargé de réaliser ces études, en collaboration avec le Programme des Nations Unies pour le développement.

rance plus actif pourrait être mis à l'étude; mais de toute façon, il ne faut pas perdre de vue les facteurs mentionnés ci-dessus (par. 168 à 170), car ils sont de nature à jouer également dans les pays plus développés.

172. Signalons ici que si l'on choisit un système de cession obligatoire des excédents de sinistres, il ne faut pas oublier que ce système implique généralement moins de stabilité et une moindre dispersion des risques pour le réassureur (et ce pour les raisons mêmes qui font qu'il procure plus de stabilité et de dispersion à la compagnie cédante) parce qu'un système de réassurance en excédent de sinistres ne s'adresse qu'aux risques les plus importants, relativement peu nombreux dans le portefeuille d'une compagnie cédante. Ce problème s'aggrave encore lorsque les tarifs sont trop bas. Les tarifs applicables aux plus gros risques sont généralement insuffisants, ce que les statistiques habituelles du marché révèlent rarement. Pour pouvoir prendre judicieusement et en toute connaissance de cause la décision de créer une institution de réassurance en excédent de sinistres, il convient donc de procéder d'abord à une analyse approfondie des sinistres survenus sur le marché et d'étudier les répercussions possibles d'une insuffisance générale des tarifs combinée à une insuffisance des taux appliqués aux gros risques.

173. Lorsque l'institution de réassurance étend ses activités à la redistribution des risques entre les compagnies nationales cédantes, il convient également de prêter attention aux mesures spéciales de protection qui sont alors nécessaires. Car cette pratique semble particulièrement propre à surcharger le marché national de l'assurance et, à cet égard, un certain nombre de considérations méritent d'être retenues, notamment les suivantes: tout d'abord, du point de vue de chaque compagnie recevant une rétrocession de l'institution de réassurance, toute augmentation du nombre des risques doit s'accompagner d'une augmentation déterminée des réserves libres, pour parer aux fluctuations marginales auxquelles l'augmentation de capacité peut donner lieu. Il est vrai que ces fluctuations marginales s'atténueront à mesure qu'augmentera le nombre des risques compris dans le portefeuille, de sorte que l'on pourra progressivement réduire les réserves libres, mais seulement en termes relatifs; en termes absolus, ces réserves devront continuer d'augmenter. En second lieu, le marché risque d'être surchargé dans son ensemble; cette éventualité appelle des mesures de protection par la réassurance, et certains signes permettent de penser que bien souvent, c'est parce que l'on n'a pas choisi assez soigneusement ces mesures que l'on s'est heurté à toute sorte de difficultés. Pour atténuer les effets défavorables des cumuls de risques — retenus par l'institution de réassurance ou rétrocedés au marché national — il est possible qu'une combinaison optimale de garanties se révèle nécessaire, ces garanties devant être fournies par des réassureurs étrangers à un prix aussi bas que possible.

174. Un autre point dont il importe de tenir compte, c'est qu'en dépit des considérations d'intérêt public dont elle s'inspire, l'institution nationale de réassurance doit s'efforcer d'être aussi indépendante et aussi soucieuse de rentabilité que possible sans que l'intérêt général du pays ait à en souffrir. De plus, si le coût de la réassurance ne

doit pas être le seul ni même le principal critère de gestion, il conviendrait que la direction des institutions de réassurance limite néanmoins les dépenses d'administration, de manière que la commission octroyée aux compagnies cédantes soit plus ou moins analogue à celles qu'offrent les réassureurs commerciaux extérieurs.

175. On pourrait être tenté de dire qu'il serait préférable, au début, de n'instaurer le système de la cession obligatoire que dans les branches d'assurance les plus rentables et les plus équilibrées, pour en étendre ensuite plus largement le domaine d'application et retenir un programme plus ambitieux. Cela n'est cependant pas recommandable, car une telle limitation aurait des répercussions défavorables sur les compagnies d'assurance. Mieux vaut que la cession soit obligatoire pour un même pourcentage de toutes les affaires d'assurance existant sur le marché et, si certaines branches ne sont pas rentables, l'organisme de réassurance, au lieu de s'abstenir d'y participer, doit s'efforcer de remédier à la situation en usant de son influence et en utilisant les informations et statistiques dont il dispose, pour le plus grand bénéfice du marché.

