

## La crise internationale de la réassurance

Per M. Hanson

Volume 36, Number 4, 1969

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103647ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103647ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Hanson, P. (1969). La crise internationale de la réassurance. *Assurances*, 36(4), 253–270. <https://doi.org/10.7202/1103647ar>

Article abstract

Le travail de M. Hanson a été présenté à la dernière réunion du Rendez-vous de septembre à Monte-Carlo, en septembre 1968. On sent l'auteur très préoccupé des résultats adverses de la réassurance dans le monde. Celle-ci subit l'effet direct des conditions assez mauvaises auxquelles est souscrite l'assurance directe. Il semble également que s'établisse un écart assez marqué entre l'assureur direct et le réassureur, écart qui non seulement se maintient d'année en année, mais s'accroît. C'est à une amélioration des résultats que tend l'auteur. Il ne le voit que dans une collaboration plus grande de la cédante et de ses réassureurs et des réassureurs entre eux. Nos lecteurs liront avec intérêt, sans doute, ce texte qui résume les préoccupations de tous ceux qui, à Monte-Carlo, étaient réunis pour l'étude en commun de leurs problèmes immédiats ou lointains. L'auteur parle aussi de la nécessité de la recherche dans le domaine de l'assurance et de la réassurance. Nous nous en félicitons, car, à nous également, il a toujours semblé qu'il y avait là un facteur essentiel de succès à long terme. A.

# 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 : \$3.00  
Le numéro : - \$1.00

Membres du comité :  
Gérard Parizeau, Michel Parizeau,  
Gérald Laberge, Jacques Caya,  
Pierre Beaudry, secrétaire  
de la rédaction

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

253

---

36<sup>e</sup> année

Montréal, Janvier 1969

N<sup>o</sup> 4

---

## La crise internationale de la réassurance

par

PER M. HANSON<sup>1</sup>

*Le travail de M. Hanson a été présenté à la dernière réunion du Rendez-vous de septembre à Monte-Carlo, en septembre 1968. On sent l'auteur très préoccupé des résultats adverses de la réassurance dans le monde. Celle-ci subit l'effet direct des conditions assez mauvaises auxquelles est souscrite l'assurance directe. Il semble également que s'établisse un écart assez marqué entre l'assureur direct et le réassureur, écart qui non seulement se maintient d'année en année, mais s'accroît. C'est à une amélioration des résultats que tend l'auteur. Il ne la voit que dans une collaboration plus grande de la cédante et de ses réassureurs et des réassureurs entre eux. Nos lecteurs liront avec intérêt, sans doute, ce texte qui résume les préoccupations de tous ceux qui, à Monte-Carlo, étaient réunis pour l'étude en commun de leurs problèmes immédiats ou lointains. L'auteur parle aussi de la nécessité*

---

<sup>1</sup> De la Storebrand Insurance Company Ltd. (Oslo).

*de la recherche dans le domaine de l'assurance et de la réassurance. Nous nous en félicitons, car, à nous également, il a toujours semblé qu'il y avait là un facteur essentiel de succès à long terme. A.*

254 Dans le courant des quarante ans passés il y a eu, naturellement, des problèmes à affronter par la réassurance. Après la première guerre mondiale les restrictions monétaires ont souvent fait obstacle au courant libre de nos services à travers les frontières. Des difficultés embarrassantes furent soulevées par les inflations non contrôlées et le grand nombre de faillites qui en résultaient. Les problèmes que rencontraient alors les réassureurs sont bien connus et ne nécessitent guère de description détaillée.

Des formes de couverture nouvelles, comme les traités d'*excess loss* et de *stop loss* apparaissaient, et l'on craignait même qu'elles ne remplacent les formes classiques de réassurance. Cette crainte s'est montrée exagérée et les formes "classiques" d'excédent de plein et de quote-part existent aujourd'hui à côté des formes nouvelles.

Cette époque voit aussi apparaître le principe de la réciprocité dans la réassurance. C'est ainsi que le réassureur, qui avait l'habitude de recevoir des affaires purement et simplement grâce au service que constitue la protection rendue, doit désormais faire face à la demande de réciprocité de sa cédante pour pouvoir maintenir le courant d'alimentation de son portefeuille.

