

La réassurance, cette méconnue

Rémi Moreau

Volume 71, Number 1, 2003

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1093047ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1093047ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Faculté des sciences de l'administration, Université Laval

ISSN

1705-7299 (print)

2371-4913 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Moreau, R. (2003). La réassurance, cette méconnue. *Assurances et gestion des risques / Insurance and Risk Management*, 71(1), 27–55.
<https://doi.org/10.7202/1093047ar>

Article abstract

The unknown reinsurance is not esoteric but full of mystery and complexity from the insured standpoint, which is not directly concerned by the operation, that conducts an insurer, called the ceding company, to be financially securised by a reinsurance company, under several reinsurance mechanisms, regardless of the insurance wording.

Considering that the reinsurance is a distinct contract or agreement, i.e. the reinsurer does not have any direct relationship with the policyholder, nevertheless the reinsurer is obligated, following a loss of event, to accept, as the basis for his own liability under the reinsurance treaty, any claim made against the ceding company covered by the contract of insurance (Follow-the-fortunes principle).

The author tries to globally review the nature and the roles of reinsurance and points out some particularities of the world reinsurance market. Current conditions in the market are dramatically changed in the wave of the massive losses related to September 11, 2001.

Today, reinsurance is a subject of particular concern to those responsible for regulating the industry and also of increasing interest to the financial community as a whole.

La réassurance, cette méconnue

par Rémi Moreau

RÉSUMÉ

La réassurance, sans être ésotérique, est remplie de mystères et de complexités au regard de l'assuré, qui n'est pas directement impliqué dans l'opération, puisqu'elle vise strictement la prise en charge des obligations financières de l'assureur, le cédant, par une compagnie de réassurance, selon divers mécanismes, indépendamment du contrat d'assurance.

Si la réassurance est indépendante du contrat d'assurance, c'est-à-dire qu'il n'y a aucun lien juridique entre l'assuré et le réassureur, le réassureur partage néanmoins le sort de l'assureur. Suite à un sinistre, le réassureur doit assumer, en vertu du traité de réassurance, toute réclamation couverte par le contrat d'assurance faite à l'assureur direct (principe du partage du sort).

L'auteur tente de décrire, dans leur globalité, la nature et le rôle de la réassurance, sans omettre d'approcher les aspects propres au marché mondial de la réassurance, dont les conditions ont été profondément modifiées dans la foulée du 11 septembre 2001.

L'importance et l'intérêt de la réassurance n'ont plus, aujourd'hui, à être démontrés, tant du côté des responsables de la réglementation des marchés financiers que du côté de l'ensemble des intervenants du milieu financier.

Mots clés : Réassurance, rôle de réassureur, réassurance par traité, réassurance facultative, marché, événement catastrophique.

ABSTRACT

The unknown reinsurance is not esoteric but full of mystery and complexity from the insured standpoint, which is not directly concerned by the operation, that conducts an insurer, called the ceding company, to be financially securised by a reinsurance company, under several reinsurance mechanisms, regardless of the insurance wording.

Considering that the reinsurance is a distinct contract or agreement, i.e. the reinsurer does not have any direct relationship with the policyholder, nevertheless the reinsurer is obligated, following a loss of event, to accept, as the basis for his own liability under the reinsurance treaty, any claim made against the ceding company covered by the contract of insurance (Follow-the-fortunes principle).

The author tries to globally review the nature and the roles of reinsurance and points out some particularities of the world reinsurance market. Current conditions in the market are dramatically changed in the wave of the massive losses related to September 11, 2001.

Today, reinsurance is a subject of particular concern to those responsible for regulating the industry and also of increasing interest to the financial community as a whole.

Keywords: Reinsurance, function of reinsurer, treaty reinsurance, facultative reinsurance, market, catastrophic event.

■ INTRODUCTION

Le rôle du réassureur, évoluant dans les arcanes feutrés de la haute finance internationale, est peu connu ou méconnu, ce qui peut s'expliquer par le fait que l'assuré n'est pas impliqué dans l'opération de réassurance. Le législateur a, dans la grande réforme de 1974 sur l'assurance, écarté l'assuré de l'entente¹, une notion qui fut reprise textuellement sous l'empire de l'article 2397 du nouveau Code civil du Québec :

« Le contrat de réassurance n'a d'effet qu'entre l'assureur et le réassureur ».

À notre connaissance, il n'existe qu'une décision rendue à cet égard par les tribunaux, en l'occurrence par la Cour d'appel, dans *Métrans Warehouse Co. Ltd., C. Savroche Entreprises Inc. et al.*² Par une simple lecture, le but de cette disposition est claire : on ne peut opposer à l'assuré les traités, les ententes ou les conventions intervenues entre l'assureur et le réassureur. Il n'y a aucun lien juridique entre l'assuré et le réassureur. Sitôt que le réassureur impose à l'assureur une nouvelle volonté, comme ce fut le cas en 2001, par son refus de couvrir les nouveaux risques d'attentats terroristes, ou autres risques, tels l'asbestose ou encore la moisissure toxique par les champignons, ce dernier doit attendre normalement l'échéance de la police en cours avant d'imposer à l'assuré une nouvelle police, ou lui indiquer clairement, dans un document distinct³, tout nouvel avenant restrictif par rapport à la police échue. Sauf si l'assuré y consent, l'assureur ne peut modifier la police en cours de contrat.

C'est l'assureur qui s'engage vis-à-vis de l'assuré, libre initialement d'accepter ou de refuser le risque, qui émet la police et qui porte les obligations de payer les sinistres contractuellement définis.

À défaut de cet article 2397 C.c.Q., il aurait été tentant pour l'assureur de lier le contrat d'assurance à toute nouvelle obligation de réassurance. Il en est de même en cas de faillite du réassureur : l'assureur devra alors, suite à un sinistre, acquitter ses engagements contractuels à concurrence du montant d'assurance, qu'il sera réputé avoir pris et assumé seul.

En France, le législateur a écarté expressément la réassurance du champ d'application de la loi régissant le contrat d'assurance terrestre. Cette exclusion fut justifiée par le fait que les parties en présence, l'une et l'autre des assureurs professionnels, n'avaient pas besoin de la protection accordée par la loi régissant l'assurance directe⁴. En outre, l'ouvrage précité souligne que les auteurs de la Convention de Rome, destinée à uniformiser les règles du droit international privé et applicable aux conflits de lois en matière d'assurance entre pays membres de la Communauté économique européenne, ont écarté les contrats de réassurance, peut-être parce que ceux-ci ne constitueraient pas véritablement une opération d'assurance, mais plutôt une convention financière, qui concerne exclusivement des professionnels spécialisés. On ne pouvait y retrouver, dans ce type d'opération, les préoccupations consuméristes qui guident la réglementation des contrats internationaux d'assurance.

L'assurance permet à l'assuré de se prémunir en cas de réalisation d'un risque aléatoire⁵ couvert au contrat d'assurance. L'assureur, en contrepartie d'une prime, le prix du risque, devient ainsi le garant des risques humains et matériels que peut encourir l'assuré. La réassurance ne diffère pas fondamentalement de l'assurance, en ceci qu'elle porte sur les mêmes risques que ceux assumés par l'assureur.

En fait, il existe deux mécanismes stratégiques pour les assureurs pour limiter la part de leurs obligations à l'égard des assurés :

- d'une part, par la coassurance⁶ qui opère en surface : elle consiste à répartir, dès le stade de la conclusion du contrat d'assurance, les risques assumés entre plusieurs assureurs qui s'engagent conjointement mais non solidairement;
- d'autre part, la réassurance, qui, elle, opère en profondeur; en effet, les assureurs peuvent également chercher à fractionner encore certains montants en faisant garantir eux-mêmes des excédents.

L'histoire de la réassurance se confond avec l'assurance elle-même, sur la matrice du temps, depuis l'Antiquité jusqu'au Moyen Âge⁷, en passant par les opérations londoniennes du Coffee House, puis des Guildes hanséatiques des marchands, mais ses premières manifestations véritables, c'est-à-dire organisées, remontent au XIX^e siècle, pratiquées en Allemagne par des compagnies qui s'y consacraient exclusivement. À cette époque, les polices ainsi que les traités d'assurance, enrobés des pieuses formules habituelles faites à Dieu, étaient courts – quelques indications sommaires suffisaient –, régis généralement par la coutume du lieu et des ordonnances particulières. Le souci de bonne foi était omniprésent.

À ses débuts, la réassurance n'était requise que dans des cas extrêmement rares et précis, notamment l'insolvabilité, la banqueroute ou la cession d'activités de l'assureur. Elle joue aujourd'hui un rôle primordial, permettant la stabilité des résultats financiers du cédant et servant principalement à réparer les conséquences souvent catastrophiques d'événements assurés en première ligne.