C. — Les préalables de la création d'une institution de réassurance

176. Avant de créer une institution de réassurance dans un pays en voie de développement, il convient de procéder à une étude de faisabilité en s'attachant aux conditions de viabilité d'une telle institution qui sont, essentiellement, les suivantes:

a) Le marché local doit être suffisamment important pour procurer à l'institution un portefeuille de base pendant ses premières années d'existence;

b) L'institution doit être dotée d'un personnel technique qualifié et la formation de ce personnel doit être planifiée en fonction des besoins présents et futurs;

c) L'institution doit disposer d'un support financier qui lui donnera une assise suffisante sur le marché local et l'envergure nécessaire pour opérer sur le marché international;

d) Il importe au plus haut point que les modalités et conditions dont la cession est assortie soient jugées satisfaisantes par les compagnies cédantes, nationales et étrangères, qui opèrent dans le pays, de manière qu'indépendamment de la cession obligatoire, l'institution puisse attirer des affaires facultatives;

e) L'institution de réassurance doit avoir, du point de vue financier, toute liberté pour traiter avec l'étranger, et aucune restriction ne doit être apportée à sa liberté de mouvement sur le marché international;

f) L'institution et son personnel doivent inspirer confiance en respectant les traditions en matière de réassurance internationale;

g) L'institution doit s'efforcer de faire preuve d'indépendance politique dans ses relations d'affaires, ne fût-ce que pour maintenir une ligne d'action stable;

h) Pendant les premières années, il faut donner à la constitution de réserves la priorité sur la distribution de bénéfices;

i) L'institution doit déborder le cadre national ou régional pour opérer sur le marché international dès qu'elle a acquis suffisamment d'expérience, à condition

que son personnel soit en mesure de prendre en main ce type d'affaires;

j) Le placement des fonds d'assurance doit concilier les exigences techniques et l'intérêt du développement économique du pays.

Chapitre VI

COOPÉRATION RÉGIONALE ET SOUS-RÉGIONALE

A. — Objectifs de la coopération régionale

177. Les diverses mesures proposées dans les chapitres précédents visent à améliorer les modalités et conditions de la réassurance obtenue par les pays en voie de développement, tant à l'échelon de la compagnie qu'à l'échelon national. En ce qui concerne ce dernier, nous avons proposé un certain nombre de mesures collectives qui se traduiraient notamment par une diminution relative des besoins globaux de l'industrie nationale des assurances en couverture sous forme de réassurance à l'étranger, et par une économie correspondante de devises. Toutefois, il se peut que certaines de ces mesures ne soient pas applicables à tous les pays en voie de développement — à ceux, par exemple, dont le marché de l'assurance est très limité — non plus qu'à des catégories déterminées de risques relativement rares qui ne peuvent être que partiellement absorbés par un marché national. Dans ces cas, ce qui est impossible à l'échelon national deviendrait peut-être réalisable dans le cadre d'une coopération régionale au sein d'un groupe de pays en voie de développement. La coopération entre pays en voie de développement dont il est question ici peut devenir, d'une manière générale, un moyen très efficace de réduire les dépenses en devises de l'ensemble de la région ou sous-région.

178. En effet, si un certain nombre de pays en voie de développement mettaient en commun une partie de leurs risques nationaux, risques qu'ils s'efforcent, selon le système actuel, de réassurer en masse sur les marchés internationaux de la réassurance, les capacités nationales de ces pays, si faibles soient-elles, seraient mieux utilisées et le montant de leurs dépenses en devises diminuerait. La CNUCED reconnaît l'importance de cette coopération comme en témoigne le paragraphe 2 de la résolution 42 (III) que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement a adopté en mai 1972, lors de sa troisième session, aux termes duquel elle « estime que les pays en voie de développement pourraient atteindre plus aisément ces objectifs en instituant et en renforçant des organismes nationaux d'assurance et de réassurance, là où la dimension du marché des assurances le permet, et en élargissant la coopération régionale et sous-régionale appropriée »²⁴.

179. La possibilité de mettre sur pied une coopération régionale doit toutefois être appréciée à la lumière d'un certain nombre de conditions qui peuvent varier considérablement d'un cas à l'autre. En premier lieu, il est indispensable que l'entreprise régionale, quelle qu'en soit

la forme, n'aille pas à l'encontre de l'objectif primordial des pays en voie de développement participants, qui est d'instituer et de renforcer dans chacun d'eux un marché national de l'assurance solide et efficace. La coopération régionale doit, bien au contraire, contribuer à promouvoir et à accélérer la réalisation de cet objectif. En second lieu, il faut tenir compte de la situation monétaire et des autres conditions économiques et sociales régnant dans les pays participant à la coopération régionale; certaines de ces conditions peuvent rendre pratiquement impossible, dans le domaine de l'assurance, une large application du principe de la coopération régionale. Mais dans l'ensemble ce principe garde toute sa valeur et les diverses mesures pratiques dont l'application à l'échelon national est proposée dans la présente étude peuvent également se révéler applicables à l'échelle multinationale.

