

La vie du traité de réassurance

Henri le Blanc

Volume 31, Number 2, 1963

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103477ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103477ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

le Blanc, H. (1963). La vie du traité de réassurance. *Assurances*, 31(2), 65-85.
<https://doi.org/10.7202/1103477ar>

ASSURANCES

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique
de l'assurance au Canada

Le Ministère des Postes, à Ottawa, a autorisé l'affranchissement en numéraire
et l'envoi comme objet de la deuxième classe de la présente publication.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :
L'abonnement : \$2.50
Le numéro : - \$0.75

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

Administration :
Ch. 216
410, rue Saint-Nicolas
Montréal

31 année

Montréal, Juillet 1963

No 2

65

La vie du traité de réassurance

par

HENRI le BLANC

Docteur en droit, directeur général adjoint de le Blanc et de Nicolay,
Vice-président de le Blanc, Eldridge, Parizeau, Inc.

I

Contrat d'essence particulière, qui unit Cédante et Réassureur par des liens spécifiques de confiance et de durée, le traité de réassurance naît d'un besoin chez la Cédante et d'une politique chez le Réassureur; de cette naissance les volontés des parties sont responsables ainsi que des organes qu'elles prédisposent à leur création (ce sont les conditions et clauses), mais le cours subséquent de l'existence du traité est en grande partie indépendant de ces volontés: les prévisions sur lesquelles on avait basé son alimentation peuvent être et sont le plus souvent déjouées dans une mesure plus ou moins grande par les variations de la conjoncture, le climat, dans lequel le traité est appelé à se développer. À ces "déviations" les parties peuvent décider d'apporter les correctifs qui rendront au traité ses caractères initiaux; ou bien elles s'apercevront que l'objet n'en est plus réalisable ou souhaitable: le traité mourra, mais souvent continuera dans ses

effets, le résultat n'en étant acquis que de longues années après l'acte officiel de décès et avec des variations encore plus amples et inattendues que celles constatées pendant le cours normal.

Ce sont ces étapes qu'il nous a paru intéressant de retracer; non pas dans une étude exhaustive, mais en suivant ce fil pour ordonner des observations basées sur la pratique.

66



I — La naissance du traité

Pour qu'il y ait traité, donc, il faut que se rencontrent le désir de couverture, (notion moins étroite que "besoin") d'une Cédante, traduite par l'offre (la proposition), et la politique d'acceptation d'un réassureur. Nous observerons successivement:

- a) pourquoi et selon quel mode on se réassure;
- b) le choix du réassureur par le cédant;
- c) l'examen de la proposition et de la statistique par le réassureur.

a) Pourquoi se réassurer ?

L'assurance a porté dès l'origine sur des existences importantes: corps et cargaisons de navire. Comme, d'autre part, la co-assurance outre des inconvénients de concurrence pose des problèmes administratifs alourdissant gravement le travail, on a cherché à faire signer par chaque assureur des parts aussi importantes que possible et la réassurance, comme moyen de réduire les engagements directs à un niveau supportable, est apparue immédiatement nécessaire.

Que reste-t-il aujourd'hui de ce besoin primitif, alors que l'industrie de l'assurance a pris le développement que nous connaissons ?

Aussi paradoxal que cela paraisse, il semble bien, sans que des statistiques adéquates puissent étayer cette impression, que le pourcentage de réassurance va plutôt croissant. Les statistiques sont difficiles à établir, car il s'agit d'une notion mondiale et beaucoup de pays ne publient que le chiffre des primes nettes de réassurance. D'autre part les cessions internes des groupes avec rétrocessions à l'appui faussent l'analyse. Non seulement, en effet, les risques ont eux-mêmes crû dans des proportions énormes, rendant nécessaire la multiplication des moyens de réassurance — mais l'apparition de branches nouvelles, les créations de sociétés professionnelles ou nationales (dans les pays d'indépendance récente), la tendance à l'autarcie, sont autant de facteurs qui appellent des cessions fortes.