Cet article, tel un tableau synoptique, se veut un vaste tour d'horizon de la réassurance mondiale. Les pratiques administratives et les méthodes d'application des traités ne sont qu'esquissées. Nous avons aussi passé sous silence le contenu technique des contrats de réassurance. Cette réflexion est limitée, d'une part, aux notions de base sur la nature et les formes de réassurance et, d'autre part, aux marchés et aux grands acteurs du milieu, passablement malmenés, nous le verrons, depuis quelques années.

■ LA DÉFINITION DE LA RÉASSURANCE

La définition de la réassurance que nous propose Yvonne Lambert-Faivre⁸, qui s'appuie sur l'article L. 111-3 du Code des assurances et sur une abondante doctrine, est relativement simple en apparence :

« La réassurance est l'opération par laquelle une entreprise d'assurance se fait assurer à son tour pour tout ou partie des risques qu'elle demeure seule à garantir à l'égard de l'assuré. »

On ne retrouve pas, en droit québécois, de définition du contrat de réassurance, sans doute parce que le législateur trouvait inutile d'en faire mention, considérant que les dispositions régissant le contrat d'assurance ne s'intéressent qu'aux relations entre l'assuré et l'assureur.

Le contrat de réassurance est un contrat autonome, distinct, indépendant du contrat d'assurance. Ainsi, la prime de réassurance est distincte de la prime de réassurance, qui constitue une obligation à part de la cédante envers son partenaire réassureur et non pas une fraction de la prime d'assurance originale. Cependant, nous verrons plus loin qu'il y a des liens directs entre le contrat de réassurance et le contrat d'assurance en vertu de certaines clauses de réassurance (*the follow-the-fortunes clause, the right to management, the follow-the-actions clause, the right to information clause, the obligation to carry a retention*).

La réassurance, matière hermétique, amphigourique pour les non-initiés, est une opération complexe, qui ne s'apparente pas au même niveau de protection que recherche l'assuré, quoique le contrat de réassurance soit subordonné au contrat d'assurance, le sort de la réassurance suivant celui de l'assurance directe. Il s'agirait, en fait, d'une transaction financière qui obéit à des règles et usages propres.

Qu'on en juge par cette définition plus technique⁹ :

« A reinsurance contract effected for this purpose (a contract effected between a direct insurer and a reinsurer solely for the purpose of risk assumption is also a genuine insurance contract), irrespective of its specific nature and structure (quota share, surplus or facultative treaty, XL or stop loss cover) is an independent obligatory contract under which the insured (direct insurer) owes the payment of a premium and the insurer (reinsurer) owes « continuing risk assumption », i.e. he has a continuous duty also existing prior to a loss occurrence, and is not merely required to provide non-recurring or recurring indemnifications after a loss occurrence. »

L'opération de réassurance est à la jonction du mandat, de la garantie financière, de la cession et du partenariat d'affaire et du contrat d'association. Elle vise en effet une association économique basée sur les intérêts des deux parties en présence. L'assureur direct a besoin de capacité et le réassureur ne peut transiger directement avec l'assuré.

Si le traité de réassurance partage avec le contrat d'assurance, *mutatis mutandis*, des caractéristiques communes, c'est-à-dire un contrat synallagmatique (comportant des obligations réciproques), commercial, aléatoire, de bonne foi, à titre onéreux (l'assureur n'offre jamais ses garanties gratuitement) et successifs (période après période), il existe une différence fondamentale entre la perte subie par un assuré et la perte financière subie par un assureur direct.

Une définition peut-être plus juste et plus simple pourrait être ainsi formulée :

« La réassurance est une forme particulière d'assurance comportant des mécanismes qui obligent une compagnie d'assurance (le réassureur) à assumer financièrement une partie du risque assuré initialement par une autre compagnie d'assurance (l'assureur), ce qui permet de répartir le risque d'une façon large, indépendamment des relations et obligations entre cet assureur et ses assurés. »

Il n'y a pas de définition juridique satisfaisante de la réassurance et les obligations réciproques naissent surtout des relations harmonieuses entre deux parties qui ont des intérêts similaires. Il va sans dire, aujourd'hui, comme nous le constaterons dans la prochaine section, que le rôle du réassureur va bien au-delà de celui d'assumer les risques pris par la cédante vis-à-vis son assuré, tel son rôle de conseil, de support technique en matière de souscription, de partenaire économique, grâce à son savoir-faire, à sa force économique et à sa stature internationale.

■ LES RÔLES DU RÉASSUREUR

L'assureur, qui souhaite souscrire le plus de contrats possibles, ne peut pas tout assurer et les limites de souscription lui sont imposées par ses capacités de souscription, elles-mêmes fonction de sa solidité financière, qui se mesure par des ratios de solvabilité dont les seuils sont déterminés par la réglementation dans le pays où il opère. Ainsi, la réassurance permet aux assureurs de souscrire à un plus grand nombre de risques et à concurrence de limites plus élevées et les aide à stabiliser leurs résultats de souscription.

Le réassureur joue un rôle de soutien, la réassurance étant l'assurance des assureurs. Le réassureur offre aux assureurs les capacités additionnelles dont ils ont besoin et sécurise ainsi le portefeuille des assureurs, leur permettant de transférer une partie du risque, la plus pointue, auquel les exposent leurs obligations contractuelles : à titre d'exemple, un risque catastrophique, telles une catastrophe naturelle ou encore les conséquences d'un risque terroriste. Les assureurs ne sont pas tout à fait libres de refuser le soutien du réassureur. Les risques menaçants risquent de détériorer leurs résultats financiers ou, à la limite, de les acculer à la faillite, une possibilité qui est loin d'être farfelue depuis les 20 dernières années, et particulièrement depuis le 11 septembre 2001.

Outre la capacité qu'ils leur procurent, les réassureurs peuvent jouer divers rôles auprès des cédantes, dont un rôle de conseil, ce rôle pouvant aussi être celui du courtier en réassurance, qui est l'intermédiaire entre le cédant (l'assureur) et le cessionnaire (le réassureur). Le rôle de conseil n'est pas limitatif. Tous les experts s'accordent à dire, néanmoins, qu'ils les assistent dans l'élaboration de leur plan de réassurance, le choix du véhicule le plus approprié pouvant avoir un impact certain sur la rentabilité du cédant, mais aussi l'aide technique sur le plan de la comptabilité du risque, l'inspection du risque ou le règlement du sinistre et des réserves.

Les réassureurs mondiaux, vers qui aboutissent, telle la pointe d'un entonnoir, tous les risques de la planète, sont en mesure de fournir aux cédantes, de par leur connaissance sensible du milieu, une expertise géopolitique considérable sur les pays dans lesquels leurs contrats sont souscrits.

Les réassureurs sont en mesure de fournir des services utiles aux cédants sur certaines matières financières. SCOR explique ainsi son rôle financier¹⁰ :

« Le réassureur peut rendre des services particulièrement précieux aux compagnies directes. Par exemple, dans plusieurs pays, la réglementation prévoit un ratio minimum entre les fonds propres de l'assureur et le chiffre d'affaires qu'il conserve, ce ratio est la marge de solvabilité. Il en découle qu'un assureur dynamique, mais peu capitalisé, ne peut progresser que s'il a recours à la réassurance. »

Mentionnons un autre type de transaction en réassurance, connu sous le nom *loss portfolio transfer*. Il s'agit d'un arrangement financier en vertu duquel l'assureur cède au réassureur ses réserves pour sinistres encourus mais non réglés, qui sont accompagnées des dépenses liées au règlement des pertes (*incurred but unpaid losses and loss adjustment expenses*).

Le réassureur joue parfois un rôle financier plus direct : il peut partager les investissements importants que nécessite le lancement d'un nouveau produit, notamment en assurance de personnes. Vis-à-vis des cédantes de pays dont la devise est faible, il peut jouer le rôle d'un fournisseur de devises.

Les réassureurs, leur mission l'oblige, se doivent d'être à l'affût des besoins et des techniques nouvelles, dans les domaines les plus variés : responsabilité civile, environnement et pollution, amiantose, réassurance de personnes, gestion d'actifs, réassurance financière.

■ QUELQUES TERMES OU JARGONS DU MÉTIER

Soit parce que l'assurance, au fur et à mesure qu'elle se développe, devient elle-même une opération plus risquée, soit parce que certains risques, dits sériels, peuvent prendre une dimension gigantesque, soit parce que l'assureur a toujours besoin de capacités additionnelles pour sécuriser ses opérations ou stabiliser ses résultats, on appelle « cédante » la compagnie d'assurance qui recourt à la réassurance et « cessionnaire » la compagnie de réassurance qui accepte la cession.