Des problèmes existent donc depuis longtemps dans notre branche comme dans toute autre branche de la vie économique. Mais, alors même qu'on avait affaire à des difficultés réellement ardues, on a toujours trouvé des solutions. Jamais il n'y a eu lieu de parler de crise. Est-ce que aujourd'hui la

situation est autre ? Peut-on maintenant, sans exagérer, parler d'une crise internationale de la réassurance ?

### **1 – Crise internationale**

À mon avis il y a lieu aujourd'hui d'employer un terme fort pour qualifier la situation actuelle de la réassurance. Je tâcherai de vous expliquer par la suite pourquoi je suis de cet avis.

255

Si l'on regarde les résultats techniques des réassureurs les plus importants de l'Europe depuis le début de la décade en cours, on se trouve en face d'un tableau vraiment triste. L'un après l'autre essuie des pertes, et de plus ces pertes ont une tendance à s'aggraver. Ceci malgré le fait que toutes les compagnies donnent tout leur effort pour assainir leurs portefeuilles. Ce phénomène, d'ailleurs, n'est pas spécifiquement européen. La même chose s'observe aux États-Unis et dans d'autres pays fortement industrialisés. À part quelques exceptions honorables, on constate partout une détérioration incessante.

Ainsi donc, dans une période de floraison économique générale, l'on voit dans notre branche plutôt le contraire. Il est vraiment effrayant de constater comment augmente le besoin de couverture et de grande capacités à la fois que diminuent les offres de couverture d'assurance. Quand on fait ses réflexions, cet état des choses ouvre des perspectives très sombres. Or, du moment qu'à une époque pareille toute une branche présente des résultats périliclitants, il y a tout lieu, à mon avis, de parler d'une crise internationale.

Dans les milieux réassureurs, il est fréquent d'attribuer les années déficitaires à l'incidence d'un malaise économique normal. Cependant, selon toute évidence on se trouve actuellement confronté avec tout autre chose. On ne peut plus s'atten-

dre à ce que les sept années maigres soient suivies automatiquement de sept années grasses. Les difficultés auxquelles nous avons affaire maintenant sont les conséquences d'une transformation structurelle fondamentale et non pas d'une fluctuation cyclique traditionnelle.

256 L'État industriel moderne a obtenu un tel degré de contrôle central de l'économie nationale que la théorie conjoncturelle classique doit être considérée comme périmée sur des points essentiels. Cela est vrai aussi pour notre profession et constitue un fait que nous devons prendre en considération sans retard.

Les compagnies directes ont naturellement eu, elles aussi, leurs difficultés dans cette période de temps; mais, comme nous le verrons, les causes de la crise actuelle sont d'une telle nature que leurs effets se font sentir surtout par les réassureurs.

## **2 — Les causes de la crise**

Les pays industrialisés ont expérimenté dans l'après-guerre une floraison continue très riche. Il en est résulté dans les domaines de la science et de la technique un nouvel essor dépassant tout ce qu'on ait jamais vu. Ce développement a naturellement eu aussi une grande influence sur la vie humaine. L'effet négatif de tout ceci sur notre industrie est bien connu.

Les produits nouveaux et les méthodes de production nouvelles, les plus grandes concentrations de valeurs dans des unités plus petites (appareillage électronique complexe), les installations et constructions plus grandes et plus coûteuses (usines, navires, avions), cela veut dire autant de risques nouveaux, de nature ou d'importance inconnues, et qui ont porté au monde assureur des coups désastreux. Il en est de même de

la quantité, de la capacité et de la vitesse toujours croissantes des moyens de transport.

La hausse constante des prix, l'élévation du niveau de vie et le retard des règlements de sinistres ne cessent de produire leurs effets bien tristes et trop connus dans la plupart des branches accident.

La population subit des changements dans la composition des groupes d'âges et dans le rapport entre le nombre des travailleurs et des non-travailleurs. Plus significatifs sont les faits tels que la concentration géographique en agglomération urbaines et le déplacement du centre de gravité de la vie économique du secteur production vers le secteur services. Il se produit une insuffisance des connaissances et capacités nécessaires dans la situation nouvelle parce que l'évolution va plus vite que ne le fait l'adaptation. Et encore les phénomènes psychologiques et sociologiques tels que l'extension nouvelle du matérialisme, de l'insouciance, de la spéculation, de la corruption et de la criminalité ont également leur répercussion sur les assurances.