67

Les risques deviennent gigantesques; l'accumulation dans un même bâtiment de machines à valeur unitaire chiffrable par millions de dollars; l'accumulation dans un même secteur industriel d'industries de précision traitant des matériaux chers; les aérodromes; les docks et entrepôts des ports; les responsabilités engagées dans un même événement . . . tout est maintenant à l'échelle du maritime et l'on conçoit difficilement une société aussi étendue que soit son champ d'exploitation, aussi volumineuses ses affaires, qui ne se couvre pour les risques de pointe; risques connus et appréciés à la souscription ou risques de cumuls imprévisibles.

Chaque jour, d'ailleurs, se crée dans le monde une nouvelle société; le capitalisme s'intéresse à couvrir ses risques par une compagnie anonyme lui appartenant: se groupent ainsi banquiers, industriels, armateurs, commerçants . . . pour placer leurs propres risques et ceux de leurs clients dans une entreprise de caractère personnel ou collectif. Parallèlement nous voyons les organes intermédiaires des nations: syndicats, groupements de défense, propriétaires, s'assurer

pour des fins souvent politiques le contrôle des risques de leurs adhérents en des mutuelles professionnelles; les nations elles-mêmes organisent leurs sociétés et lorsque ces nouvelles fondations ne disposent pas d'une plate-forme suffisante pour s'équilibrer, force leur est de recourir à la réassurance; pour les mutuelles en particulier celle-ci évite les rappels de cotisation, donc joue le rôle de capital.

68 Quel qu'en soit le point d'application, la réassurance telle que nous l'avons jusqu'ici supposée joue le rôle d'amortisseur des écarts dus à l'hétérogénéité des risques.

La seconde fonction de la réassurance apparaît avec l'échange: les affaires reçues viennent ajouter en nombre aux affaires retenues et assurer une meilleure dispersion (géographique ou qualitative). C'est pourquoi, poussant au maximum cette notion, certaines compagnies, non seulement cherchent leurs réciprociétés à l'extérieur de leur territoire direct d'action, mais recherchent des affaires de branches qu'elles travaillent peu ou pas du tout.

Que la réciprociété cependant conserve son caractère en principe secondaire par rapport à l'intérêt de protection qui vient en premier lieu ! Il est toujours loisible, si l'on désire acquérir des affaires d'autres branches ou d'autres pays, de le faire par voie d'échange de rétention, sans céder à la tentation de faire d'un traité de couverture l'instrument d'une telle politique. C'est alors la question de la forme de la réassurance qui se pose.



Comment se réassurer : c'est-à-dire sous quelle forme ?

Etant éliminée la réassurance de quote-part sur rétention aux fins de réciprociété, restent les formules proportionnelles et non proportionnelles.

S'agissant toujours des besoins de la Cédante, toutes les formes peuvent trouver leur place essentiellement selon les branches et la composition du portefeuille. On se contentera ici de quelques remarques :

— l'excédent de sommes est incontestablement la forme la mieux adaptée aux besoins d'une Cédante qui désire accepter des sommes souvent élevées et quelquefois très élevées, dépassant en tout cas le plafond en dessous duquel elle espère souscrire un nombre de risques suffisant pour que les écarts soient faibles. Il est également, pour ainsi dire, le plus juste en ce sens qu'il est fait aux conditions de l'assurance directe, mais avec un risque de déséquilibre qui est précisément le service de réassurance dont il faudra discuter le prix.

69

— aucun excédent de sommes ne peut cependant donner une protection totale comme celle dont peut avoir besoin une mutuelle débutante et c'est dès lors à des formules de participation doublée d'excédent de pertes qu'il faut recourir.

— enfin l'excédent de sommes correspond mal ou pas du tout aux formes modernes d'assurance sans mention de capitaux ou illimitée, qui sont du ressort de l'excédent de sinistres.

Les considérations de frais généraux ont également ici une incidence importante quant à la décision à prendre. Quelque économie qu'aient réalisée les systèmes modernes d'excédent, il reste que l'étude des affaires risque par risque nécessite un personnel qualifié assez nombreux; la réassurance *d'excess* doublée d'une quote-part, laissant une place à quelques facultatives pour les risques vraiment très "en pointe" ou spéciaux, permet de réduire le coût d'application à un minimum.

