

Introduction à la réassurance

Mario Myre

Volume 52, Number 4, 1985

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104405ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104405ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Myre, M. (1985). Introduction à la réassurance. *Assurances*, 52(4), 440–453.
<https://doi.org/10.7202/1104405ar>

Article abstract

We would like to thank our collaborator, Mr. Mario Myre, for allowing us to publish the excellent survey he presented to the members of the Canadian Bar Association on June 7, 1983. In his survey, Mr. Myre sheds some light on reinsurance, a subject which is generally quite misunderstood. Reinsurance, sometimes referred to as the insurance, is a field which, like any other, has its own jargon and characteristics. We hope you, the reader, insurer or even reinsurer, will find the following pages most interesting.

Introduction à la réassurance (1)

par

Mario Myre (2)

440

We would like to thank our collaborator, Mr. Mario Myre, for allowing us to publish the excellent survey he presented to the members of the Canadian Bar Association on June 7, 1983. In his survey, Mr. Myre sheds some light on reinsurance, a subject which is generally quite misunderstood. Reinsurance, sometimes referred to as the insurance, is a field which, like any other, has its own jargon and characteristics. We hope you, the reader, insurer or even reinsurer, will find the following pages most interesting.



Qu'est-ce que la réassurance ?

Au cours des ans, j'ai été à même d'apprécier que les diverses définitions que j'ai eues sur la réassurance étaient justes, certes, mais incomplètes et je crois bien qu'à ce jour, la définition la plus simple, complète et précise que j'ai vue est encore la suivante :

« La réassurance est une forme d'assurance. C'est l'assurance d'un assureur (qu'on appelle le réassuré, et aussi la cédante) par un autre assureur (qu'on appelle, celui-là, le réassureur) et en fonction de laquelle le réassuré est indemnisé pour des pertes subies sur des polices d'assurance émises par lui-même, au public en général. »⁽³⁾

Si on analyse cette définition, l'on voit que la réassurance est *premièrement* et avant tout une forme d'assurance. D'ailleurs, dans la majeure partie des pays, tout comme au Canada, le législateur englobe la réassurance dans le cadre de la Loi sur les assurances. De plus, tout comme l'assurance, c'est un contrat basé sur la bonne foi entre les parties.

(1) Texte d'un travail présenté devant les membres de l'Association du Barreau canadien le 7 juin 1983, à Montréal.

(2) M. Myre est le président de Le Blanc Eldridge Parizeau & Associés, Inc. et de Le Blanc Eldridge Parizeau (International) Inc.

(3) *Reinsurance*, Strain R.W., page 5.

Deuxièmement, cette définition établit que celui qui a le pouvoir d'assurer peut réassurer et que son intérêt assurable provient d'une responsabilité d'assurance qu'il a déjà lui-même assumée. En effet, toute entente de réassurance, quelle qu'elle soit, doit s'appliquer sur des affaires d'assurances qui ont été, dans un premier temps, assumées d'assureurs au niveau du primaire. Il est intéressant de noter ici qu'un contrat de réassurance peut ne réassurer uniquement qu'une partie de ce qui a déjà été assuré, mais ne peut pas réassurer plus que ce qui a été assuré au primaire, non plus qu'il ne peut accorder une couverture pour une responsabilité qui n'existe plus.

441

Troisièmement, on définit que le contrat de réassurance est essentiellement un contrat d'indemnité et non une promesse de payer, car il faut qu'il y ait eu tout d'abord, au niveau du primaire, une perte découlant du fait qu'un assureur ait assumé un ou plusieurs risques.

Cette définition démontre donc que la réassurance est une activité distincte en soi, possédant sa propre identité dans le cadre des principes généraux d'assurances. D'ailleurs, dès le XVI^e siècle, une ordonnance, émise en France, reconnaissait la réassurance comme étant une entité propre, puisqu'on y lisait que « les risques de l'assureur forment l'objet de la réassurance, qui devient un nouveau contrat, donc indépendant, et sur lequel l'assuré ne peut exercer aucun pouvoir ou autorité. . . » Le texte, cependant, continuait en stipulant que « nonobstant le fait qu'il y ait réassurance ou pas, le premier contrat d'assurance demeure inchangé dans sa portée. . . » Ce principe demeure encore vrai aujourd'hui.