257

Un problème étroitement lié aux dites circonstances réside dans le fait que l'assurance paraît être en voie de perdre son caractère primordial de protection contre les besoins aléatoires. C'est ainsi que dans la branche automobile comme dans la responsabilité civile produits et autres, on a l'impression que l'assurance offre la protection contre des causes de sinistres qui de par leur nature devraient lui rester étrangères.

### 3 — Critique du principe traditionnel de fixation des primes

L'une des conclusions qui peuvent être tirées de cet exposé de l'évolution est que le mode traditionnel de fixation des primes est devenu suranné à bien des égards.

L'évolution des dernières années a montré que des raisonnements fondamentalement nouveaux sont nécessaires pour pouvoir maîtriser la situation actuelle. Citons comme exemple les nouveaux navires géants, leurs installations complexes et leurs équipages peu nombreux.

258 En présence de cette évolution accélérée il devient de plus en plus évident que la statistique basée sur l'expérience du passé perd beaucoup de son utilité dans bien des domaines comme instrument de tarification. Même si on tient compte de facteurs comme l'inflation et l'élévation du niveau de vie, la statistique se révèle souvent insuffisante.

Sans un changement radical des conceptions dans ce domaine, les primes resteront encore longtemps en retard dans plusieurs branches. Les risques industriels de la branche incendie allemande en sont un exemple frappant. L'assurance corps internationale en est un autre.

#### **4 — L'écart entre les résultats du réassureur et ceux de l'assureur direct va croissant.**

Revenons un instant aux relations entre cédante et réassureur. L'évolution que je viens d'esquisser ne se manifeste pas, en effet, de la même façon chez l'une et chez l'autre. Cela ressort des statistiques et relevés tant du Canada que des États-Unis et de l'Europe occidentale. Un trait commun de ces documents est tout d'abord que les résultats des cédantes sont meilleurs que ceux des réassureurs. Ensuite, et voilà ce qui pour nous est réellement alarmant, cet écart des résultats va croissant au lieu de diminuer.

Vu l'importance relativement modeste des rétentions des cédantes par la réassurance proportionnelle et vu le déroulement néfaste de bien des traités de réassurance non-proportionnelle, on est arrivé à se demander si le partage du sort tra-

ditionnel de la cédante et du réassureur existe toujours. Certaines tendances indiquent que le climat plus sévère de la vie commerciale en général est en train de pénétrer dans une certaine mesure aussi dans la branche des assurances. L'obligation morale que se sent traditionnellement la cédante, de compenser les pertes éventuelles de son réassureur par des bénéfices dans les années suivantes n'est pas, peut-être, aussi prononcée qu'auparavant. Toujours est-il que le réassureur qui espère rentrer dans ses déboursés par la suite, éprouvera bien souvent une déception, simplement du fait que la marge de bénéfices de la cédante est devenue trop étroite pour qu'elle puisse se payer le luxe de songer au réassureur.

### 5 — Les causes de cet écart croissant des résultats

Les causes de cet écart croissant des résultats de part et d'autre sont intimement liées aux causes primitives des difficultés de l'ensemble de notre profession. Certains des facteurs en jeu sont de nature à provoquer un effet plus prononcé chez le réassureur. Les gros risques que nous rencontrons un peu partout, comme par exemple en incendie industriel, ont amené les cédantes à opérer avec des pleins de conservation relativement réduits. En fait d'*excess loss automobiles*, il est notoire que les règlements tardifs (*the long tail*) contribuent largement à désavantager les réassureurs. Plus d'un s'est rendu parfaitement compte des faits que je viens de signaler, mais il existe malheureusement toujours trop d'ignorance à ce sujet.

Cette ignorance constitue un grand danger qu'il importe d'écarter en faisant comprendre au plus grand nombre possible que nous avons ici affaire à une tendance générale (un *trend* comme diraient nos amis anglais), et que cette tendance agit au détriment du réassureur.



Il convient de constater aussi que nous ne sommes encore qu'au début d'une évolution susceptible de continuer.

260 On peut se demander si les cédantes exploitent consciemment cette situation. Je ne le crois pas. Mais trop d'assureurs restent pris par des raisonnements statistiques. Nous en voyons chaque jour des exemples, tant dans les comptes rendus annuels que dans les articles de presse. Il sera sans doute plus fructueux de s'occuper de la probabilité des sinistres dans la prochaine décade d'années que de se pencher sur les gros sinistres de la centaine d'années passée.