C'est une des raisons principales du développement des formules de ce genre en matière de réassurance transports, branche où la lenteur des encaissements et des règlements, couplée avec la nécessité de suivre les exercices et les devises séparément, aboutit à des documents et des services enflés de façon difficilement supportable dans le cadre d'une tarification de concurrence, aux marges bien réduites.

70 b) Où se réassurer ?

M. Dupont, directeur de la Compagnie "le Soutien de l'Industrie", a donc chargé ses services d'étudier une couverture pour sa branche Incendie. Supposons qu'il vienne de prendre le contrôle d'une petite société et — c'est bien normal — en juge la réassurance mal bâtie.

Le chef de la réassurance a procédé à l'analyse du portefeuille, déterminé le plein raisonnablement conservable, le nombre de pleins qu'il lui faudrait placer pour absorber la quasi totalité des risques déjà couverts ou à souscrire selon la politique qu'on lui a fixée et en particulier la réciprocité éventuelle.

Vers qui proposera-t-il à sa direction de se tourner pour obtenir les moyens recherchés ?

Le nombre des réassureurs augmente sans cesse: réassureurs professionnels, arbres colossaux aux branches multipliées, de façon plus ou moins apparente, par les nécessités des nationalismes; compagnies de réassurance créées dans le sein d'un groupe à des fins tant fiscales que commerciales et baptisées "professionnelles" quoique n'ayant souvent ni le personnel ni les moyens techniques de celles-ci; sociétés au modeste "département réassurance"; sociétés qui désirent simplement échanger leurs affaires.

Sauf raisons de liens personnels, financiers ou autres, la Cédante débutante ou mal placée pour sortir de ses frontières,

soit qu'elle n'ait pas un personnel qualifié, soit que le coût des voyages ne lui paraisse pas payant, aura intérêt à recourir au courtier; ici encore il y a une gamme infinie de situations, du courtier professionnel de la réassurance à la grande affaire à branches multiples en passant par le spécialiste d'une branche, d'un pays ou d'une formule; de sorte que la question du choix pourra encore se poser.

Il est en effet de première importance de bien choisir ses réassureurs dès le début: les relations qu'on va nouer le sont pour une longue durée; il faut pouvoir compter sur une fidélité absolue, une exécution rapide, totale, sans réticence, des engagements. Il doit être entendu que le sinistre grave peut survenir dès le premier jour et que le réassureur est précisément là pour faire face à une telle éventualité. 71

Les dimensions, la rareté, la nature de certains risques rendent souvent nécessaires l'appel au courtier, à plusieurs courtiers même, qui — chacun selon sa spécialisation — sauront intéresser l'ensemble du marché mondial. Enfin, le courtier peut disposer de pouvoirs de souscription qui lui permettent d'absorber certains risques isolément malaisés à manier.

Si la Cédante confie ses affaires à un courtier, celui-ci doit lui conseiller des réassureurs solvables et conscients de leur fonction; cependant, on voit bien que le rôle du courtier n'est et ne doit être que de conseil: la décision reste entre les mains du mandant. Il n'en va pas de même, sauf directives plus ou moins précises, du choix des réassureurs et Mr. Calburn¹ soulignait récemment que l'importance du courtier vient surtout du choix qu'il opère dans les réassureurs à approcher.

¹ C. C. Calburn, directeur de Mercantile & General Reassurance Company Ltd., au "Rendez-vous de septembre" à Monte-Carlo en septembre 1962.

72

Directement ou par courtier, M. Dupont s'orientera en tenant compte, immédiatement après la solidité financière et la réputation, du facteur "réciprocité". Il peut être pratique pour lui de la demander à un réassureur professionnel qui lui servira, toute digérée, une rétrocession portant sur une multitude de risques répartis dans le monde — mais partielle et comportant une marge très faible de bénéfice —. Notre directeur peut préférer ne pas abdiquer son rôle de souscripteur et, pourvu que l'aliment qu'il y consacre soit suffisamment étoffé, rechercher un ensemble de traités directs qu'il saura protéger par une couverture adéquate contre les écarts possibles malgré la prudence de sa sélection et la répartition géographique obtenue.