Lorsqu'un sinistre se réalise, l'assureur doit l'acquitter en entier, car il est le seul maître du risque couvert au contrat. La réassurance lui permet subséquemment de se retourner vers le réassureur pour récupérer les montants qu'il a accepté d'assumer.

Le réassureur peut lui aussi vouloir sécuriser son obligation de réassurance en cédant à son tour une partie du risque réassuré à un autre réassureur, appelé « rétrocessionnaire ».

La cession ou la rétrocession tourne autour d'une idée maîtresse : stabiliser ou accroître la capacité disponible de l'assureur ou, le cas échéant, du réassureur. La capacité est le montant maximum que l'un ou l'autre peut assumer en premier rang au titre d'un sinistre ou d'une catégorie de sinistres. Elle lui procure la liquidité nécessaire. Ainsi, l'assureur pourra accepter de souscrire un plus grand nombre de contrats, d'assumer seul des engagements plus importants, sans par ailleurs augmenter les frais généraux.

Par le jeu de la cession ou de la rétrocession, la réassurance est avant tout une opération financière. De cette façon, les gros risques sont répartis. Les garants du risque de première ligne, initialement isolés, sont immunisés contre la possibilité d'avoir à payer les lourds dommages pouvant mettre en péril leurs opérations.

On peut aussi mentionner, dans le jargon du métier, le « plein de conservation » et le « plein de souscription ». Le premier est la somme totale conservée par l'assureur pour son propre compte ; le second est la somme totale que l'assureur pourrait souscrire. Dans son Précis¹¹, l'auteure Yvonne Lambert-Faivre, illustre fort bien la distinction entre le « plein de souscription » et le « plein de conservation » :

« Sur le plan technique, la réassurance permet de diluer les risques au maximum en laissant à chaque assureur la seule charge de ce qu'il doit conserver pour son propre compte, afin de respecter son « plein d'assurance ». On doit donc distinguer entre le « plein de souscription »

qui est la somme maximale totale que l'assureur s'engage à garantir à l'égard de l'assuré (il le limite éventuellement par la coassurance), du « plein de conservation » qui est le capital maximum garanti conservé par l'assureur pour son propre compte, le surplus étant cédé en réassurance. »

On retrouve sur le site web de la Reinsurance Association of America (www.reinsurance.org) un glossaire substantiel des termes de réassurance.

■ LES FORMES DE RÉASSURANCE

Le réassureur assume le poids des grands risques commerciaux, industriels ou professionnels ou, encore, il est appelé systématiquement en matière de risques climatiques, technologiques ou de garanties financières, telles celles découlant des grands travaux de construction.

Pour se couvrir en réassurance, l'assureur dispose de l'alternative suivante : la réassurance par traité et la réassurance facultative.

La réassurance par traité

Le traité se caractérise par l'engagement formel et obligatoire du réassureur sur les risques qui lui sont cédés par la compagnie cédante. Le traité constitue une approche globale, préalablement définie et transigée directement, ou par l'intermédiaire d'un courtier en réassurance, destinée à protéger la cédante dans une branche donnée faisant partie de son portefeuille de risques. Tous les contrats d'assurance couverts par traités sont automatiquement pris en charge par le réassureur, sans qu'il soit nécessaire de négocier, au cas par cas.

Le traité de réassurance proportionnelle se conçoit de deux façons : la réassurance en participation (ou en quote-part) et la réassurance en excédent de risques (ou de capitaux).

Les risques de la cédante sont pris en charge pour une certaine quote-part dans une branche déterminée : il s'agit de traités selon une méthode proportionnelle. En d'autres termes, dans la réassurance proportionnelle, le réassureur, en tant que cessionnaire, recevra une partie de la prime perçue par la cédante et il paiera dans la même proportion les sinistres à se manifester durant la période d'application du traité. Le réassureur participe uniformément pour la même part (10 %, 20 %, etc.) à tous les sinistres, quelle qu'en soit

l'importance. Dans les traités selon la méthode non proportionnelle, le réassureur cessionnaire prend automatiquement en charge les sinistres au-dessus d'un certain seuil. Au-delà d'une franchise, le réassureur prend en charge le plein montant de tout sinistre par tranches, c'est-à-dire par excédent de sinistre de premier risque, de second risque ou de catastrophe. La méthode non proportionnelle ne comporte pas de rapport sinistre à prime. Elle n'est pas fondée sur les risques couverts, mais sur les sinistres réalisés. Cette méthode peut intervenir selon un traité en quote-part (la cession au réassureur correspond à un pourcentage fixé à l'avance) ou un traité en excédent de plein (ici le pourcentage peut varier).

Ces deux formes de réassurance non proportionnelle sont aussi appelées « réassurance en excédent de sinistres » et « réassurance en excédent de pertes ». Dans la première, la prise en charge du réassureur de la part supérieure à un montant déterminé par le traité et conservé par la cédante; dans la seconde, la réassurance n'intervient pas par affaire, mais globalement lorsque l'ensemble des sinistres d'un exercice de la cédante dépasse un seuil déterminé de prime.

La réassurance facultative

La cession facultative opère de façon distincte et au cas par cas. Elle n'est pas automatique. On dit facultative, car elle ne porte que sur une affaire en particulier, sans que les parties soient liées d'une façon permanente. En fait, cette méthode appelle une entente spécifique pour chaque risque dans lequel elle est requise. Elle est souvent utile en matière de risque technologique ou de grand risque n'ayant pas fait l'objet d'une entente globale prédéterminée. La réassurance facultative se pratique, elle aussi, par les méthodes dites proportionnelles ou non proportionnelles. La méthode non proportionnelle n'implique qu'une seule tranche, étant donné que la garantie ne s'applique que pour un risque particularisé.

La réassurance peut être placée auprès d'un seul réassureur ou de plusieurs et, en ce dernier cas, en parts égales ou inégales. L'engagement du réassureur, en réassurance facultative, est matérialisé par un bordereau établi par le cédant, puisqu'il n'y a pas de traité ou contrat liant la cédante au réassureur.

Pour conclure cette partie, quelle que soit la forme utilisée (traité ou facultative), la durée de l'engagement, déterminée dans le contrat de réassurance, est soit annuelle, le contrat pouvant être renouvelé par reconduction tacite, occasionnellement ou de façon pluriannuelle, portant sur plusieurs périodes annuelles successives, qui généralement n'excèdent pas trois ans.

La réassurance joue un rôle régulateur face aux risques catastrophiques par la dispersion des risques dans le temps et dans l'espace. Nous verrons toutefois, dans la seconde partie, que ce rôle, aujourd'hui, est confronté à un défi important : comment juguler les risques devant la multiplicité et la sévérité des désastres naturels ou technologiques depuis le début des années 1990? Qu'il suffise d'en rappeler quelques-uns, sans omettre le plus grand sinistre climatique canadien – massivement réassuré – la tempête de verglas de 1998¹² : le grand incendie d'Oakland (1991), le cyclone Andrew (1992)¹³ aux États-Unis, le tremblement de terre de Northridge en Californie (1994)¹⁴, le tremblement de terre de Kobé (1995), l'ouragan Georges (1998); l'ouragan Floyd (1999); les tempêtes Lothar et Martin (1999), sans parler des inondations récurrentes qui arrosent, bon an, mal an, le sol européen, ou les cyclones qui déferlent annuellement sur un grand nombre de zones tropicales à risque.

■ LES RELATIONS ENTRE LES CÉDANTES ET LES RÉASSUREURS

Les réassureurs s'engagent précisément, sur le plan des risques, sur la même base que l'engagement des assureurs. Ils suivent, en cela, la bonne ou la mauvaise fortune des assureurs. Cette relation traditionnelle est fondée sur une notion fort ancienne, mais toujours actuelle, la plus haute bonne foi, un principe qui, de tout temps, a gouverné les relations d'affaires des temps anciens, où une poignée de main scellait une affaire, jusqu'aux normes de réglementation aujourd'hui en vigueur.

La plus haute bonne foi (*utmost good faith*) est essentielle dans les relations assureur/réassureur, à l'instar de celles de l'assuré vis-à-vis de l'assureur. Elle oblige l'assureur, ou le réassureur dans un contrat de rétrocession, à dévoiler toutes les circonstances et tous les faits pertinents qui sont de nature à faire apprécier par le réassureur les risques qu'il prend en charge, faute de quoi le réassureur, selon la loi anglaise, est autorisé à y mettre fin, rétroactivement, et à retourner la prime de réassurance.