La concurrence peut aussi constituer une cause concomitante de cette disparité croissante. Pour la réassurance tant proportionnelle que non-proportionnelle on se rend peut-être compte de l'insuffisance de la prime offerte. Mais, consciemment, on repousse les considérations "à long terme" au profit de considérations "à court terme", portant sur l'importance du maintien de la position acquise et la crainte de se voir évincer du marché par la concurrence.

Il convient de remarquer aussi que trop longtemps on s'est fié aveuglément aux fixations des primes des assureurs directs. Bien souvent on se trouve en dépendance de leurs appréciations plus ou moins spéculatives. Rappelons, à titre d'exemple, le cas des grandes raffineries de pétrole et des bateaux-citernes géants, pour lesquels les taux de prime varient fortement d'un pays à l'autre.

Le trait dominant de l'évolution est en tout cas qu'une charge de plus en plus lourde retombe sur le réassureur, tant en cas de réassurance proportionnelle qu'en cas de réassurance non-proportionnelle (inflation, indemnités plus élevées, règlements tardifs).

## 6 — Faut-il faire quelque chose pour améliorer la situation de la réassurance ?

Avant de nous demander: Que faire ? nous devons être sûrs qu'il convient de faire quelque chose.

Rappelons que le but même de la réassurance est la répartition des risques, c'est-à-dire une continuation de l'activité déjà commencée par l'assureur direct en groupant ses assurés dans une communauté de risques. La réassurance internationale a pour objet d'effectuer cette répartition aussi judicieusement que possible dans le monde entier. Ces derniers temps on a pu entendre poser la question de savoir si cet objet ne perd de son importance par suite des fusions et concentrations qui ont lieu dans l'industrie des assurances comme dans les autres secteurs de l'économie sociale. On soutient que les grandes unités ont une plus grande capacité de conservation pour propre compte et que, de ce fait, elles ont moins besoin de réassurance.

261

L'expérience ne semble pas confirmer cette opinion. Bien que dans certains pays on ait réalisé des fusions en unités très grandes, il semble que même ces grands groupements sont incapables d'emboîter le pas de l'évolution quasi explosive de la vie économique en général.

Or si le besoin d'une plus ample couverture de réassurance ne paraît pas diminuer chez les groupements les plus importants, cela est naturellement encore plus vrai pour les compagnies moins importantes. Il y a toujours en présence dans la plupart des pays un nombre considérable de compagnies petites et moyennes. La majorité des gens est d'accord que ces compagnies ont dans bien des cas été aussi efficaces et ont rempli leurs fonctions tout aussi bien que les plus importantes.

Effectivement, les compagnies petites et moyennes ont atteint aujourd'hui et maintiennent leur position grâce à la possibilité d'obtenir par l'intermédiaire des réassureurs la couverture d'un grand nombre de risques. Sans la répartition qui s'opère ainsi les dites compagnies ne sauraient subsister longtemps. Pour le dire brutalement: sans un marché de réassurance bien organisé un grand nombre de compagnies ne sauraient survivre.

262

À cela vient s'ajouter le fait que, loin de diminuer, le besoin naturel de réassurance va en augmentant par suite de la concentration de plus en plus forte de valeurs immenses et parce que les problèmes industriels deviennent de plus en plus universels. Ainsi donc, les compagnies petites et moyennes ressentiront davantage le besoin de recourir à l'expérience internationale et à l'assistance technique que peuvent leur prêter les réassureurs. L'évolution financière même, amènera probablement elle aussi un plus grand besoin pour l'assureur direct de faire appel à l'appui d'un réassureur bien établi.

Voilà pourquoi je suis d'avis que si nous désirons conserver encore pour l'avenir la base privée de l'industrie des assurances, il est une condition indispensable que les entreprises de réassurances subsistent. Si la confiance des réassureurs ne peut être rétablie, nous verrons certainement rester à découvert un nombre encore plus grand de gros risques, les risques de catastrophes. Il n'est guère exagéré de dire que nous sommes là en présence d'une évolution très dangereuse de nature à causer de graves soucis à tous les intéressés.