Cette définition de la réassurance serait incomplète en l'absence de souligner qu'un réassureur peut, lui aussi, réassurer des affaires qu'il a acceptées dans un premier temps. Le terme qu'on utilise alors, pour définir cette fonction, est la rétrocession, où le réassureur cédant devient le rétrocedant et le réassureur qui assume, le rétrocessionnaire.



Pourquoi réassurer ?

Après avoir connu la réassurance dans sa définition, la prochaine question logique est de voir ce qui amène une compagnie d'assurances à se réassurer.

442

Lorsqu'on regarde l'évolution de l'assurance et de la réassurance, on s'aperçoit qu'elles ont presque toujours cheminé ensemble. C'est normal puisqu'elles sont toutes deux des créatures émanant du respect de la même loi, soit la loi des grands nombres. Cette loi économique est très importante dans le milieu des assurances et de la réassurance. C'est elle qui déclenche le besoin de répartir les risques et, par ricochet, les pertes qui peuvent en découler. Ainsi, tout comme l'assuré sent le besoin, pour maintenir sa continuité économique, de répartir son risque auprès de la collectivité par le biais de l'assurance, il est aussi fondamental et urgent pour l'assureur, qui a assumé ce ou ces risques, de procéder de la même façon en se réassurant, s'il ne veut pas lui-même s'exposer aux conséquences parfois très néfastes du non-respect d'une telle loi.

On peut donc présumer que les pratiques d'assurance et de réassurance sont presque aussi vieilles l'une que l'autre, et que le jour où il y a eu un assuré à assurer, il y a eu, théoriquement, un assureur à réassurer (4).

Il y a évidemment une foule de raisons qui peuvent amener un assureur (ou un réassureur) à vouloir se réassurer, mais, en fin de compte, l'on ramène tous ces besoins à trois raisons fondamentales, qui sont les suivantes (et elles ne sont pas absolument données ici par ordre d'importance) :

1. *Des besoins financiers.* Dépendant de la législation propre à chacun des pays, ce besoin peut être plus ou moins grand, mais il demeure important pour que la petite société d'assurance puisse grandir. La réassurance peut permettre à une compagnie cédante de conserver pour propre compte un chiffre d'affaires en relation avec son capital et surplus libre, sinon elle devrait soit réduire son volume de primes brutes souscrites ou augmenter sa capitalisation.

2. *Des besoins d'équilibre.* La réassurance peut apporter un effet de stabilisation sur un portefeuille d'assurance permettant ainsi

(4) Théoriquement exacte, cette notion ne l'est pas nécessairement, car l'assureur n'a eu besoin de la réassurance que lorsqu'il a jugé que le montant garanti par lui dépassait ses ressources et l'exposait grandement, avec les cumuls et le risque en jeu.

un meilleur équilibre des résultats de souscription. De plus, elle aide une société à mieux répartir les pertes de nature catastrophique qu'elle pourrait encourir, suivant ses acceptations.

3. *Des besoins de capacité.* La réassurance viendra enfin augmenter les possibilités techniques ou financières d'une cédante en lui facilitant l'accroissement de son pouvoir d'acceptation sur un risque ou un portefeuille donné ou, encore, lui permettra de s'aventurer avec plus de prudence dans la souscription d'un nouveau portefeuille d'assurance, avec lequel elle ne serait pas des plus familière.

À remarquer qu'il n'est pas essentiel que ces trois besoins soient combinés pour avoir recours à la réassurance. En effet, chacun de ces besoins en soi déclenche cette nécessité de réassurer, bien que, pour certaines compagnies, l'on retrouve une combinaison de deux ou trois de ces besoins dans un seul programme de réassurance.

443



À ce stade-ci, il serait bon de prendre quelques instants pour se pencher sur chacun des grands secteurs d'activité, tant en assurance qu'en réassurance. Ces deux champs d'activité sont le secteur vie et non-vie (ou plus familièrement appelé le secteur d'assurance générale).

Les raisons fondamentales que nous venons de voir et qui amènent un assureur à avoir recours à la réassurance sont essentiellement les mêmes en vie ou non-vie, et les outils de réassurance mis à la disposition des usagers sont, à peu de choses près, identiques.