Les relations d'affaires harmonieuses, bien que normalisées par les traités, font la différence autant sur le plan de la performance des résultats financiers de la cédante que sur la qualité des services dérivés : consultation, support, coopération, association technique, assistance en matière de réglementation étatique. Quelles que soient les règles écrites ou orales régissant les relations entre l'assureur et le réassureur, la bonne foi demeure la clé d'une relation d'affaire

harmonieuse, stable et efficace, non seulement au niveau de l'interprétation des clauses des traités, mais surtout en matière de qualité et de complémentarité de services disponibles.

Si, légalement, l'entente contractuelle (ou le traité) est le noyau de toute transaction d'affaire entre l'assureur et le réassureur, tant sur le plan du droit commercial privé que sur celui de l'international privé entre partenaires de divers pays, son application ou son interprétation (surtout en réassurance facultative) est souvent régie par des normes non écrites, très efficaces. Hermétiques, les clauses techniques des traités ne sont généralement pas définies, car elles ne se veulent pas limitatives, claquemurées dans un corridor étroit. Il en est ainsi des clauses dites « follow-the-fortunes clause », « follow-the-actions clause », « follow-the-settlements clause », « errors or omissions clause »¹⁵ « right-to-claim-assistance clause », « right-to-information clause », « right to management clause », « obligation to carry a retention » ou « extraordinary termination clause »¹⁶, pour n'en nommer que quelques-unes, qui remontent aux origines de la réassurance, parvenues intactes jusqu'à nous, comme pétrifiées dans le temps. Le lecteur intéressé pourra consulter à ce sujet d'excellents ouvrages ou articles techniques¹⁷.

Qu'il nous suffise de mentionner ici les deux dispositions classiques de la réassurance qui peuvent parfois être confondues par les profanes. La clause dite partage du sort « Follow-the-fortunes »¹⁸, dite « partage du sort », signifie que le réassureur partage le sort de l'assureur. Suite à un sinistre, le réassureur doit assumer, en vertu du traité de réassurance, toute réclamation couverte par le contrat d'assurance faite à l'assureur direct (le cédant); la clause « Follow-the-actions » précise que le réassureur a le devoir d'accepter et d'être lié par les décisions et actions prises par l'assureur, découlant de la police d'assurance, dans l'exercice de ses fonctions. À titre d'exemple, seul l'assureur peut régler un sinistre avec l'assuré, même si le règlement, pris de bonne foi, est susceptible d'enclencher la participation du réassureur.

Les traités accordent aussi aux réassureurs le droit d'examiner les livres de la cédante (reinsurer's audit rights clause). Même si les contrats de réassurance ne contiennent pas ce type de clause, il est généralement admis (règle coutumière – non écrite) que le réassureur possède ce droit d'audit. La plupart des cédantes exigent, à cet égard, un accord de confidentialité, subordonné à l'exercice du droit du réassureur. Tout est élégance, finesse, civilité à l'enseigne de la réassurance.

Les clauses des traités, parfois très succinctes, sont véritablement taillées sur mesure, selon les besoins de la cédante ou le type de réassurance acceptée. Elles révèlent clairement quelles sont les

intentions des parties au traité et quelles sont leurs obligations propres. Les traités, mêmes ceux qui ont la même nomenclature, peuvent différer considérablement d'une affaire à l'autre, d'un réassureur à l'autre, d'un pays à l'autre. Aussi, les usages (ou normes non écrites) dans les relations commerciales doivent prendre une importance significative et viennent suppléer les règles écrites. Ces usages découlent, elles aussi, de la bonne foi. Elles sont importantes (usages commerciaux, douaniers, fiscaux) car la réassurance n'opère pas en vase clos, les lois et les règlements pouvant diverger d'un pays à l'autre. Les usages commerciaux permettent de remplir le vide, dans plusieurs circonstances.

La loi applicable dépend souvent de l'intention des parties contractuelles. Par exemple, si un sinistre détruit totalement un complexe chimique africain appartenant à des intérêts français, assuré par des co-assureurs anglais et allemands et réassuré par une compagnie suisse, l'indemnisation du sinistre sera réglée en vertu de quelle législation? Si la réponse peut être trouvée directement ou même tacitement dans le traité de réassurance, elle n'est pas toujours évidente. Dans plusieurs cas, les parties ont volontairement exclu une clause territoriale d'application du contrat, préférant donner préséance à la clause d'arbitrage, laissant aux arbitres le choix de définir la juridiction appropriée en cas de sinistre litigieux.

■ LE CARACTÈRE ABSOLU DE LA NOTION DE BONNE FOI

Il nous apparaît opportun de fouiller un peu cette notion de bonne foi, introduite ci-dessus, pour faire ressortir la nature juridique des liens qui unissent l'assureur et le réassureur.

La plus haute bonne foi (*utmost good faith*) est essentielle dans les relations assureur/réassureur, à l'instar de celles de l'assuré vis-à-vis de l'assureur. Elle oblige l'assureur, ou le réassureur dans un contrat de rétrocession), à dévoiler toutes les circonstances et tous les faits pertinents qui sont de nature à faire apprécier par le réassureur les risques qu'il prend en charge, faute de quoi le réassureur, selon la loi anglaise, est autorisé à y mettre fin, rétroactivement, et à retourner la prime de réassurance.

En matière d'assurance, la bonne foi est exigée de l'assuré et de l'assureur, car la loyauté est la clé de la relation contractuelle. L'assureur est obligé de faire confiance aux déclarations de l'assuré, d'où la nullité du contrat ou la déchéance des droits de ce dernier en cas de fraude ou de preuve manifeste de mauvaise foi.

En matière de réassurance, la relation contractuelle, à notre avis, est encore plus forte. Un assuré et un assureur qui n'a pas la bonne foi est, pour le premier, un assuré déchu et, pour le second, un partenaire déloyal. Contrairement à d'autres types de contrats, qui n'exigent pas nécessairement une bonne foi absolue, chaque partie poursuivant ses propres intérêts et n'ayant pas à collaborer étroitement entre eux, le contrat de réassurance, quelle que soit sa forme, est un regroupement économique (*the concept of pooling forces*) en vue d'atteindre un objectif économique commun¹⁹.

« *Uberrima fides and a particularly close cooperation between the direct insurer and the reinsurer are essential to the proper functioning and success of a reinsurance business relation.* »

La réassurance n'est pas une simple relation commerciale à court terme. Il s'agit d'une relation à long terme et économiquement vouée à un échec, en terme de profit, sans une coopération loyale entre l'assureur et le réassureur, telle l'échange d'information, chacun devant considérer les forces de l'autre, pour l'un la connaissance intime du risque assuré en première ligne, pour l'autre le savoir-faire et l'expérience. L'entente s'appuie non seulement sur le droit des assurances, mais aussi sur le droit d'association ou de partenariat (*partnership law*), de la nature de celle qui régit deux associés, unis dans une aventure commune, justement parce que l'un et l'autre ont des ressources propres, des capacités distinctes.

■ LA FAILLITE OU L'INSOLVABILITÉ DE L'ASSUREUR²⁰

Le principe général, comme nous l'avons signalé au début de cet article, est le suivant : un assuré n'a aucun recours direct contre un réassureur en vue d'obtenir une indemnisation d'un sinistre couvert par une cédante faillie ou insolvable. Plusieurs décisions des tribunaux américains sont à cet effet, dont *Arrow Truck Co. V. Continental Insurance Co.*²¹

Toutefois, ce principe souffre de certaines exceptions :

- Dans certains cas particuliers, il peut être stipulé directement dans le contrat de réassurance que l'assuré (*policyholder*) a le droit de poursuivre directement le réassureur pour réclamer le paiement d'un sinistre couvert en réassurance. Généralement, on retrouve dans les traités des stipulations inverses (*insolvency clause*), en vertu desquelles le réassureur est protégé contre toute action de l'assuré.

- Un avenant dit « *cut-through* » dans la police d'assurance; on peut parfois retrouver une telle clause dans le formulaire de la cédante insolvable ou faillie, qui stipule expressément que l'engagement du réassureur, vis-à-vis de la cédante, s'applique directement à l'assuré réclamant.

Il va sans dire que de telles clauses, très rares au demeurant, peuvent être contestées juridiquement et déclarées invalides, en vertu de la loi du lieu du contrat, tel l'article 2397 C.c.Q. précité, applicable au Québec.

En amont, la réassurance, cette précieuse mixture d'assurance et de finance, agit comme un puissant vulnérable, sa mission étant justement d'absorber les hautes pertes de l'industrie de l'assurance, de stabiliser les résultats des cédantes, en somme de prévenir les maux. En tant qu'acteurs ultimes et de dernier recours dans cette industrie, les réassureurs doivent s'efforcer de renforcer les mécanismes de partage de risques (*risk-sharing mechanisms*), afin de minimiser les risques d'insolvabilité des assureurs.