On voit souvent des sociétés voisines et monobranches échanger entre elles leurs affaires; si cela ne conduit pas plus souvent à des catastrophes, c'est qu'il ne s'agit que de sociétés très prudentes, souscrivant des risques suffisamment homogènes, alimentant considérablement leurs traités et connaissant leurs affaires réciproques aussi bien que les leurs propres: on peut alors considérer que la production ainsi composée s'apparente davantage à un réseau d'agences.

Par contre il ne faut pas considérer comme antitechnique un échange d'affaires qui se trouveraient momentanément déficitaires. Certaines cédantes, devant la raréfaction des réciprocitys profitables, préfèrent garder pour elles-mêmes un ou plusieurs pleins de réassurance. C'est dénier alors à leur système de réassurance toute efficacité et placer la recherche du bénéfice au premier plan alors que la réciprocity doit avoir pour objectif essentiel la répartition des risques: et ce but est atteint même si ceux-ci sont (*momentanément*, nous le répétons) déficitaires.

Très importantes aussi sont les conditions de règlement régnant entre les pays des deux parties: des états qui em-

pêchent les sorties de capitaux rendent évidemment bien difficiles les opérations de leurs réassureurs nationaux. Peuvent influencer également des considérations d'ordre politique: on peut aimer ou ne pas aimer se réassurer auprès d'instituts nationaux à vocation monopolisante lorsqu'on est soi même établi dans un pays libéral à cet égard. D'autres vues, sentimentales, historiques, etc. . . . peuvent encore diriger le choix de la Cédante. Cependant de telles considérations devraient s'effacer de plus en plus: la réassurance nous apparaît comme un moyen extrêmement adapté pour les relations internationales au-delà des frontières idéologiques et l'expérience montre qu'en la matière les représailles sont des plus illusoires.

73

c) L'examen de la proposition¹

Les conclusions de M. Dupont mises au net par ses services vont se traduire par une proposition qui sera offerte sur le marché directement ou par courtier (et dans ce dernier cas rédigée par celui-ci et sous sa responsabilité).

Il aurait été intéressant d'en examiner la rédaction chez la Cédante; mais pour éviter des répétitions il nous paraît pratique de traiter de ce point très important du point de vue du réassureur.

Importante, la proposition,² certes: elle est en effet la source où s'alimentera la vie du traité. D'autant plus délicate est la prévision en cette matière, d'autant plus soigneusement doivent s'étudier les facteurs susceptibles d'orienter cette prévision, de limiter les possibilités d'erreur de pronostic et d'en-

¹ Les services d'acceptation de réassurance utilisent pour l'analyse et la présentation d'une offre de réassurance des schémas dont l'objet est double: servir de liste type de questions à répondre en évitant d'oublier rien d'utile à la décision — présenter de façon systématique les éléments épars dans la documentation trouvée dans la proposition ou ailleurs.

² On trouvera en annexe un modèle de fiche de ce genre.

cadrer ensuite le cours du traité dans des limites raisonnablement prévues.

Cette étude doit porter essentiellement sur

- 1 — les conditions générales et locales du marché,
- 2 — la statistique,
- 3 — le prix de la réassurance.

74 Aucune clause du traité n'est indifférente; mais nous aurons l'occasion d'examiner plus loin celles qui ne se rapportent pas directement au coût.

1) Ce n'est pas uniquement pour une simple raison de logique que toutes les sociétés choisissent d'étudier en premier lieu la "personnalité de la Cédante", car on ne doit pas oublier que l'on réassure (par traité) des hommes avant de réassurer des risques.

C'est ici le lieu de rappeler que les liens de réassurance obligatoire sont des liens de personne: non seulement entre personnes morales, mais entre personnes physiques. La signature d'un tel contrat ne se fait pas sur le vu de notations mathématiques seules — quoique celles-ci soient nécessaires — mais eu égard à la personnalité des contractants. Aussi cette fonction suppose-t-elle une bonne connaissance des hommes; celle-ci est d'ailleurs facilitée par un marché parfaitement perméable où la circulation des renseignements, de nature souvent extrêmement personnelle, se fait avec une aisance comparable à celle d'un club. Et il est vrai que la réassurance se pratique pour une grande part au sein du club des dirigeants d'entreprise.