Ce qui est donc si profondément inquiétant pour l'ensemble de l'industrie des assurances, c'est qu'au moment même où le besoin de réassurance accuse un accroissement des plus forts, l'industrie de la réassurance se trouve dans une situation de crise qui en a fortement réduit la capacité. La cause en est

naturellement évidente: c'est d'abord et avant tout que la rentabilité de la réassurance est devenue tout à fait insuffisante. De ce fait, un grand nombre de compagnies et de groupes souscripteurs qui, jusqu'ici, ont souscrit des montants de réassurance considérables, n'opèrent plus au marché. D'autres réassureurs continuent, mais sur une échelle fortement réduite. Beaucoup de gens estiment que cette évolution, si elle continue comme il paraît actuellement, comportera de grands dommages, non seulement pour l'ensemble de l'industrie des assurances, mais encore au détriment de toute la vie économique que les compagnies d'assurances ont pour mission de servir.

263

### **7 — Il faut faire quelque chose, mais quoi ?**

Nous pouvons donc constater qu'il faut faire quelque chose. Probablement, il ne vous paraît guère étonnant que je me sois formé certaines idées sur ce qu'il convient de faire. J'estime que, comme une opération de longue haleine, il importe de réaliser une coopération plus intime entre les recherches et les assurances. Il faut répandre parmi les professionnels de notre industrie et parmi les autorités de contrôle des différents pays l'opinion que la fixation des taux de primes ne peut plus être basée uniquement sur les statistiques du passé. Nous n'avons plus le temps d'attendre les statistiques, mais sommes obligés de recourir à toutes les sources accessibles dans nos efforts de fixer aujourd'hui les primes susceptibles de faire face aux sinistres de demain.

Une collaboration étendue entre les recherches et les assurances pourra permettre de se rendre compte à temps des risques assurables que comporte un produit nouveau. D'autre part il s'ensuivra aussi que les savants tiendront les problèmes d'assurance présents à l'esprit dans un degré plus haut que ne semble être le cas aujourd'hui.

Cependant, comme je l'ai déjà souligné, ce sont d'abord et avant tout les réassureurs qui sont le plus fortement touchés par les conséquences fâcheuses des facteurs déterminants de l'évolution. Il faut en effet reconnaître que le principe classique de partage du sort entre cédante et réassureur a été affaibli de façon progressive et irrésistible du fait que l'évolution a eu pour conséquence d'exposer plus particulièrement la part des réassureurs à l'action de ces facteurs défavorables. Que peuvent alors faire les réassureurs qui s'obstinent à penser qu'ils ont une fonction à remplir et sont disposés encore à engager leurs fonds et leurs efforts dans ce secteur ?

Tout d'abord, ils doivent eux-mêmes se rendre parfaitement compte des nombreux facteurs déterminants de l'évolution actuelle qui agissent à l'encontre des intérêts des réassureurs. De plus, ils doivent en tenir compte de façon concrète dans toute leur politique d'acceptation. Il s'agit, en d'autres termes, de démentir le vieux dicton, que "la réassurance est la victoire de l'espoir sur la raison". Il ne suffit pas, par exemple, lors des propositions et cotations de tenir compte des sinistres déjà déclarés et de ceux survenus, non encore connus, dont on peut faire une estimation. Il faut aussi faire entrer en ligne de compte tous les autres facteurs qui influenceront sur l'évolution à venir, quand bien même il n'est nullement possible de les faire ressortir d'aucune statistique récente.

Le moyen le plus important d'influencer favorablement les résultats du réassureur est donc que tous et chacun qui travaillent sérieusement sur ce terrain, soit comme réassureurs professionnels, soit conjointement à l'assurance directe, adaptent leur politique d'acceptation aux conditions sous lesquelles nous vivons actuellement, et en tenant pleinement compte d'une progression continue et peut-être même accélérée des tendances actuelles de l'évolution.

Ceci pourra conduire en premier lieu à une réduction ultérieure de la capacité de réassurance disponible. D'autre part, cela ne manquera pas de provoquer par la suite une assiette de primes plus réaliste pour le grand nombre de gros risques qui, de l'avis de bien des gens, sont actuellement cotés trop bas. Il ne semble guère raisonnable de croire que les réassureurs sont pour longtemps encore, disposés à accepter essentiellement des affaires qui ont causé des pertes depuis des années déjà et qui de plus sont toujours désavantagées par les facteurs prédominants de l'évolution en cours.

265

Par une tarification plus réaliste du grand nombre de risques actuellement en souffrance de couverture, la situation ne tardera pas à changer.