■ LE COURTIER EN RÉASSURANCE

La notion de courtier en assurance nous est familière. Le courtier en assurance est un intermédiaire indépendant dont le mandat est de rapprocher l'assuré et l'assureur et de permettre la conclusion du contrat d'assurance. Tels les deux visages de Janus, la dualité du courtier en assurance se situe sur le plan de son mandat : d'une part, il représente l'assuré pour le conseiller dans le choix de l'assureur, dans la négociation d'un contrat d'assurance conforme à ses besoins, dans l'explication du contrat, dans l'aide suite à un sinistre et, enfin, dans le renouvellement du contrat; d'autre part, il représente l'assureur, dans le cadre d'un contrat de représentation, pour percevoir la prime et verser à l'assuré l'indemnité due par l'assureur prévue au contrat.

Le courtier en réassurance joue un rôle similaire. Il est possible qu'un assureur direct soit en mesure de transiger directement avec un réassureur, puisque l'un et l'autre sont des experts chevronnés en matière de risque assurable. Toutefois, l'assureur, ou parfois des compagnies captives, souhaitent transiger leur planification de réassurance, sous un éclairage indépendant, grâce au courtier en réassurance.

Tout comme le courtier en assurance, le courtier en réassurance est un entrepreneur indépendant, dont la mission est de fouiller le marché, de supputer les opportunités, de choisir le réassureur le plus adéquat, de recommander les meilleures conditions possibles en termes de primes et de programmes. Bien qu'il soit le mandataire de l'assureur, il est rémunéré par le réassureur, suivant une commission prévue. Il a des obligations fiduciaires (*fiduciary capacity*) concernant les primes reçues des cédantes, destinées à être payables aux réassureurs, et les sommes reçues des réassureurs, destinées à être remises aux cédantes, suite à un sinistre couvert par traité.

Le courtier, suivant son expertise, peut offrir divers services. Un auteur²² résume ici d'une façon humoristique le rôle du courtier en réassurance :

« The intermediary assumes many roles, at times the inquisitor, the devil's advocate, the diplomat, the referee, the accounting expert, the tax expert, the industry bellwether, the broad shoulder, the father confessor and, every once in a while, the fall guy ».

D'une façon plus concrète, l'auteur précité montre comment le courtier en réassurance est en mesure d'assumer certaines missions.

- Le contact : choix du réassureur sur les marchés internationaux à partir de relations d'affaires ou de documents spécialisés (rapports annuels, analyses financières ou autres documents de références).
- L'analyse : celle-ci passe par l'examen de toutes les données pertinentes permettant de faire une recommandation appropriée sur le programme de réassurance d'une compagnie, notamment par une revue analytique de divers aspects, notamment : souscription, tarification, sinistres, répartition des affaires par branches, par zones et par limites, données financières, stratégies, planification à long terme.
- La recommandation : celle-ci peut accepter intégralement le programme préconisé sous réserve de correctifs mineurs ou, à l'inverse, comporter des modifications majeures.
- L'acceptation : lorsque la recommandation est jugée adéquate, l'assureur donne au courtier le mandat formel d'approcher certains réassureurs sur la base du programme autorisé et, éventuellement, d'obtenir des cotations.
- Le placement : l'intermédiaire peut être en mesure de déterminer la stratégie de placement auprès de divers réassureurs, à concurrence d'une participation déterminée, selon la nature

du programme (« *For example, a catastrophe reinsurance program may consist of five layers and there may be a completely different cast of reinsurers on each layer* »²³).

- Les services particularisés : le courtier doit être en mesure de s'assurer que le programme de réassurance soit en vigueur à la date convenue, d'instruire son mandat des particularités du programme (par exemple, la forme de réassurance, les pourcentages de participation, etc.), puis de procéder à la préparation du contrat de réassurance (« *wording* »), à son approbation par les réassureurs impliqués et par l'assureur. Il appartient au courtier de percevoir la prime de réassurance et de la distribuer. Lors d'un sinistre, il doit collecter les fonds payables par les réassureurs et les remettre à l'assureur. Ses services doivent prendre en compte toute modification en cours de contrat, tels les changements touchant l'assureur. Il peut aussi jouer une aide au niveau de la comptabilité des réserves ou des procédures d'évaluation. En d'autres termes, fort de son devoir de conseil, il mâche la stratégie de l'assureur, il mitonne savamment ses intérêts, il est constamment à l'affût de ses besoins afin d'être en mesure de solutionner adéquatement un problème ou même de modifier le programme de réassurance, le cas échéant.

De par les analyses pointues sur la situation financière du réassureur, qui découlent de son mandat, cet intermédiaire est en mesure de développer, pour le bénéfice des cédantes, des conseils efficaces face aux dangers d'insolvabilité des réassureurs, un risque latent, mais une épée de Damoclès bien réelle, si l'on en juge par une étude où l'auteur remémore une quinzaine de faillites de réassureurs américains entre 1984 et 1987 et les stratégies qui s'offrent aux cédantes²⁴ pour en atténuer les conséquences.

Généralement, les pouvoirs du courtier en réassurance et les obligations réciproques des parties (le réassureur et le courtier) sont prévus dans une entente spéciale, appelée « *written authority* » ou « *binding authority* ». Le courtier en réassurance ne peut agir que conformément à la réglementation en vigueur qui le régit dans le lieu de l'exercice de ses fonctions. Par exemple, généralement, l'intermédiaire ne peut placer un risque d'autoassurance auprès d'un réassureur non agréé dans la juridiction où il exerce ses activités. Il doit aussi dévoiler à son client, la cédante, tout contrôle ou participation financière direct ou indirect qu'il peut avoir dans le portefeuille du réassureur ou, inversement, tout contrôle que le réassureur peut avoir sur ses activités.

■ LE MARCHÉ MONDIAL DE LA RÉASSURANCE

Au Canada, le volume total des primes nettes de réassurance souscrites en 1975 était de 206 millions de dollars, et en 1981 de 540 millions de dollars. Toutefois, comme le mentionnait Robert Parizeau dans cette Revue, les sociétés de réassurance à propriété canadienne n'opèrent plus, aujourd'hui, à quelques exceptions près, dans ce secteur, concurrencées, dans les années 1970 et 1980, par les grands réassureurs américains et européens. La réassurance mondiale est omniprésente, chez nous comme ailleurs. Même aux États-Unis, 40 % des affaires de réassurance sont confiées à des réassureurs étrangers.

Ce phénomène d'érosion des compagnies domestiques de réassurance est d'ailleurs une réalité mondiale sous le couvert de la globalisation des marchés. À titre d'exemple, comme on le constatera dans le tableau qui suit, le géant de la réassurance, Munich Re, à lui seul, souscrit des primes qui dépassent le montant faramineux de 22 milliards de dollars par an. Ce chiffre est supérieur au total des primes nettes d'assurance souscrites au Canada par l'ensemble des assureurs IARD canadiens.

Au milieu des années 1980, 50 % des sociétés actives de réassurance dans le monde avaient disparu ou cessé leurs opérations. La consolidation du marché s'est faite naturellement et rapidement au début des années 1990, par des fusions et des acquisitions : mentionnons l'achat d'American Re par Munich Re, l'acquisition de la Compagnie de Réassurance de Cologne, la plus vieille compagnie de réassurance au monde, par la General Reinsurance Corporation, l'achat de Frankona par Employers Re, l'acquisition de la Mercantile et Générale et de l'Unione Italiana par Swiss Re, qui a aussi englobé, entre 1998 et 2000, American Life Re Corp. et Underwriters Re Group.

Aujourd'hui, le marché mondial de la réassurance est un important filet de sécurité pour l'industrie canadienne de l'assurance de dommages. Les assureurs de dommages canadiens ont transféré en 2000 des polices d'une valeur de quelque 1,5 milliard de dollars aux réassureurs mondiaux, soit 7,5 % des primes nettes souscrites par l'industrie en 2000 (19,5 milliards de dollars en primes nettes).

Le marché de la réassurance est aujourd'hui dominé par les marchés internationaux, à cause de leur ancienneté et de leur puissance. La réassurance ignore les frontières, les régimes politiques, les particularismes nationaux. Les parts de marché ont évolué considérablement depuis une décennie. En 1990, les 20 premiers réassureurs

représentaient 39 % du marché. En 2002, ils totalisaient 80 % du marché et les 5 premiers en détenaient 51 % à eux seuls. Aujourd'hui, la capitalisation totale de la réassurance mondiale oscille entre 125 et 150 milliards de dollars. Le chiffre d'affaires de la réassurance mondiale de 150 milliards, à l'aube du millénaire, est réalisé principalement (de l'ordre de 90 %) dans les branches d'assurance de dommages.