Cela ne veut pas dire qu'un traité ne puisse s'accepter que si la Cédante produit le curriculum vitae de tout son personnel dirigeant intéressé à la marche du contrat; il est des formes de réassurance qui tiennent davantage de l'assurance directe et où la moralité (ou tout simplement la qualification

professionnelle) du Cédant est de moindre poids: tels sont les excédents de sinistres portant sur des tranches de couverture très élevées. Plus déterminantes sont alors les conditions économiques et techniques du ou des territoires de souscription, dans le monde entier d'ailleurs s'il s'agit de risques réalisables sans limite géographique comme la responsabilité civile automobile.

Mais notre objet est bien davantage dans l'étude des relations contractuelles où il y a plus ou moins association de fortune entre les parties. Dès lors les éléments fondamentaux sont la durée et la bonne gestion: souscription et sinistres. Et ceci est essentiellement du domaine de l'homme et non de la conjoncture; bien plus encore lorsque la société à réassurer débute dans ses opérations.

75

Les renseignements généralement nécessaires sont ceux que demanderait tout homme d'affaires passant un contrat réciproque à long terme (standing financier, antécédents professionnels, organisation interne et externe); cependant certains sont plus spécifiques à la réassurance: la réputation de constance ou d'inconstance dans les rapports de réassurance, la politique de souscription "conservatrice" ou novatrice, la tarification, la libéralité dans les règlements de sinistres en sont quelques exemples.

Quant aux facteurs proprement techniques, ils se rapportent au passé (c'est la statistique générale à la branche et aux pays de souscription, ou particulière à la société si celle-ci a un passé), au présent et au futur des affaires considérées.

Le présent, c'est-à-dire les conditions actuelles des marchés. Le réassureur se tient au courant des clauses générales des polices et des modes de tarification des organismes syndicaux — il étudie l'incidence des circonstances économiques: production, salaire, prix, politique gouvernementale, et

les rapporte au portefeuille particulier de la Cédante. En effet, ces facteurs généraux peuvent n'avoir qu'une incidence très faible (portefeuille incendie de risques simples) ou très accentuée (dépression économique et risque industriels, coût des réparations et risques maritimes, etc. . . .) et rien ne serait plus absurde que de refuser d'examiner une proposition parce que les circonstances générales la rendraient à priori inintéressante: tout est en réassurance du domaine du particulier et du personnel.

Le futur: souscrire pour un an ou une durée limitée, quitte à remettre en question chaque année par une résiliation les conditions contractuelles peut être une politique pour un organisme comme le Lloyds, qui ne sépare pas directe et réassurance et ne fait en principe ni échanges ni bénéfices financiers, organisme hautement spécialisé d'ailleurs dans la couverture du risque de pointe. Ce ne saurait être celle d'un réassureur professionnel (ni du département acceptations, géré comme indépendant du reste de la maison, d'une société d'assurance générale). Il faut donc que le souscripteur pèse les probabilités, les tendances: un traité actuellement mauvais peut se révéler profitable dans l'avenir si les conditions techniques et financières s'améliorent et inversement. Des réformes introduites dans les méthodes, un changement d'homme, sont des éléments encore plus déterminants. Le réassureur doit être un optimiste, en ce sens qu'il doit faire confiance à des hommes et tenir pour sincères les pronostics que ceux-ci établissent concernant leurs propres affaires. Il doit être pessimiste en ce sens qu'il ne doit tenir pour exacts (exactitude du domaine conjectural) que les renseignements et précisions recoupés par une enquête auprès des milieux qualifiés.

Apparaît ici la notion d'apériteur: parmi les considérants à retenir celui-ci n'est pas le moins important. De même qu'en assurance directe le placement d'un risque consiste d'abord à

obtenir l'accord d'un apériteur en qui ses collègues ont confiance, eu égard à la nature du risque, et adapteront leur part à la sienne — de même, savoir que les conditions d'un traité ont été discutées avec un réassureur réputé, qui en a accepté une part substantielle, constitue pour les autres réassureurs une garantie certaine à condition toutefois de s'assurer (et ce n'est pas toujours aisé, malgré l'intercommunication déjà signalée dans le "milieu") qu'il ne s'agit pas d'une acceptation liée à d'autres intérêts (parts dans d'autres affaires — absence de réciprocité ou réciprocité de qualité différente — intérêt financier — "espérances", etc. . . .). Il peut même arriver que l'apéritition soit faite par une société appartenant au courtier présentateur ou contrôlée par lui ou le même groupe.