De plus, les modalités de réassurance avec lesquelles nous nous familiariserons tantôt sont aussi vraies, autant pour les affaires vie que non-vie. Par contre, leur application en est fort différente, car autant l'assureur général n'est pas sûr de verser le plein montant d'indemnité sur un risque qu'il a assumé, autant l'assureur-vie est absolument certain de verser, un jour, la pleine valeur prévue au contrat qu'il a émis. En effet, en cas de décès naturel ou accidentel, l'assureur-vie connaît à priori le montant de son déboursé ultime, sans toutefois savoir à quel moment il sera appelé à le verser. De son côté, l'assureur non-vie ne connaît ni le moment (peut-être jamais), ni le quantum (la perte pourra être partielle ou totale) du sinistre, forcément influencé par les circonstances environnantes.

C'est pour cette raison qu'en assurance-vie, on parle de capitaux assurés par personnes, alors qu'en assurance générale, on se réfère aux montants de l'assurance portant sur un risque donné.



Historique

444

Comme tout historique se doit d'avoir un point de départ, on retrouve les premières références à la réassurance sur le continent européen, vers 1370. En effet, dans un livre intitulé *Die Praxis Der Rückversicherung*, publié à Munich en 1926 par Gustav Cruciger, ce dernier rapporte le fait qu'une réassurance maritime aurait été contractée, dès 1370, par un souscripteur qui avait émis une police pour un voyage de Gênes à Sluys (petit port sur la Mer du Nord, dans les Pays-Bas) et qui aurait jugé opportun de réassurer ce qu'il considérerait la partie la plus hasardeuse du risque, soit la portion de Cadix à Sluys, en préférant retenir, pour lui-même, la partie la moins hasardeuse, soit celle du voyage en Mer Méditerranée⁽⁵⁾.

À venir jusqu'au XIX^e siècle, la réassurance s'est pratiquée et développée entre les assureurs eux-mêmes. Même à ce moment-là, les besoins fondamentaux nécessitant l'intervention de la réassurance existaient d'une façon si impérative, quoique à l'état embryonnaire, que les réassureurs d'alors n'hésitaient même pas à transiger des affaires de réassurance entre eux et ce, même s'ils étaient parfois de féroces concurrents.

À remarquer qu'aujourd'hui encore, la pratique de se réassurer entre sociétés d'assurances existe toujours, bien qu'une grande partie de ces ententes sont ce que l'on appelle des contrats de réciprocité, par lesquels deux assureurs (ou réassureurs) peuvent décider d'échanger un volume prédéterminé d'affaires, ou encore de s'entendre sur la division, dans le temps, de profits provenant de leur portefeuille de réassurance respectif.

Cette pratique de se réassurer entre elles comportait de sérieux handicaps qui découragèrent alors plusieurs de ces sociétés de conti-

(5) Golding, *History of Reinsurance*, page 20.

nuer d'agir ainsi. Ces inconvénients étaient principalement de trois ordres :

1. *Le contrôle.* Comme cette activité de réassurance, chez la majeure partie d'entre elles, ne représentait très souvent qu'une infime partie de leurs acceptations, elles ne se dotaient malheureusement pas de toutes les ressources nécessaires pour assurer une bonne qualité et une croissance harmonieuse de leur portefeuille de réassurance.

2. *La crainte de l'inconnu.* Pour certaines d'entre elles, le fait de réassurer d'autres sociétés, dans des pays où les pratiques d'assurance leur étaient inconnues, les amenait à concentrer leurs acceptations sur leur propre territoire d'opérations ; ce qui fit réaliser qu'en agissant ainsi, elles ne faisaient que cumuler leurs engagements de réassurance avec leurs propres souscriptions directes, avec tous les dangers que comportait une telle pratique, advenant soit une grande détérioration des résultats de souscription ou une catastrophe naturelle.

445

3. *La concurrence.* Le fait de concentrer leurs acceptations de réassurance sur leur propre territoire d'opérations les amena forcément à traiter entre sociétés concurrentes, avec tous les aléas que cela comportait.

Ces raisons, ajoutées au fait que les sociétés d'assurances désiraient de plus en plus garder la totalité des risques soumis et ce, tant pour des fins de meilleur contrôle technique que de parer à la concurrence, amenèrent la réassurance à l'internationaliser. C'est dans cet esprit qu'en 1852, l'on assista à la création du premier réassureur professionnel. Ce réassureur, qui existe toujours d'ailleurs encore aujourd'hui à Cologne, en Allemagne, s'appelle la *Kölnische Rückversicherungs Gesellschaft*.