Il n'est pas inutile de rappeler, ici, que le marché de la réassurance a développé, à partir des années 1980, des formes de réassurance financière, ou réassurance non traditionnelle, réassurance alternative, construites de pied en cap pour les besoins des cédantes. Les divers types de produits que recouvre le vocable « réassurance financière » (*time and distance, futures, finite risk reinsurance*) n'entrent pas dans le cadre de ces propos²⁵. Certains de ces produits peuvent être distribués par les banques, mais les réassureurs semblent les mieux placés pour les mettre en marché.

Les réassureurs, si puissants soient-ils, évoluent aujourd'hui dans un environnement à la fois climatique et financier, extrêmement difficile, marqué par des risques naturels ou technologiques, plus nombreux, plus coûteux, plus difficiles à gérer, le tout sur un arrière-plan économique néfaste rendant les institutions financières vulnérables.

La nature même de leurs activités soumet les réassureurs, d'une part, aux soubresauts de la conjoncture économique mondiale²⁶, qui ont un impact direct sur la valeur des actifs, et, d'autre part, à la pression que le développement des risques impose à leurs passifs, cette pression se traduisant par une diminution des capitaux. Paradoxalement, plusieurs pays renforcent actuellement leur réglementation touchant les marges de solvabilité.

Le tableau de la page suivante illustre la place occupée par les dix premiers réassureurs mondiaux en 2001, en termes de primes brutes et de résultats d'exploitation.

Les incidences des attentats du 11 septembre 2001 ont frappé de plein fouet les assureurs et, au premier chef, les réassureurs²⁷. Dans un quasi état de déliquescence, réassureurs et rétrocessionnaires ont été acculés aux limites de l'assurabilité, tant en assurance de personnes qu'en assurance de dommages. Ces attentats ont coûté quelque 3 milliards de dollars US au marché des assurances de personnes, le tiers ayant été réglé par les marchés de réassurance ou d'excédent. Ces attentats ont représenté pour l'industrie 0,8 % de décès additionnels en 2001. Les sinistres de décès ont été réglés par les réassureurs américains à concurrence de 700 millions de dollars US.

FIGURE I
LES DIX PREMIERS RÉASSUREURS MONDIAUX EN 2001
(EN MILLIARDS DE DOLLARS)

	Primes brutes	Résultats d'exploitation
Munich Re	22,20	NC
Swiss Re	18,36	-1,72
Berkshire Hataway	13,33	-4,82
GE ERC Group	9,71	-0,45
Hannover	11,51	-0,88
Gerling Global	5,85	-0,65
SCOR	4,89	-0,62
AXA CS Re	4,20	-0,43
Converium	3,23	-0,86
Transatlantic	2,56	-0,03

(source : L'Argus de l'assurance, No 6799)

Les attentats de septembre 2001 ont été de loin plus néfastes pour l'industrie dans la branche d'assurance de dommages, le coût des sinistres, non encore définitif, variant entre 45 et 60 milliards de dollars US. Ce sinistre serait assumé par les assureurs et réassureurs américains à concurrence de 30 % de l'ardoise totale, alors que 45 % des pertes seraient dévolues aux réassureurs européens. Le marché mondial de la réassurance devrait régler environ 60 % du total et les assureurs les 40 % restants.

L'une des conséquences directes de cet événement, le plus tragique et le plus gigantesque subi par l'industrie de l'assurance et de la réassurance, fut la raréfaction, voire la disparition des capacités en réassurance et en rétrocession des couvertures en cas d'événement catastrophique, cette réduction entraînant, par effet de dominos, une forte augmentation des tarifs et des refus, ou au mieux, des restrictions de couvertures. Sans doute, de nouveaux acteurs sont apparus, dans la foulée de cette crise de capacités, mais n'offrant que de petits montants, alors que le besoin de couverture catastrophique de la part des cédantes était extrêmement fort.

Aujourd'hui, la capacité de réassurance en couverture catastrophe est quasi inexistante à l'échelle mondiale, sauf en Europe, mais à des prix exorbitants. Cette rareté a conduit les réassureurs à réserver

leurs capacités pour garanties catastrophes (ou capacités CAT) uniquement aux clients (cédantes) avec lesquels ils entretiennent des relations globales.

Les catastrophes, qui étaient dans le passé la matière première de la réassurance, aujourd'hui de plus en plus fréquentes, plus sévères, posent des défis de gestion importants. Les inondations de 2002 en Europe centrale pourraient coûter 25 milliards d'euros, dont 15 milliards pour la seule Allemagne. Les règlements seraient assurés principalement par les réassureurs. Outre les risques naturels extrêmement sévères (tremblements de terre, inondations, irrptions volcaniques), il y a aussi d'autres risques, parfois latents, aussi menaçants (pollution, amiantose, moisissures, risques électromagnétiques, et autres), sans omettre les risques d'attentats terroristes. L'onde de choc de l'attentat du 11 septembre 2001 s'est propagé en 2002 dans le monde, faisant des centaines de victimes (Yémen, Indonésie – attentats sanglants de Bali –, Philippines, Tunisie). Le risque terroriste menace non seulement sur le plan des armes conventionnelles, mais aussi chimiques et biologiques. Les réassureurs se doivent de prendre conscience non seulement des risques criminels par les terroristes et leurs affidés, mais de l'ensemble des risques catastrophiques, et d'inventer des solutions face aux attentes.

Tous ces types de catastrophes ci-dessus signalés appellent une remise en question et les réassureurs ont su, depuis la dernière année, y répondre par diverses stratégies, notamment :

- une meilleure connaissance des accumulations par une analyse des engagements par zone, par secteur et par garantie;
- un meilleur suivi des expositions pour mieux piloter les politiques de souscription et mieux protéger le portefeuille²⁸;
- la création de pools face au risque terroriste en assurance vie;
- la création de pools de coréassurance de dommages en cas d'actes terroristes, dans plusieurs pays : Terrorism Risk Insurance Act, aux États-Unis, GAREAT et CCR, en France, POOL RE en Angleterre, EXTREMUS AG en Allemagne, CONSORCIO en Espagne, SASRIA en Afrique du Sud, PTCF en Israël;
- une nouvelle approche d'évaluation des risques fondée sur la méthode des scénarios, mais surtout des risques de terrorisme (*terrorism modelling*);

- une utilisation correctement proportionnée des réassurances catastrophes par les cédantes, grâce à la nouvelle expertise des réassureurs;
- un savoir-faire en matière d'assistance, en cas de catastrophe, fondée sur une approche globale de la victime d'un dommage corporel grave.

Nous n'entrerons pas ici dans certains types de réassurance spécialisée, telle la réassurance maritime ou aviation ou encore la réassurance caution, dont les marchés respectifs ont subi d'énormes pressions depuis le début des années 1990.

Parallèlement au rôle prédominant de l'industrie de l'assurance et de la réassurance, on mesure mieux l'importance de la présence et de la part de l'État face à une catastrophe, soit par une intervention accrue et rapide des services gouvernementaux, soit par une indemnisation accrue des victimes; à titre d'exemple, la création en 2002 du Fonds de Solidarité européen par la Commission européenne d'un montant annuel d'un milliard d'euros permettant d'apporter une aide rapide en cas de catastrophe majeure dans un État membre.

■ ILS NE MOURAIENT PAS TOUS, MAIS TOUS ÉTAIENT FRAPPÉS

Pour paraphraser Lafontaine, la plupart des réassureurs ont passé à travers la période noire qu'ils viennent de vivre depuis l'arrivée du nouveau millénaire, mais aucun réassureur n'a pu dégager de bénéfices en 2001. Mais, en fait, la situation était latente, car depuis le milieu de la décennie 1990, les tarifs étaient inadaptés, les risques climatiques sans cesse en recrudescence et les gros risques technologiques ou financiers en sommeil et en situation d'émerger.

La taille critique conduirait maintenant les assureurs à se retirer de certains marchés, justifiant ainsi leur abandon d'une partie de leur portefeuille, en mentionnant qu'ils préfèrent prendre leur perte et sortir des marchés dans lesquels ils ne réussissent pas à se faire une place. Ces constats d'échec furent nombreux en 2001, un millésime désormais passé à l'histoire.

Si les événements tragiques ou les catastrophes naturelles peuvent être considérés comme des accélérateurs de consolidation en réassurance, et quelquefois des créateurs d'entreprises nouvelles,

notamment aux Bermudes²⁹, les réassureurs sont aujourd'hui fragilisés non seulement par les grands sinistres, eux qui ont pris soudainement conscience que les risques réassurés étaient sous-tarifés, mais par la conjoncture boursière et certaines activités à risques. Des pertes spectaculaires liées aux faillites d'Enron et de WorldCom pourraient affecter les résultats de 2002 en assurance de responsabilité. La faiblesse des marchés financiers et les taux d'intérêts bas ont pu avoir une influence négative sur les résultats globaux de 2002. Et les valeurs boursières des grands réassureurs ont perdu, pour plusieurs, plus de 50 % l'année dernière.