77

2) Si la Cédante en a le droit — théoriquement elle devrait demander l'accord des intéressés — fournir la liste de ses réassureurs est une preuve de bonne foi. Autoriser ses partenaires à se communiquer leurs informations (ils se passent bien souvent de cette autorisation) en est une autre.

Mais très souvent la proposition arrivera sur le bureau du souscripteur accompagnée des commentaires du courtier présentateur; c'est à celui-ci qu'il conviendra alors de s'adresser pour obtenir toutes indications de caractère spécifique et en particulier les renseignements statistiques.

Le minimum de statistique, qui fait partie intégrante d'une proposition de traité couvrant des affaires souscrites par la cédante antérieurement à cette offre, consiste à montrer le rapport des sinistres aux primes pendant une période convenable.

Baucoup de propositions portent simplement l'indication sinistres-primes des années à + 4 relativement aux affaires cédées, par exemple. Il faut d'abord demander des

renseignements portant sur une période plus longue et même les dix années habituellement réclamées semblent bien brèves: c'est clair pour certaines branches comme la grêle, c'est aussi certain pour l'assurance maritime ou l'assurance incendie dont les encaissements ne reflètent qu'avec un grand décalage la politique syndicale ou sociale de tarification et auxquelles les modifications de garantie ne s'appliquent, généralement, qu'avec lenteur. C'est moins nécessaire dans la branche auto
78 qui peut voir sa tendance modifiée dans les 6 mois par un changement de tarification.

Le jeu de l'acquisition des primes est d'ailleurs susceptible de modifier considérablement l'allure d'une statistique et il faut à ce sujet obtenir les renseignements les plus précis: ne se contenter de réserves forfaitaires que lorsque l'encaissement cédé est stable; mais se renseigner sur la cadence des cessions, mois par mois par exemple et lorsque le nombre de risques cédés est faible entrer éventuellement dans le détail des cessions particulières. L'usage n'est pas le même partout dans le monde et si les assureurs canadiens présentent les primes acquises avec un calcul aussi précis que possible, il n'en va souvent pas de même ailleurs.

Remarquons qu'à l'égard du facteur à appliquer aux primes souscrites pour le calcul des réserves pour risques en cours, il faudrait tenir compte non seulement de la période restant à courir, ce qui résulte de la définition même de ces réserves, mais encore de la sinistralité moyenne ou conjoncturale de la branche: ceci revient à appliquer à l'avance un certain bonus ou au contraire à pénaliser les résultats d'après l'expérience passée.

3) C'est donc à un rapport sinistres/primes corrigé qu'il faut comparer les charges du traité, c'est-à-dire le prix de la réassurance.

Nous bornant d'ailleurs, ici encore, à la réassurance classique nous dirons que le prix de la réassurance consiste en une charge: commission et participation bénéficiaire, d'une part — et une recette de l'autre: produits financiers.

La commission peut être fixe ou à échelle.

L'idée de faire varier un prix en fonction des résultats pour n'être pas absolument propre à l'opération de réassurance est néanmoins assez étonnante. Il semblerait qu'après étude de tous les éléments les réassureurs devraient pouvoir faire une offre ferme. Et on voit mal un assureur proposer à un client une prime variable en fonction d'éléments susceptibles de modifications plusieurs années encore après l'exercice de compétence.

79

S'il en va autrement en réassurance c'est tout d'abord parce qu'il s'agit d'un contrat de nature essentiellement différente du contrat d'assurances, comportant une réelle association de sort entre les parties, assortie d'un engagement au moins moral de durée, d'après lequel il est considéré comme tacitement entendu que la cédante ne quittera pas le réassureur perdant pour aller chez un concurrent mieux offrant, que le réassureur persistera dans son appui malgré des résultats déficitaires, qu'enfin les parties rechercheront toujours un accord pour adapter les conditions aux circonstances. La seconde raison réside dans l'incertitude de pronostics en la matière: dès lors, il est souvent préférable de prévoir une "fourchette" permettant d'ajuster les conditions.