Je hasarde ici tout brièvement la remarque qu'il n'est guère logique de croire que notre industrie pourra s'accomoder avec les taux de commission et de courtage actuels si élevés que, dans bien des cas, la déduction globale à charge du dernier venu à la chaîne des rétrocessionnaires successifs devient tout à fait exorbitante et ne lui laisse aucune possibilité de profit à longue échéance.

Bien des solutions alternatives ont certainement été discutées officieusement en vue de réaliser avec le plus de facilité l'assainissement indispensable de la situation des réassureurs. Il a été question, entre autres, d'une collaboration internationale plus étroite entre les réassureurs. Tout le monde semble cependant être d'avis que la réalisation effective d'une telle collaboration à travers les frontières sera extrêmement difficile dans une industrie qui, comme la nôtre, a été jusqu'ici aussi foncièrement et intégralement indépendante et *free for all*.

Cela peut paraître étrange du moment que les accords tarifaires et les conventions syndicales sont la règle générale

parmi les compagnies directes; mais il faut croire que ce phénomène a son point de départ primitif et naturel dans l'antagonisme de la concurrence traditionnelle centenaire entre le marché de Londres d'une part et les réassureurs continentaux de l'autre.

266      Aujourd'hui, tout le monde est cependant parfaitement d'accord que, vu la crise dans l'industrie de la réassurance tout entière, on ferait peut-être bien malgré tout de chercher des formes concrètes et efficaces de contact et de collaboration. Rappelons ici quelques unes des idées qui ont été lancées à ce propos:

a. Un bureau international de tarification des couvertures en excédent de sinistres, de catastrophes, etc.

Les difficultés que présente ce projet sont évidentes. Pour pouvoir du tout fonctionner, il demanderait un grand nombre de participants, et il faudrait se prémunir d'une façon ou autre contre les infractions aux directives et cotations de ce bureau.

b. Un "*Joint Hull Agreement*" des réassureurs.

L'idée d'un *Joint Hull Agreement* des réassureurs pourra peut-être aussi être considérée comme utopique à première vue, mais il devrait après tout être possible, même dans le domaine de la réassurance, de se mettre d'accord sur *certain*s principes de calcul des primes. En tout cas l'on devrait faire comprendre aux débutants et aventuriers que dans toute offre de prime ou de couverture il faut tenir compte d'un nombre d'éléments directeurs de l'évolution. Au lieu donc de garder le secret sur leurs éléments d'appréciation des primes les grands réassureurs du monde devraient ouvertement mettre en relief la nécessité de s'en inspirer dans notre profession.

c. Un contact organisé entre les réassureurs.

Il faut tâcher de réaliser à un plus haut degré un contact organisé, franchement communicatif, entre les principaux réassureurs du marché. Le temps du jeu de cache-cache devrait enfin céder la place à un échange ouvert de renseignements. Il va sans dire, par exemple, que les compagnies souscrivant des assurances crédit, donnent sur demande à leurs collègues tous renseignements utiles. Une pratique analogue entre réassureurs porterait indubitablement des fruits également dans d'autres branches d'assurances.

267

d. Un bureau international d'informations des compagnies de réassurances serait une solution pratique possible de la question d'un contact organisé entre les réassureurs. On pourrait concevoir une forme de collaboration obligatoire par laquelle les adhérents font connaître leurs conditions et résultats dans les différentes branches et sur les divers marchés.

Les renseignements ainsi centralisés serviraient de base à une constatation plus rapide des imperfections de la tarification dans les différents pays. Or, comme dans la plupart des pays, on établit des statistiques par branches et des analyses des affaires directes, il serait peut-être possible de faire quelque chose d'analogue pour ce qui concerne les réassurances.

Une découverte plus rapide des imperfections pourrait permettre également d'y porter remède. Les renseignements pourraient aussi servir à fixer des normes pour les commissions et conditions que les réassureurs adhérents doivent appliquer dans les différentes branches et sur les différents marchés.

e. Le minimum que demande la situation difficile actuelle doit être en tout cas un congrès annuel de réassureurs travaillant d'une façon efficace. Il me semble utile dans les circonstances de mettre sur pied des sous-comités pour les différentes branches et peut-être même pour des régions. Ces comités



seraient à tout moment au courant des branches ou des régions qui présentent les problèmes les plus importants et pourraient suggérer au congrès des mesures à prendre pour améliorer la position des réassureurs. Il ne serait guère souhaitable et, en tout cas, pas possible de donner aux recommandations faites par une telle conférence un caractère obligatoire. L'obligation morale que ressentiraient la plupart des réassureurs envers de telles recommandations devrait suffire pour en assurer l'application dans la pratique.