La période faste de la décennie 1990 est terminée. De 1999 à 2002, le monde a connu une série de catastrophes et d'attentats et s'est tourné vers l'industrie de l'assurance et de la réassurance, qui a tenu son rôle. Mais les capacités ont fondu comme une peau de chagrin, les gros rétrocessionnaires américains s'étant retirés du marché, les réassureurs vie ayant cessé de prendre des acceptations, autrefois considérées comme des affaires courantes.

À preuve, Münchener Rück – ou Munich Re –, le premier assureur mondial, qui a 120 ans d'histoire et qui œuvre dans plus de 140 pays, dont le volume de primes nettes a totalisé 17 milliards de dollars en 2001. Durement frappé par les attentats terroristes du 11 septembre 2001³⁰, il était encore dans le rouge en 2002, ayant enregistré au 3^e trimestre une perte nette de 859 millions d'euros et des dépréciations d'actifs pour un montant de 2,7 milliards d'euros. Les inondations allemandes de l'été 2002 lui auraient coûté 217 millions d'euros. Le géant allemand n'a pas omis de mentionner que sa situation financière resterait déficitaire jusqu'à la fin de l'exercice, en raison de sa vulnérabilité face à la morosité boursière persistante. Dans son rapport annuel, les résultats négatifs du réassureur ont été influencés par trois facteurs : le risque de variation (implications de plusieurs branches dans un même sinistre) a joué dramatiquement en défaveur des assureurs et des réassureurs, le risque d'aléas s'est manifesté plus fortement (accumulation exceptionnelle de gros et de très gros sinistres) et l'évolution peu favorable des marchés financiers. Le réassureur a dû résilier, en 2002, un nombre important de traités déficitaires.

Swiss Re, le deuxième réassureur mondial, implanté dans plus de 30 pays, a perdu 1,5 milliard de dollars dans les cendres fumantes du World Trade Center. En 2001, Swiss Re a enregistré une perte nette de 165 millions CHF, imputable en grande partie aux attentats du 11 septembre. Malgré tout, le volume des primes brutes, au titre de l'exercice de 2001, s'élevait à 28,5 milliards CHF. En 2002, il prévoyait engranger des profits, malgré son débours de 173 millions

d'euros pour les inondations estivales en Allemagne. Le réassureur champion de la gestion financière a décidé, pour l'avenir, de limiter la capacité par cédante, au cas par cas et par région.

SCOR, pour sa part, malmené en 2001 par une perte nette de 278 millions d'euros, a encore subi une perte nette de 429 millions d'euros en 2002. Son nouveau grand timonier, Denis Kessler, appelé au chevet de la compagnie le 4 novembre 2002, a opté de recentrer ses activités de réassurance sur l'Europe et l'Asie. Le successeur de Jacques Blondeau a immédiatement amorcé une opération d'augmentation de capital de 350 millions à 400 millions d'euros³¹ et manifesté la volonté de dégager des bénéfices dès 2003. Il s'expliquait ainsi :

« Nous sommes dans une situation paradoxale, nous réduisons notre offre alors que la demande de réassurance augmente dans le monde. En devenant plus sélectifs, nous augmentons nos possibilités d'accroître la rentabilité du groupe. Notre objectif est de réaliser des performances élevées en 2004 et 2005. »

Gerling Re, jusqu'en 2002 le sixième réassureur mondial, a dû céder l'intégralité de son activité de réassurance vie à un consortium financier (qui opère sous la nouvelle raison sociale Gerling Life Re, mais qui devrait être vendu pour renflouer les coffres), alors que l'ensemble de ses activités non vie, maintenant en « run off »³² ont cessé définitivement. Le produit de la vente de Gerling Life Re viendrait tonifier les réserves affectées à la gestion *run off* de la réassurance non vie, qui atteindraient 6 milliards d'euros. Des pertes importantes en 2001 de 583 millions d'euros, et en 2002 de 450 millions d'euros ont été à l'origine de cette cessation d'activités.

Quant à Converium, l'ex-Zurich Re, le groupe a annoncé des pertes de 367 millions de dollars en 2002 et a décidé de ne pas verser de dividendes à ses nouveaux actionnaires.

Les réassureurs américains furent certes les plus frappés. Selon les chiffres de la Reinsurance Association of America, la réassurance de dommages américaine a enregistré, en 2001, une perte de souscription de 11,4 milliards de dollars, un montant trois fois plus élevé qu'en 2000, et une perte nette de 3,5 milliards de dollars. En 2001, les réassureurs américains, dont plusieurs furent laminés, ont enregistré un rapport sinistres à primes de 110 %, un ratio de commission 22,6 % et un ratio de frais de souscription de 6,8 % pour un ratio combiné de 139,3 % (par rapport à 113,2 % en 2000). Le poids du World Trade Center s'est fait sentir, bien sûr, mais il y a encore le lourd contentieux de l'amiante et autres risques longs, nécessitant des rechargements de provision. Aussi, Munich Re a été obligé d'injecter quelque 2 milliards de dollars dans sa filiale American Re,

qui avait déjà pourtant purgé son portefeuille. Sur la trentaine de réassureurs américains, la quasi majorité a enregistré des pertes d'exploitation en 2001 et la moitié a affiché des pertes nettes.

Mentionnons finalement le Lloyd's, le sixième réassureur dans le monde, ses opérations de réassurance représentant 5 % de la réassurance mondiale, qui a été le plus sévèrement touché par les malheurs du 11 septembre. Il a enregistré une perte de 4,5 milliards de dollars en 2001 (2,8 milliards de dollars engloutis par les attentats du 11 septembre 2001). Dans les années 1990, cette institution³³ a dû faire face à des problèmes financiers et juridiques d'une ampleur et d'une complexité sans précédent dans notre industrie. Cacochyme il y a dix ans à peine, une nouvelle ère s'annonce maintenant pour l'assureur/réassureur tricentenaire – le Lloyd's a 314 ans – qui a voté, en septembre dernier, une refonte structurelle, qui devrait redonner une nouvelle vigueur à l'illustre maison.

■ CONCLUSION

Le marché de l'opulente réassurance a été dramatiquement et durablement marqué par les événements de 2001, non seulement par l'ampleur du sinistre, mais par la démonstration d'une conflagration entre branches d'assurance jusque-là réputées non corrélées entre elles.³⁴ Elle a été également touchée par le recul boursier et la baisse des marchés financiers. L'industrie demeure encore, néanmoins, fortement capitalisée, et toujours disponible. La capacité globale de réassurance de dommages s'élevait entre 100 et 150 milliards de dollars à la fin de 2000. Le haut niveau d'exposition aux risques de 2001 a réduit considérablement cette capacité, mais la réassurance demeure encore forte et capable de gérer la baisse de capitaux. Plusieurs réassureurs, dont Munich Re et Swiss Re, ont mal digéré les punitions qui leur ont été infligées par les agences de notation, considérées comme excessives et disproportionnées au regard de la solidité financière de ces groupes.

Disponibilité, certes, mais sous un nouveau décor. Non seulement le marché a-t-il changé, mais aussi les pratiques, les façons de faire. Après le point d'orgue dramatique du désormais 11 septembre, la réassurance mondiale a été ébranlée, mais elle a marqué sa volonté de tenir le cap. Le marché de la réassurance de 2003 est encore dans une phase de révision profonde et de recomposition. La perception des risques elle-même a été mise en examen, sur le plan de leur assurabilité, de leur évaluation (exposition maximale possible, prévisible, escomptable) et de leur prise en charge et tarification.

Les assureurs, réunis à Baden-Baden, le rendez-vous annuel des réassureurs en Allemagne, confrontés aux renouvellements des traités de 2003, ont dû revenir aux principes de base (*back to basics underwriting*) et faire face à des conditions de marché difficiles, par de fortes augmentations de tarifs, tout en tentant de resserrer les contacts avec les cédantes pour garder les affaires en portefeuille, car la pilule est difficile à avaler pour les cédantes, elles aussi malmenées depuis 2001.

Swiss Re se montrait confiant pour l'année 2003. Concernant le résultat technique, les réassureurs sont les derniers à profiter de la hausse des primes, notamment en RC. Les réassureurs n'ont pas à s'inquiéter d'une éventuelle guerre en Irak – les risques de guerre sont le plus souvent exclus – même si les résultats financiers pourraient être touchés en cas d'effondrement des marchés boursiers. Les attentats terroristes représentent la principale crainte des réassureurs. Voici ce que déclarait le chef économiste de Swiss Re à l'aube de l'année :

« Après avoir vécu une année turbulente, le secteur sera moins dépendant des marchés financiers, quelle que soit leur orientation. La plupart des compagnies ont réduit leurs placements en actions. Dès lors, si tout se passe bien, les réassureurs vont améliorer leurs résultats en 2003 sans toutefois atteindre des niveaux exceptionnels. »

Les réassureurs ont voulu aussi changer les règles du jeu. Arguant de la hausse de la demande de transfert des risques par les cédantes, de la fréquente et de l'intensité des « cat nat », les réassureurs veulent, désormais, transférer tous les traités proportionnels en non proportionnels. La constitution de nouvelles réserves, notamment pour les sinistres liés à l'amiante, justifiait aussi une hausse de primes. Les mots d'ordre ont été de revoir la totalité des engagements, principalement sur le plan des pertes maximales possibles, et de reconsidérer les cumuls sous d'autres angles. Christian Herzog³⁵ explique ainsi les perspectives du marché :

« De ce fait, les prix devraient être stables en 2004. En 2003 et en 2004, si la charge des sinistres est normale, le ratio combiné des réassureurs pourrait baisser de 10 points par rapport à celui de 2000 (112 %). Cela le placerait au-dessous de sa moyenne des années 1990. Ces résultats aideront le marché à retrouver peu à peu des résultats équilibrés et permettront de reconstituer progressivement les capitaux perdus pendant les années basses du cycle. »

Sauf pour l'année 2001, où le coût des attentats de 2001 a fait passer le poids des sinistres non naturels au-delà des charges des sinistres naturels pour la première fois depuis 1990, la charge des

sinistres naturels est généralement plus lourde. En 2002, les crues et les tempêtes ont représenté plus de 70 % des catastrophes recensées (500 sur 700). Munich Re s'attend, dans les années à venir, à une aggravation des dommages et à une poursuite ininterrompue de la tendance au réchauffement climatique. Il en résultera une demande plus forte sur le marché de la réassurance. À titre d'exemple, uniquement pour l'année 2001, le chiffre d'affaires des sociétés de réassurance françaises a progressé d'environ 30 %.

Malgré tout, l'inquiétude sur la solvabilité des marchés de la réassurance est palpable et devrait inciter les compagnies à poursuivre pendant quelques années l'augmentation du prix des polices non vie et à restreindre ou limiter les garanties.

Tels sont les enjeux majeurs auxquels sont aujourd'hui confrontés les réassureurs mondiaux, dont la mission est de sécuriser financièrement nos assureurs.

Notes

1. Art. 2493 C.c. : Le contrat de réassurance n'a d'effet qu'entre l'assureur et le réassureur.

2. [1992] R.R.A. 472.

3. Art. 2405 C.c.Q.

4. Traité de droit des assurances sous la direction de Jean Bigot, Tome 3, « Le contrat d'assurance », coll. L.G.D.J., p. 217.

5. Seul un événement aléatoire peut faire l'objet du contrat d'assurance. La validité du contrat repose sur le caractère aléatoire du risque. Est nul le risque déjà réalisé au moment de la formation du contrat.

6. La coassurance est la répartition des risques couverts entre plusieurs assureurs, tous nommés au contrat d'assurance, chacun s'engageant à concurrence d'une part mentionnée au contrat. L'indemnité due à l'assuré est répartie proportionnellement à la part de chacun dans la garantie totale, sans solidarité. Généralement, l'assureur qui assume la plus grande part dans la police collective se nomme l'apériteur. Il est le mandataire des autres assureurs sur le plan des relations avec l'assuré.

7. Les Lloyd's ont, depuis leur origine, l'autorisation d'agir à titre d'assureur et de réassureur.

8. Yvonne Lambert-Faivre, « Droit des assurances », 11^e édition, Dalloz, p. 44.

9. Dr. Klaus Gerathewohl et al, « Reinsurance : Principles and Practice », Vol. 1, Verlag Versicherungswirtschaft e.V. Karlsruhe.

10. Site web du réassureur : www.scor.com.

11. Yvonne Lambert-Faivre, « Droit des assurances », 11^e édition, Dalloz, p. 44.

12. La tempête de verglas de 1998, la pire catastrophe climatique du siècle au Canada et au Québec, aurait coûté près de 1,4 milliard de dollars aux assureurs de dommages, un record au Canada en termes d'indemnisation suite à un sinistre. Selon les renseignements que nous avons obtenus, la participation des réassureurs et rétrocessionnaires se situerait autour du milliard de dollars.

13. La plus importante catastrophe naturelle de tous les temps a coûté 17 milliards de dollars US aux assureurs.

14. Un coût total de 12 milliards de dollars US de dommages assurés dont plus du quart a été couvert par la réassurance.

15. Cette clause permet de remédier à un mauvais renseignement donné par la cédante au réassureur sur une matière faisant partie du risque cédé.

16. Clause qui prévoit la résiliation du traité en cas de défaut du réassureur de maintenir les exigences financières requises en vertu de la réglementation. Elle joue automatiquement en cas de faillite.

17. Dr. Klaus Gerathewohl et al, « Reinsurance : Principles and Practice », Vol. 1, Verlag Versicherungswirtschaft e.V. Karlsruhe; Jacques Blondeau, « Définitions et principes généraux de réassurance », Encyclopédie de l'assurance, Éd. François Ewald – Jean-Hervé Lorenzi, Economica, 1998.

18. Cette clause se lit généralement comme suit : « The reinsurer shall, subject to the terms and conditions of this agreement, follow the underwriting fortunes of the company in respect of the risks which the company has accepted under insurance contracts ».

19. Dr. Klaus Gerathewohl et al, « Reinsurance : Principles and Practice », Vol. 1, Verlag Versicherungswirtschaft e.V. Karlsruhe.

20. Contrairement à la réassurance, l'assurance dite excédentaire (*Excess insurance*) peut permettre à l'assuré de recouvrer une indemnité d'assurance en cas de faillite ou d'insolvabilité de l'assureur primaire.

21. 465 So. 2d 691 (La. Sup. Ct. 1985).

22. Leo T. Heifetz, « The Role of the Intermediary », Reinsurance : Fundamentals and Currents Issues, Insurance Formation Institute, U.S.A. (Cet opuscule contient une dizaine d'articles, par divers auteurs, sur la réassurance).

23. Op. cit., note précédente.

24. Robert F. Kennedy, « Minimizing the Impact of Reinsurer Insolvency », The John Liner Review, Spring 1987.

25. Voir à ce sujet François Bertrand, « La réassurance financière », Encyclopédie de l'assurance, Éd. François Ewald – Jean-Hervé Lorenzi, Economica, 1998.

26. Voir Newsletter technique SCOR, numéro 4, mai 2002, « La réassurance comme outil de renforcement du capital statutaire ».

27. Rémi Moreau, « September 11, ten month later », *Assurances*, juillet 2002, p. 173.

28. « Le suivi des expositions – Un principe de bonne gestion », Newsletters techniques Scor, N° 7, Octobre 2002.

29. En 2001, 8 nouveaux réassureurs (dont Axis, créé par Marsh & McLennan, Arch, Montpellier Re, Da Vinci, Allied World Assurance Co., Endurance Specialty Insurance Ltd. et Hannover Re) se sont implantés aux Bermudes, qui représenteraient au total 13 milliards de dollars de capacités nouvelles.

30. Munich Re a enregistré une perte nette de 110 millions de dollars US en assurance de personnes et plus de 1,5 milliard de dollars en assurance de dommages.

31. Une opération réussie, confirmée le 27 décembre dernier, permettant d'injecter 381 millions d'euros d'argent frais dans le groupe. L'autre étape du plan de redressement a été annoncée le 23 janvier dernier, visant à modifier le conseil d'administration.

32. Cette opération de gestion du passé qui consiste à gérer uniquement les sinistres en cours pendant les années à venir avant le dernier règlement final, toute nouvelle souscription étant systématiquement écartée.

33. Le Lloyd's n'est pas un assureur conventionnel, mais un marché de syndicats, ayant leur capacité propre et leurs règles particulières de souscription. Seuls peuvent y accéder des courtiers agréés (*Lloyd's Brokers*).

34. « 2001 : l'hyperterrorisme, un défi planétaire lancé à notre profession », *Assurer*, Numéro spécial, publication de la FFSA.

35. « 2001 : l'hyperterrorisme, un défi planétaire lancé à notre profession », *Assurer*, Numéro spécial, publication de la FFSA.