Il reste toutefois que la réassurance ne devrait pas permettre à la cédante de réaliser un bénéfice certain: la commission doit correspondre en une certaine mesure aux frais généraux. C'est pourquoi le système de la commission fixe assortie d'un partage des bénéfices nous paraît le plus convenable.

La surenchère souvent pratiquée aux commissions n'est qu'un aspect de la concurrence commune à toutes opérations commerciales et il n'y a pas lieu de s'y attarder. La participation aux bénéfices, par contre, est une institution aux applications intéressantes.

80

On peut lui trouver tout d'abord un intérêt en cas d'échanges de réassurance; l'opération devant être aussi équilibrée que possible, une participation échelonnée apparaît comme le moyen le plus approprié d'éviter de remettre en question le volume des échanges année après année. Comme la notion de couverture disparaît alors au profit de celle de répartition, on conçoit fort bien que la participation puisse aller réciproquement jusqu'à des pourcentages très élevés.

Un autre aspect de la participation aux bénéfices est d'inciter le cédant à "protéger" ses résultats soit par des réassurances facultatives portant sur les pointes extrêmes, soit par des excédents de sinistres dont le taux serait plus bas que l'espérance de participation. Ce système joue ainsi pour le compte du réassureur, dont le profit est "raboté", mais l'aléa réduit.

On est ainsi amené à remplacer la classique participation fixe par une échelle généralement appliquée tranche par tranche, soit par exemple:

20%	pour la tranche de bénéfice allant jusqu'à 10%	2
30%	" " " " de 10 à 15%	1.50
40%	" " " " 15 à 20%	2
50%	" " " " 20 à 25%	2.50
		8,00

Une progression de ce type peut être considérée comme trop lente et c'est pourquoi l'on arrive aujourd'hui à des courbes encore plus prononcées pouvant aboutir pratiquement à une limitation des bénéfices du réassureur à un chiffre fixe: si de telles conventions ne peuvent être repoussées à

priori (elles sont en tout cas toutes justifiées en matière d'échanges) on ne doit cependant pas oublier qu'elles sont contraires à l'esprit d'association et devraient donc rester exceptionnelles.

Bien entendu le rapport des pertes est essentiel en matière de participation: la cédante ne participant pas aux pertes, il serait choquant que le réassureur dut ristourner une part de ses profits d'un exercice après avoir supporté des pertes plus considérables dans le passé. Mais il faut voir là un vrai danger, du moins une tentation pour la cédante: lorsque la perte a été de nature exceptionnelle tenant plus aux risques du métier qu'à une souscription médiocre, alors viendront les offres de nouveaux réassureurs offrant de belles conditions, parce que n'ayant pas supporté les pertes.

81

Dans un tel cas, il serait de bonne politique de la part des réassureurs de ne pas reporter la totalité de la perte ou de ne pas prolonger le report trop loin. C'est dans une certaine mesure à eux de se protéger par rétrocession (sous forme d'excédent de sinistres, par exemple). Cela justifie certaines clauses limitant le report des pertes à 1, 2 ou 3 ans, malgré l'apparente injustice de la chose.

Et nous préfèrerions, pour conclure, une participation bénéficiaire moins élevée avec un report limité à la participation bénéficiaire forte avec report illimité. La première formule recèle moins de motifs de mésentente et nous paraît aussi plus conforme à l'idée de partage de fortune.

Le deuxième élément du "prix" de la réassurance est le taux d'intérêt sur réserve: lorsque la liquidation des sinistres se fait sur une longue période, si la cédante ne fait pas déposer les suspens, il est clair qu'elle a à financer ce poste et en supporter un préjudice. Par contre, si le réassureur dépose les suspens, il a droit à un traitement qui devrait, pour res-

pecter le principe d'identité de fortune, refléter la situation de la cédante à cet égard pour la branche considérée, tant pour la nature des investissements que pour leur rendement (compte tenu des frais de gestion et impôts). Il est clair qu'en pratique on cherchera à simplifier, soit par un dépôt en espèces rapportant un intérêt fixe et ne comportant aucun risque de placement — soit par un dépôt en titres nommément désignés, aux risques et profits du réassureur.