Le problème réside naturellement dans le fait qu'il faut réunir un grand nombre d'adhérents pour pouvoir mettre sur pied un organisme réellement efficace, et la grande majorité est sans doute d'avis que, sans la coopération active des réassureurs de Londres — membres du Lloyd's ou non — un congrès selon ces lignes n'aurait qu'une importance secondaire.

Beaucoup de gens réagiront peut-être instinctivement contre l'idée d'une collaboration en matière de réassurance, mais j'estime que la situation de la réassurance internationale est aujourd'hui si critique que c'est là une idée qui mérite d'être discutée.

### **8 — Le rôle des compagnies directes**

Que peuvent faire les compagnies directes dans la situation présente ? On entend encore dire un peu partout que les réassureurs ne sont plus à la hauteur de leur tâche. On leur reproche de laisser les cédantes dans une situation difficile et de ne plus vouloir remplir leur fonction, qui consiste à prêter appui dans les temps adverses pour rentrer dans leurs déboursés pendant les périodes de prospérité. Ici encore, il faut établir solidement dans les esprits que nous ne sommes aujourd'hui ni à la montée, ni à la descente d'une marée

économique, mais qu'il faut sans plus abandonner tout raisonnement de conjonctures. De plus, il faut faire parfaitement comprendre aux cédantes que, sans un ample marché de réassurance, elles ne seront pas à même de bien servir leurs gros clients et de leur offrir toute la couverture voulue.

Pour conserver le marché de réassurance les cédantes — comme nous qui sommes à la fois cédantes et réassureurs — doivent se rendre parfaitement compte qu'il est indispensable de donner aux réassureurs *a fair deal* — un traitement raisonnable. Un article de tête du "Review" du 27 juillet dernier avance avec énergie l'idée de résoudre la crise de réassurance et de couverture en mettant à contribution les champs non encore drainés. C'est ainsi, par exemple, que les grandes compagnies continentales d'assurances directes pourraient mettre à la disposition du marché leur grande capacité de couverture. L'auteur suggère aussi de réaliser ce projet sous forme de *pools* nationaux qui accepteraient les risques de caractère catastrophique. Soit-il dit à ce propos que ce projet ne semble guère susceptible de tenter personne. Si l'on cherche à obtenir de la capacité de couverture de groupes de risques notoirement exposés, que les experts trouvent sous-tarifés et peu rémunérateurs, il ne sert à rien de faire appel à des compagnies qui ne recevraient que ce genre d'affaires. Pour qu'un tel projet puisse présenter un intérêt, il faut que les risques particulièrement exposés soient cédés conjointement au reste du portefeuille envisagé, dont les risques moins exposés sont présumés profitables.

Dans plusieurs pays s'observe déjà une tendance marquée vers un partage de sort plus complet entre cédante et réassureur. Les traités en participation ont regagné du terrain et bien des traités stipulent non seulement des participations aux bénéfiques, mais encore des participations aux pertes. J'aime à croire que c'est là l'indice qu'on est en train de

s'engager dans la bonne voie — au plus grand profit des deux parties intéressées.

### 9 — Remarques finales

270 Vu la crise dans laquelle j'estime que nous nous trouvons — ou plutôt: dans laquelle nous sommes en train d'entrer, je tiens à recommander encore une fois une collaboration organisée plus intimement entre les réassureurs principaux. Nous avons vu, dans des cas spéciaux, le début d'une telle collaboration; mais il n'est que temps aujourd'hui de l'étendre et l'activer.

Afin que personne ne croie que dans la situation actuelle j'ai uniquement en vue les intérêts des réassureurs, je tiens à rappeler la situation de la compagnie que je représente. Si nous sommes des réassureurs actifs, nous sommes aussi le groupe le plus important de notre pays en fait d'assurances directes.

Tout bien compté, je ne puis voir aucune opposition entre les intérêts des cédantes et des réassureurs dans un long délai. Il est vrai qu'à court terme il peut y avoir des frictions si les réassureurs usent de rigueur; mais à la longue il est dans l'intérêt de tous que l'industrie, à laquelle la plupart de nous avons voué notre vie, demeure saine, sauve et viable.

Voilà ce qui doit être le but de nos aspirations et de nos efforts.