Ce type de réassureur s'appelle, dans le jargon du métier, un réassureur professionnel, étant donné qu'il se spécialise uniquement en réassurance. Par sa nature, le réassureur professionnel :

A. n'entre pas en concurrence avec ses réassurés, puisqu'il ne souscrit pas d'affaires d'assurance mêmes ;

B. doit se doter de certains experts pour souscrire les divers portefeuilles de réassurance qu'il accepte. Autrement, il risque de remettre en question sa propre survie ;

C. par nécessité économique et technique, il se doit de développer un portefeuille de réassurance, non seulement sur son propre territoire, mais aussi à travers le monde. Ce qui lui permet de pouvoir mieux répartir ses engagements, tant sur base territoriale que par classe d'affaires (qu'il s'agisse, par exemple, d'affaires automobile, incendie, responsabilité, aviation, maritime ou autres).

446 On comprend toute l'importance que revêt, pour le réassureur, cette nécessité de répartir ses souscriptions, tant géographiquement que sur une multiplicité de classes d'affaires. Lorsqu'on analyse les résultats d'opérations des divers marchés d'assurance mondiaux, l'on s'aperçoit qu'il est très rare que tout aille mal, partout en même temps, pour l'ensemble des diverses classes d'affaires.

Ce fait permet au réassureur d'utiliser les résultats positifs dégagés par certains territoires pour mieux absorber, au cours d'un exercice donné, les mauvais résultats qu'il aura eus dans d'autres pays. En effet, si les affaires vont mal en France ou en Angleterre, par exemple, elles ne seront pas forcément mauvaises en Italie ou aux États-Unis, puisque les divers marchés locaux dans lesquels opèrent, très souvent sur base exclusive, la majeure partie des assureurs, répondent aux répercussions positives ou négatives de leur propre milieu, il est normal que les résultats d'assurance ou de réassurance qui en découlent puissent être très différents d'un pays à l'autre.

J'aimerais pousser plus à fond l'illustration de cette nécessité fondamentale de répartir les engagements pris par une ou plusieurs sociétés d'assurance sur un territoire donné, par le biais de la réassurance.

On peut imaginer l'impact financier qu'aurait un grand tremblement de terre qui frapperait, par exemple, Montréal, tout comme ce fut le cas pour la ville de San Francisco, au début du siècle. Un tel sinistre pourrait très bien se chiffrer en plusieurs centaines de millions de dollars et même possiblement atteindre le milliard de dollars. Or, comme le marché canadien, dans son ensemble, ne produit qu'environ sept milliards de dollars de primes d'assurance I.A.R.D. annuellement, on peut comprendre l'envergure du désastre que ce sinistre à lui seul aurait sur les résultats globaux du portefeuille canadien et les conséquences financières extrêmement sérieuses, sinon mortelles, que certaines sociétés canadiennes auraient à supporter, si elles n'étaient pas réassurées.

Presque toutes les semaines, le réassureur doit faire face à la réalité tragique de catastrophes naturelles ou découlant de l'intervention de l'homme. En effet, si ce n'est pas un tremblement de terre en Colombie, ce sera un raz de marée sur la côte de la Californie, des tornades sur la côte est des États-Unis, une tempête de grêle dans l'ouest du Canada, de grandes tempêtes en Europe du Nord. Ce sera un déversement d'huile en mer ou sur les côtes par un grand pétrolier, ou encore un écoulement de puits de pétrole, avec les conséquences écologiques qu'ils entraînent, l'effondrement d'une plateforme de forage en haute mer.

447

Il y a là diverses catastrophes qui, même isolément, peuvent souvent être très difficiles, sinon impossibles à absorber par une économie d'assurance locale, mais qui, réparties à travers le monde par le biais de la réassurance, permettent d'en mieux répartir les conséquences financières.

On pourrait généraliser en précisant que la réassurance joue un rôle de grand amortisseur, au même titre que ceux qui équipent nos automobiles et qui nous permettent de connaître une tenue de route relativement confortable, même si la chaussée est cahoteuse. Il en est de même pour la réassurance qui, bien qu'elle n'ait pas la faculté de réduire la perte survenue, rend beaucoup plus facile à un assureur ou un marché local donné d'en assumer les conséquences malheureuses.



Formes de réassurance

Maintenant que nous avons défini rapidement la réassurance, son historique et son rôle, il serait bon de s'arrêter, pour quelques instants, aux formes et façons dont se traite la réassurance dans les opérations de tous les jours.

Il y a deux grandes formes de réassurance, soit la réassurance facultative et la réassurance par traité.

La réassurance la plus élémentaire, mais toujours populaire de nos jours, est la réassurance facultative qui, comme son nom l'indique, signifie une réassurance non obligatoire traitée sur la base de cas par cas. À titre d'illustration, nous pouvons imaginer une compagnie d'assurance qui, pour des raisons commerciales, par exemple, désiretrait s'engager sur un risque pour des montants supérieurs à ceux

qu'elle conserverait normalement pour son propre compte. Elle pourrait alors avoir recours à la réassurance facultative, avec l'entente que le ou les réassureurs demandés seraient libres de refuser le risque ou d'en déterminer les conditions d'acceptation et de tarification.

On est à même de constater que, bien qu'un tel instrument de travail puisse être très pratique, il comporte néanmoins des inconvénients non négligeables, dont les principaux sont :

448 1. Cette forme de réassurance est relativement dispendieuse à administrer, puisqu'il s'agit d'opérations isolées et faites cas par cas ;

 2. Il y a là un outil délicat dans son utilisation, puisqu'il expose l'usager qui omet d'informer le réassureur, pour ne donner qu'un exemple, des changements survenus en cours de terme risquant, ainsi, d'encourir des *trous de couverture*.

Pour pallier à ces inconvénients, on développa, au début du XIX^e siècle, une forme de réassurance automatique que l'on appela traité de réassurance. Il s'agit là d'une convention beaucoup plus large par laquelle le réassureur accepte, pour une certaine période de temps prédéterminée, un bloc d'affaires. Les termes et conditions du traité sont convenus d'avance, avec l'entente que toutes les affaires entrant dans le cadre du traité pendant la période sont automatiquement couvertes.

Autant pour les affaires facultatives que par traité, la réassurance se fait de deux grandes manières : sur la base proportionnelle ou non proportionnelle.

La réassurance proportionnelle signifie que le réassureur recevra une partie prédéterminée de la prime perçue à l'émission de la police par la cédante, après avoir déduit en tout ou en partie les frais d'exploitation de cette dernière, qu'il paiera dans la proportion déterminée pour la prime, les sinistres qui surviendraient pendant la durée de l'entente.

Par opposition, la réassurance non proportionnelle signifie qu'il n'y a aucun rapport entre le pourcentage de la prime perçue par le

réassureur et la proportion qu'il sera appelé à payer pour les sinistres encourus.



La forme la plus simple et la plus ancienne de réassurance proportionnelle est dite de quote-part. Comme son nom l'indique, celle-ci prévoit :

- a) que les deux parties se divisent le ou les risques visés et partagent la prime dans une proportion prédéterminée ;
- b) que, advenant un ou plusieurs sinistres, ces derniers sont répartis dans la même proportion que la prime.

449

Cette réassurance en quote-part est généralement reconnue, surtout sous la forme du traité, comme étant quasi une entente de *partnership*, d'association entre l'assureur et le réassureur. Le sort du réassureur est, en effet, très intimement lié à celui de la cédante. Tel que mentionné plus tôt dans cet exposé, cette forme de réassurance est généralement utilisée pour deux raisons : l'une ayant un caractère financier et l'autre étant plutôt d'un caractère technique. L'aspect financier de l'opération permet, par exemple, à de petites ou moyennes sociétés d'assurance de se développer mieux et plus rapidement, tout en respectant les règles de solvabilité imposées par les diverses autorités gouvernementales, tandis que l'aspect technique aide un assureur donné à développer un nouveau produit, dont il n'a pas une connaissance parfaite. Il pourra alors puiser chez son réassureur l'expertise technique qui lui est nécessaire et, en retour, il cédera à ce dernier la majeure partie du risque technique jusqu'au jour où l'assureur sera en mesure de mieux prendre à sa charge ce nouveau genre d'affaires.

La deuxième grande forme de réassurance proportionnelle est la réassurance en excédent de pleins. On l'appelle aussi excédent de capitaux ou *surplus*. Cette forme de réassurance, dite de capacité de souscription, permet à une société de souscrire des montants plus élevés sur des risques donnés.

Par exemple, des règles de prudence non écrites veulent que la conservation pour propre compte d'une société d'assurance sur certains types de risques s'établisse à la fois en relation avec le volume qu'elle souscrit dans cette classe d'affaires, de même qu'en rapport

avec l'avoir propre des actionnaires. Ainsi, on peut concevoir qu'une petite ou moyenne société qui ne pourrait souscrire des risques qu'en relation directe avec des ressources financières limitées serait forcée, jusqu'au jour où ses ressources financières pourraient le lui permettre, de ne souscrire que de petits risques lui faisant perdre ainsi toutes les occasions d'accepter des affaires plus importantes permettant ainsi de grandir. Il va sans dire que, laissée seule avec ses propres moyens, la petite société ne survivrait pas longtemps.

450 Le rôle de la réassurance en excédent de plein fait qu'une société a le loisir de conserver les risques qui tombent à l'intérieur de son plein de conservation, tout en lui laissant l'occasion de céder, sur base proportionnelle, les risques qui excèdent le plein de conservation jusqu'à un montant maximum, bien entendu.

Passons maintenant à la souscription de réassurance non proportionnelle ou communément appelée d'excédent de sinistre. Dans le cas de cette dernière, l'envergure de la perte est d'importance puisque, qu'il s'agisse de risques individuels ou d'un événement, l'assureur prendra à sa charge toutes les pertes jusqu'à un montant de conservation prédéterminé et aura recours à ses réassureurs pour tout montant excédentaire.

La considération de la prime pour la réassurance non proportionnelle est évidemment en relation avec les risques assumés par le réassureur, mais, contrairement à la réassurance proportionnelle, il n'y a pas de relation directe entre la prime de réassurance et les pertes encourues.

Il y a plusieurs types de réassurance en excédent de sinistre à partir d'un excédent de sinistre par risque, par événement, lorsque le réassureur assume une série de pertes provenant du même événement, au-delà d'un montant prédéterminé, de réassurance *stop loss* où, règle générale, le réassureur est appelé à absorber l'ensemble ou une partie des pertes en excédent d'un niveau de rapport sinistre-prime prédéterminé, découlant des souscriptions d'un exercice donné, et il y en a bien d'autres encore qui existent ou restent à être inventés.



On remarque, en somme, que comme c'est le cas dans d'autres sphères d'activités, la réassurance est relativement simple dans ses

rouages de base. Il faut, pour la ramener à sa plus simple expression, la concevoir comme une série d'instruments, tant techniques que financiers, mis à la disposition du gestionnaire d'assurance pour mieux accomplir sa mission corporative.

D'ailleurs, comme elle représente généralement une dépense assez importante et qu'elle peut avoir des impacts directs sur le développement d'une société, les cadres supérieurs s'en réservent généralement la négociation. C'est un peu pour cette raison qu'elle est devenue, au cours des ans, la créature d'hommes d'affaires sophistiqués et qu'elle a été pendant fort longtemps considérée et traitée quasi comme une société secrète avec ses règles connues des seuls initiés. Aujourd'hui, des efforts de vulgarisation sont mis en oeuvre pour ramener, dans l'esprit de tous les intervenants, la réassurance à une activité qui s'intègre au marché et joue un rôle normal dans le milieu des assurances.

451

L'apprentissage et la pratique de la réassurance demandent de longues années de formation pour devenir un bon technicien en réassurance, car, bien qu'en soi la réassurance soit relativement simple, cela ne veut absolument pas dire que l'on puisse devenir un technicien chevronné du jour au lendemain.

En effet, si l'on fait, par exemple, un parallèle avec le monde de la musique, on ne peut pas dire que, parce que l'on prend cent musiciens d'orchestre et que nous les enfermons avec leur instrument, dans une salle de concert, ils vont faire pour autant de la bonne musique. La recette est évidemment de leur fournir une bonne partition et les faire pratiquer ensemble, sous la direction d'un chef d'orchestre. Ainsi, le technicien en réassurance mettra son expérience à contribution dans l'analyse des besoins présents et futurs d'une société d'assurance et la conseillera dans l'utilisation de cette variété d'instruments de réassurance que sont les traités, la facultative, la proportionnelle ou non proportionnelle, les affinités de chaque marché de réassurance pour, finalement, développer un programme de réassurance à la fois économique et en harmonie avec les objectifs visés par la compagnie cédante.



Les marchés de réassurance

De façon générale, une compagnie cédante disposera de deux méthodes de réassurance. Elle pourra traiter soit directement avec les réassureurs, soit retenir les services d'un courtier de réassurance qui, après l'avoir conseillée dans ses besoins de réassurance, jouera le rôle d'intermédiaire entre elle et ses réassureurs, dans le placement du programme et la défense de ses droits.

452 Nous retrouvons quatre types de réassureurs qui opèrent sur base internationale. Ce sont : l'assureur qui a développé un département de réassurance sur une plus ou moins grande échelle ; le réassureur professionnel ; les Lloyds de Londres et, finalement, des pools ou associations de réassureurs qui, par le biais d'un gestionnaire spécialisé en la matière, souscrivent des affaires de réassurance.

Bien que l'on retrouve aujourd'hui un très grand nombre de réassureurs opérant à peu près partout dans le monde et ce, même derrière les rideaux de fer ou de bambou, on reconnaît, en pratique, généralement les grands marchés suivants :

- Le marché de Londres, avec Lloyd's London, comme pierre angulaire. Ce marché a été traditionnellement, pour les affaires de réassurance canadienne du moins, un marché d'acceptation d'affaires en excédent de sinistre ;
- Le marché d'Europe Continentale avec ses très grands réassureurs professionnels, qui ont une préférence pour la réassurance proportionnelle bien que, depuis la dernière guerre, ils soient plus ouverts aux diverses formes de réassurance non proportionnelle ;
- Le marché nord-américain qui, comme on peut bien s'en douter, a vu la création, depuis environ une vingtaine d'années, soit d'importants services de réassurance à l'intérieur des grandes sociétés d'assurance ou encore de création pure et simple de réassureurs professionnels, grâce à l'injection d'énormes capitaux venus à la fois des milieux de la finance et de la grande industrie. De préférence, le marché américain traite des affaires en excédent de sinistre.

Cette multiplicité de nouveaux réassureurs au cours des dix à quinze dernières années a eu comme résultante que le marché de réassurance souffre d'une *grande surcapacité partout à travers le*

monde. Cela a comme conséquence que cette capacité nouvelle est devenue de moins en moins chère, de sorte que beaucoup de réassureurs risquent de se retrouver, dans un futur relativement proche, dans une position délicate, avec des résultats d'exercices financiers déficitaires répétés et, malheureusement, des perspectives très nébuleuses de jours meilleurs, dans un avenir immédiat.

Il est donc important de rappeler ici un principe fondamental, que se doit de respecter tout acheteur de réassurance. Nonobstant qu'elle transige par courtier ou directement avec des réassureurs, une société d'assurance doit s'assurer de la stabilité financière de ses réassureurs, de leur réputation de continuité dans le monde de la réassurance et, finalement, de leur flexibilité à rencontrer les divers besoins techniques qu'elle aura à combler dans le futur.

453



Bien que possédant ses lettres de créances et de solides traditions acquises au fil de nombreux siècles d'existence, la réassurance d'aujourd'hui, tant dans ses instruments techniques qu'au niveau des ressources humaines qui y oeuvrent, se doit de relever, en très étroite collaboration avec le milieu de l'assurance dont elle est tributaire, le défi des temps modernes où les seules limites seront celles que s'imposera l'homme lui-même, dans un milieu de plus en plus complexe et incertain.

Le Portrait du Client

L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec vient d'imaginer une formule intitulée *Portrait du Client*. Il s'agit d'une fiche technique (numéro 3) qui permet de résumer en quatre pages toutes les assurances que le client possède et celles qu'il n'a pas. Nous croyons qu'il y a là un document qui mérite d'être examiné de près et utilisé non pour les affaires commerciales, mais pour les affaires personnelles. Nous ne pouvons reproduire la formule ici, mais nous suggérons à ceux que la chose intéresserait de s'en procurer un exemplaire auprès de l'Association.