B. — Accords de coassurance

180. Contrairement aux autres arrangements dont il est question plus loin, les accords de coassurance sont moins susceptibles de fournir un cadre favorable à une coopération régionale ou sous-régionale. Comme on l'a souligné ci-dessus au paragraphe 133, la coassurance suppose que les risques sont souscrits conjointement par plusieurs entreprises et que, bien qu'une seule police soit habituellement délivrée, les diverses compagnies participant à un accord de coassurance s'engagent, en fait, par des contrats distincts et différents pour la part du risque assurée par chacune d'elles. C'est pourquoi seules les compagnies autorisées à traiter des affaires directes dans un pays donné auraient normalement le droit de pratiquer la coassurance dans ce pays; s'il en était autrement, le principe fondamental de l'octroi de l'agrément préalable aux compagnies d'assurance serait enfreint.

181. Néanmoins, dans certains pays où le marché global de l'assurance est entre les mains d'une compagnie unique et publique, la législation autorise expressément la conclusion d'accords de coassurance avec d'autres compagnies n'appartenant pas au marché national. Ces cas particuliers exceptés, la dispersion des risques nationaux à l'étranger doit être réalisée par des moyens autres que la coassurance, ce qui est plus conforme aux principes, règlements et techniques de l'assurance, tels qu'ils sont exposés ci-après.

C. — Pools régionaux et sous-régionaux de réassurance

182. Les pools régionaux et sous-régionaux sont la plupart du temps constitués exclusivement pour effectuer des opérations de réassurance et diffèrent à plusieurs

²⁴ Voir note 2 ci-dessus.

égards des pools nationaux d'assurance décrits aux paragraphes 143 à 158. L'identité rigoureuse des principes commerciaux n'est pas indispensable et la souscription des affaires ne doit pas nécessairement se faire exactement aux mêmes taux et aux mêmes conditions, encore qu'une certaine homogénéité paraisse souhaitable. La structure des marchés de la région ou de la sous-région considérée n'influe pas sur le fonctionnement de ce type de pool. Bien que les pools régionaux ou sous-régionaux aient surtout pour objectif de répartir des affaires entre leurs membres, ils pourraient constituer une première étape vers une collaboration plus étroite entre les marchés de l'assurance de la région.

183. Il est bien évident qu'en redistribuant les affaires de réassurance, le pool aide les pays de la région à garder pour leur compte un plus grand nombre d'affaires. Ceci est aussi vrai pour les pays pris séparément que pour la région dans son ensemble. En conséquence, les sorties de devises résultant des opérations de réassurance à l'étranger sont réduites tant au niveau national qu'au niveau régional. La constitution d'un pool au niveau régional peut également avoir d'autres objectifs, par exemple de doter la région d'un marché ayant une grande capacité de souscription, d'améliorer les conditions de réassurance pour les compagnies nationales, de promouvoir la prévention des sinistres et de favoriser la collaboration entre compagnies d'assurance et de réassurance de la région. La création d'un pool peut aussi faciliter le rassemblement, l'analyse et la diffusion des renseignements et des statistiques concernant les opérations effectuées par le pool. Elle peut encore contribuer à l'élaboration d'une politique régionale d'investissement. Enfin, l'échange d'affaires entre plusieurs pays d'une même région peut mener à la création d'une institution régionale de réassurance. En fait, plusieurs pays en voie de développement se sont déjà organisés en vue d'atteindre ces objectifs et les résultats obtenus sont encourageants. C'est ainsi que l'Union générale arabe d'assurance a créé, il y a quelques années, des pools d'assurance aviation, d'assurance contre l'incendie, d'assurance maritime et d'assurance contre le bris de machines — initiatives qui ont finalement abouti à la création de la Compagnie de réassurance interarabe; l'East Asian Insurance Congress a récemment créé le Pool asiatique de réassurance; l'Organisation de coopération régionale pour le développement, créée en 1964 par les Gouvernements de l'Iran, du Pakistan et de la Turquie dirige avec beaucoup de succès un pool régional; le Pool latino-américain de réassurance a vu le jour depuis peu, tandis que la Communauté de l'Afrique de l'Est envisage elle aussi d'organiser des formes de coopération analogues dans le secteur de la réassurance ²⁵.

184. Alors que pour un pool national on a le choix entre diverses méthodes de fonctionnement, il semble au contraire préférable, mais non pas indispensable, qu'un pool régional s'en tienne au système selon lequel il accepte les affaires après que les compagnies participantes

auront souscrit les risques dans leurs pays respectifs. Le pool régional serait ainsi déchargé de toute souscription directe. Cela ne changerait peut-être rien au résultat, mais cette manière de procéder serait mieux adaptée à la diversité du cadre institutionnel et législatif des pays participant au pool et aux particularités de leurs marchés respectifs.

185. Pour ce qui est du mode d'acceptation des affaires, il conviendrait, dans un grand nombre de cas, d'adopter un système consistant à faire transmettre les affaires au pool régional par l'intermédiaire de quelques agences ou compagnies centrales — il y en aurait une dans chaque pays participant — qui les centraliseraient à l'échelon national. Dans d'autres cas, il serait peut-être préférable que chaque compagnie participante traite directement avec le pool régional, que ce soit pour lui transmettre ses affaires ou pour recevoir de lui les risques rétrocédés.

186. En adhérant à un pool régional fonctionnant selon le système mentionné ci-dessus, les compagnies membres ne perdraient pas beaucoup de leur liberté d'action en matière de souscription, puisque chacune d'elles est simplement tenue de céder au pool une certaine part de ses affaires d'assurance dans des conditions arrêtées à l'avance et fixées par les organes centraux du pool. En ce qui concerne la participation au pool, elle serait ouverte aux compagnies nationales d'assurance et de réassurance opérant dans la région, à condition qu'elles effectuent des opérations dans la branche particulière dont le pool doit s'occuper et acceptent de se conformer aux conditions convenues lors de sa création. Toutefois, dans certains cas particuliers la participation pourrait être limitée aux pools nationaux ou aux sociétés de réassurance publiques ou contrôlées par l'Etat.

187. L'administration du pool est généralement confiée à une compagnie gérante qui est la plupart du temps l'un de ses membres, ou à une agence distincte créée dans ce but. L'organe de gestion du travail administratif, tient les livres et correspond avec les membres et les rétrocessionnaires. Les compagnies membres le dédommagent des frais occasionnés par ses fonctions soit directement, soit en lui versant un certain pourcentage du revenu primes. L'organe de gestion peut être représenté dans chaque pays participant par une compagnie locale qui, en plus de la transmission des affaires dont elle serait chargée comme indiqué au paragraphe 185 ci-dessus, peut aussi être invitée à jouer dans ce pays le rôle de chambre de compensation, ce qui permettrait de compenser les soldes de réassurance des différentes compagnies et d'éviter des transferts inutiles entre pays.

188. L'appareil administratif d'un pool régional doit rester aussi simple que possible. En plus d'un conseil d'administration qui arrête les lignes générales de l'activité du pool et approuve son rapport et ses comptes annuels, il doit comprendre un comité technique ayant pour principale mission de déterminer les modalités et conditions dont les affaires doivent être assorties; ces conditions doivent être semblables à celles que les compagnies membres obtiennent de leurs autres réassureurs. Le comité technique aurait aussi à fixer les parts des affaires redistribuées entre les membres et à prendre

²⁵ Des détails plus complets sur ces entreprises figurent dans le rapport du secrétariat de la CNUCED intitulé « Etude sur les faits nouveaux survenus en matière d'assurances dans les pays en voie de développement pendant la période 1968-1970 » (TD/B/C.3/99), chap. III.

pour leur compte commun les dispositions de protection nécessaires contre le danger de cumuls ou de catastrophes.

189. Dans beaucoup de cas, pour qu'un pool de réassurance fonctionne bien, il faut qu'il opère dans une région relativement limitée où les conditions du marché soient aussi homogènes que possible. Le fait que, dans d'autres domaines économiques aussi, il existe de nombreux liens entre les pays participant à un pool régional, contribue considérablement au fonctionnement harmonieux de ce dernier.

D. — Institutions régionales et sous-régionales de réassurance

190. Tous les arguments qui militent en faveur de la création d'une institution de réassurance à l'échelon national (voir chapitre V ci-dessus), gardent leur valeur dans un cadre plus large, régional ou sous-régional, sous réserve toutefois que certains impératifs et certaines conditions soient respectés. Ce qui montre bien l'importance des institutions de ce genre pour les pays en voie de développement c'est qu'à sa première session déjà, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement a préconisé leur création dans l'annexe A.IV.23 de son acte final, par laquelle elle recommandait aussi, au paragraphe 4, que l'on procède à des études techniques et financières avant que les pays en voie de développement s'engagent dans de telles entreprises²⁶.

191. La création d'institutions de réassurance à l'échelon régional et sous-régional doit être envisagée principalement lorsque les marchés nationaux de l'assurance de la région, pris isolément, sont trop restreints pour permettre une dispersion suffisante des risques assurés, du moins dans certaines catégories d'opérations. Lorsque l'on envisage la possibilité de créer des organes de réassurance à l'échelon national, la question du plus petit marché optimal se pose. En effet, tant que le volume des primes n'atteint pas un niveau suffisant, les dépenses d'administration sont disproportionnées. Il convient donc de ne pas imposer aux organes de réassurance un cadre national étroit, en s'inspirant uniquement de l'axiome qui veut que plus le marché est grand et plus les risques couverts sont variés, plus grande sera la capacité de rétention que l'on pourra atteindre dans des conditions optimales. En revanche, des projets qui ne sont pas économiquement justifiés à l'échelon d'un seul pays peuvent avoir une valeur pratique sur le plan régional²⁷.

192. La création d'une institution régionale n'est pas nécessairement incompatible avec l'existence d'institutions nationales; s'il est possible que ce soit une solution de rechange, adoptée lorsque les marchés nationaux ne sont pas suffisamment développés pour justifier la présence d'institutions locales, l'institution régionale peut aussi, dans d'autres cas, venir compléter les institutions nationales existant déjà. Les principaux objectifs d'une telle

institution sont les mêmes que ceux des pools régionaux (voir paragraphes 182 et 183 ci-dessus): augmenter la capacité de conservation de la région ou de la sous-région considérée et redistribuer entre les compagnies de cette région ou sous-région les excédents qui dépassent la capacité de l'institution, de manière à réduire au minimum les sorties de devises des pays comme de la région. Par ailleurs, l'institution régionale peut aussi traiter des affaires de réassurance sur le marché international à condition d'avoir acquis une compétence technique et une expérience suffisantes. De plus, elle peut appliquer une politique d'investissement qui, tout en respectant les principes techniques et économiques qui régissent les placements des compagnies d'assurance et de réassurance, tienne également compte des besoins de la région en capitaux pour le financement de son développement. Enfin, une institution régionale pourrait aussi devenir un centre de renseignements statistiques et fournir aux marchés nationaux de la région une assistance technique et des moyens de formation.

193. Les institutions régionales peuvent être créées soit sur l'initiative des gouvernements de la région, qui voudront même éventuellement devenir copropriétaires de l'institution, soit sur l'initiative des compagnies d'assurance et de réassurance de la région, auquel cas, le soutien des mêmes gouvernements est nécessaire. Si le capital social de l'institution doit être souscrit par des investisseurs privés, il convient que les compagnies d'assurance et de réassurance de la région puissent souscrire en priorité, de manière à être directement intéressées aux activités et au succès de l'institution. Lorsqu'une institution régionale est créée, il est généralement souhaitable que chaque compagnie opérant dans la région s'engage à lui céder un pourcentage minimal déterminé de ses principaux traités de réassurance. Quant à savoir où fixer le siège social de l'institution, c'est une question qu'il importe au plus haut point de ne trancher qu'après avoir pleinement pris en considération la possibilité de recruter des techniciens, la facilité avec laquelle sont assurées les communications avec l'étranger, la liberté des opérations en devises et la stabilité politique et économique. Certaines institutions régionales ont été exonérées, pendant leurs premières années, du paiement de l'impôt local sur le revenu, et exemptées de la supervision et du contrôle que les autorités locales exercent sur les compagnies d'assurance. Dans ce dernier cas, l'institution devra prévoir un contrôle technique interne dont l'exercice pourrait être confié à un comité désigné par l'assemblée générale de ses membres.

194. Il faut souligner que des différences entre les systèmes économiques et sociaux de la région ne constituent pas un obstacle à la création d'une institution régionale, pas plus que les différences de structure entre marchés de l'assurance, c'est-à-dire le fait que les compagnies soient nationalisées dans certains pays, soient des sociétés privées dans d'autres ou que, dans d'autres encore, les deux formes de propriété coexistent. Cependant, l'existence de certains liens sociaux, économiques ou politiques, entre les pays constituant la région serait, pour l'institution régionale de réassurance, un important facteur de succès.

²⁶ Voir note 4 ci-dessus.

²⁷ Voir Banque africaine de développement, « Report of the Expert Group on insurance and reinsurance business in Africa », 9 mars 1968, par. 4.03.