82

Tout écart entre le rendement moyen que tire la cédante de ses investissements concernant les affaires réassurées et le rapport qu'elle sert au réassureur — aussi bien d'ailleurs au titre de réserves de primes — devrait être compensé par le jeu de la commission.

— Il suffit de mentionner ce problème pour qu'on voit la diversité de formules acceptables et la difficulté de garantir à tous les réassureurs le traitement le plus favorisé.

Cela est le troisième point que nous voudrions mentionner à propos du prix de la réassurance: il est usuel de la part du réassureur de se faire garantir qu'il ne paiera pas plus de commission qu'aucun autre réassureur intéressé au même traité et percevra un intérêt au moins égal à celui servi à ses coréassureurs.

Une telle exigence est fort compréhensible: il s'agit que la cédante décide selon son jugement et les possibilités résultant de son tour du marché et qu'elle offre ses affaires aux différents partenaires aux taux de commission et d'intérêt ainsi fixés. Mais les choses ne se passent pas toujours ainsi en pratique; les conditions du traité peuvent avoir été débattues avec un apériteur qui participe à d'autres cessions, offre une réciprocité etc. . . . (nous avons mentionné ce point plus haut). Dès lors que signifie exactement "clause du réassureur le plus favorisé". Il nous paraît nécessaire d'abandonner cette notion en matière d'échange et même d'associa-

A S S U R A N C E S

tion sans échange: les parties doivent prendre leurs responsabilités et se faire réciproquement confiance, ayant toujours en vue la souplesse de l'arrangement de réassurance à long terme. Que servirait de s'assurer le bénéfice d'une telle clause si l'on n'avait pas confiance dans la cédante ?

ANNEXE

Voici à titre d'exemple un modèle de proposition de réassurance.

83

Proposition N°	Reçue le	Courtier	Référence courtier
-----------------------	----------	----------	--------------------

COMPAGNIE RÉTROCÉDANTE

CÉDANTE ORIGINALE

Fondée en	Siège
Capital	Direction
Groupe	

Proposition d'affaires:

Co-Réassureurs et/ou Co-Rétrocessionnaires connus - Part :

Proposition présentée conjointement avec:

Motif du changement de Réassureur

et/ou motif pour lequel la proposition nous est faite

Propositions antérieures

Ancien traité N°	Cumul avec N°
------------------	---------------

CONDITIONS DE RÉCIPROCITÉ DEMANDÉES

Nature

Territoire

Aliment

Engagement

A S S U R A N C E S

Référence de la Cédante ou Rétrocédante

Territoire

Branches

Nature du traité

Prime: XL - ONR - OGR

Rétention de la cédante d'origine : de la rétrocedante

Possibilités de souscription totales de la Cédante d'origine

84 Engagement pour 100% du Traité et/ou Réassurance:

Part du rétrocedant Clause de stabilité

XL pour Compte Commun

XL Stop-Loss sur Rétention

Composition du Portefeuille

Grèves, Émeutes, Guerre Civile, R.G., Tremblements de terre,
Tempête

Part proposée

Taux de change

Engagement

Part acceptée

Aliment probable

Engagement

Nombre de monnaies

Aliment probable

Monnaie de compte

Conditions de Réassurance et/ou de Récession

Effet

Conditions de résiliation. Préavis

Commissions:

P.B.:

Frais Généraux:

Report des Pertes:

Risques en cours:

Calcul de la P.B. sur

Résultats Bloqués

de Divers Traités:

A S S U R A N C E S

Super-Commission	Taux	Modalités de calcul.
Super P.B.		Modalités de calcul.
Autres charges (courtages originaux)		Taxes Autres
Courtage		

Portefeuille Primes	Entrée	Sortie
“	Sinistres	Entrée Sortie

Présence de primes polyennales.

85

Dépôts : Primes		Intérêts
Sinistres		Faculté de déposer en titres
Autres dépôts		

Bordereaux

Comptes:	Délais	Bien trouvé	Règlements	Int. moratoires
Facultatives:	Délais			Modalités de comptabilisation
Sinistre au comptant pour 100%				Conditions du Réassureur le plus favorisé:

Observations générales:
