

Garanties financières et assurances

Rémi Moreau

Volume 54, Number 1, 1986

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104483ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104483ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Moreau, R. (1986). Garanties financières et assurances. *Assurances*, 54(1), 111–118. <https://doi.org/10.7202/1104483ar>

Garanties particulières

par

Rémi Moreau

XI – Garanties financières et assurances

1. Théorie

On utilise couramment, aux États-Unis, l'expression *Financial guarantee insurance* pour désigner des assurances de natures diverses et qui n'ont aucun lien apparent entre elles, sauf le risque financier, à l'origine de la souscription.

La revue *Business Insurance* du 27 mai 1985 y consacre au moins la moitié de ses 80 pages, et notamment la page éditoriale, le dossier *Perspective*, ainsi qu'une quinzaine d'articles, dont nous tirons, au fil de cette chronique, certains extraits pertinents.

D'abord, il faut dire que l'assurance de garantie financière (*Financial guarantee insurance*) n'est pas, par elle-même, une police d'assurance, mais plutôt un concept qui recouvre différentes formes d'assurances ou de cautionnements. D'un contrat à l'autre, sous le parapluie *Financial guarantee*, le seul facteur de rattachement pouvant exister est le risque financier. À mi-chemin entre l'assurance et le cautionnement, la garantie financière emprunte souvent la forme de l'une et l'autre et nécessite les mêmes informations initiales, lors de la déclaration du risque.

En assurance de garantie financière, n'interviennent pas ou peu les notions traditionnelles de l'assurance, à savoir : accident, événement, dommage physique, atteinte au patrimoine tangible. Ce sont plutôt des risques d'ordre immatériel qu'il faut assurer, tels la perte de crédit, les investissements infructueux, le non-respect des engagements contractuels d'un co-contractant, entraînant des pertes financières à l'autre partie, ou encore mettant en péril la solvabilité d'une entreprise. Dans bien des cas, plutôt que des risques d'assurances, les engagements de la compagnie de garantie présentent les traits essentiels du cautionnement : caractères accessoire et subsidiaire de l'engagement. Le caractère accessoire découle de l'existence d'une obli-

gation principale ; le caractère subsidiaire découle de l'obligation de remboursement du débiteur principal.

Voici une définition sommaire de *Financial guarantee* :

“... a new and specialized type of business has emerged recently to meet the needs for rapidly evolving innovations : financial insurance or guarantee.

These guarantees protect against the loss of investment or credit due to failure to pay or to perform according to contractual obligations. The demand for this form of insurance has shown remarkable growth in recent years and is a particularly notable development.”⁽¹⁾

112

Voici une autre définition :

“These coverages provide a guarantee that certain financial considerations of a business transaction will be fulfilled.”⁽²⁾

À titre d'exemple d'application, nous retenons le cas de l'assureur Fireman's Fund appelé à payer un montant de \$55 millions, à titre de règlement judiciaire final, suite à une poursuite en recours collectif intentée par 2,000 citoyens américains de la Californie, en 1984. Ceux-ci avaient investi collectivement et perdu une somme de \$55 millions dans un programme financier, constaté par acte fiduciaire. Heureusement, le programme d'investissement était assuré :

“The investors faced losing millions of dollars in interest payments after Woodson Co. filed for bankruptcy in August, even though the mortgages they invested in were backed by real property.

Under the Woodson trust deed investment program, the firm sold investors fractionalized participation interests in second and third mortgages.

Fireman's Fund issued Woodson two \$6 million contractual guarantee insurance policies from 1982 to 1984.

... The Fireman's Fund coverage was intended to pay if Woodson fails to make these contractual payments... ”⁽³⁾

⁽¹⁾ *Cooperation, caution are the keys to regulating innovative coverage*, by Michael Djordjevitch, *Business Insurance*, May 27, 1985. Page 45.

⁽²⁾ *Financial guarantee insurance*, *Risk Report*, March 1984.

⁽³⁾ “*Trust Deed Investment Program*.” Fireman's Fund to pay \$55 million to settle financial guarantee suit, by Robert A. Finlayson, *Business Insurance*, May 27, 1985. Page 12.

Mais plus précisément, quelle est la nature de l'assurance englobée sous le vocable *Financial guarantee insurance* ? Nous en avons répertorié un grand nombre, que ce soit sous forme de contrats de cautionnement ou d'assurance, dont non limitativement :

- Municipal bonds
- Contract bonds
- Residual Value Insurance
- Equipment Value Insurance
- Account Receivable Insurance
- Change-in-law coverage
- Movie completion bond
- Commercial Paper guarantees
- Housing Bonds
- Student loan coverage
- Lease Insurance
- Systems performance Insurance
- Weather Insurance
- Money Market Mutual Guarantee Insurance
- Employment Insurance
- Retroactive Liability Insurance
- Limited Partnership Financial Guarantee
- Mortgage Guarantee Insurance
- Investment Tax Credit Recapture Insurance.

113

Après avoir passé en revue une abondante documentation, nous croyons qu'il n'y a pas de limite à ce type d'assurance. Pour conserver et amplifier son rôle, l'industrie de l'assurance doit savoir innover. Que ce soit par le biais d'une assurance des risques politiques, ou encore une assurance liée aux frais de réparation ou remplacement d'un produit défectueux, ces types d'assurances, dites *Financial guarantee insurance*, représentent un potentiel énorme et, d'une certaine façon, peuvent concurrencer les garanties bancaires. En effet, la grande industrie peut désormais faire appel à l'assureur plutôt

qu'aux concours bancaires pour cautionner ses risques :

“Financial Insurance has become the bridge that has firmly connected the insurance industry to its sister industries, banking and investment banking.”⁽⁴⁾

Il y a quelques années, nous avons participé à un projet expérimental qui n'est pas encore sur le marché. Il s'agit de l'assurance des loyers impayés, couvrant deux volets : le premier, les pertes pécuniaires du fait du non-paiement du loyer au propriétaire assuré ; le second, les frais juridiques qui découlent du recouvrement (frais de contentieux, frais de procédures, frais d'appel, frais extra-judiciaires, honoraires). Ce projet cadre bien avec le présent sujet ; il s'insère dans la famille des garanties financières.

114

Peu d'assureurs sont prêts actuellement, et principalement dans le contexte de rétrécissement des marchés, en 1986, à souscrire à des assurances de garanties financières, à cause du caractère souvent catastrophique accompagnant la réalisation du risque. En effet, si une maison est endommagée à la suite d'un incendie, il arrive très souvent que l'assurance ne paie environ que 15% ou 20% de la valeur assurable ; par contre, si un engagement contractuel fait défaut, l'assureur devra toujours assumer la perte, bien qu'il existera pour lui, dans certains cas, des possibilités de recouvrement.

Aussi, il est manifeste que la garantie se heurte à une double réticence chez les assureurs :

- l'ampleur des sinistres possibles ;
- la difficulté de tarifier.

Ces deux causes expliquent sans doute la faillite de trois assureurs spécialisés dans ce domaine aux États-Unis :

“Glacier General and Pacific American were involved in mortgage losses at Bank of American Cal-Farm was taken over by the California Insurance Department March 29 after it was determined that \$40 million in financial guarantee bonds sold by Cal-Farm were in default.”⁽⁵⁾

⁽⁴⁾ *Cooperation, caution are the keys to regulating innovative coverage*, by Michael Djorkjevitch, *Business Insurance*, May 27, 1985. Page 46.

⁽⁵⁾ *Recent rash of insolvencies shows tighter regulation of insurers needed*, by Bruce Bunnecr, *Business Insurance*, May 27, 1985. Page 45.

Ces faillites illustrent que les assurances de garanties financières sont complexes et qu'elles requièrent une expertise solide et un savoir-faire reconnu de la part des souscripteurs, attirés, il va sans dire, par les profits élevés que représentent ces assurances :

“Financial guarantee insurance is a bright beacon in the insurance industry, attracting new entrants who are earning high premiums and not yet paying big losses.”⁽⁶⁾

À titre d'exemples de primes, il fut exigé un montant de \$1,5 million, rapporte un directeur de la firme *Alexander and Alexander*, courtier d'assurances, pour assurer la valeur résiduelle de six conte-
 115
 neurs pour une période de dix ans. D'ailleurs, le marché d'assurance de valeur résiduelle génère annuellement aux États-Unis \$30 millions en primes d'assurance. Quant à l'assurance des comptes recevables, c'est-à-dire l'assurance-crédit, celle-ci rapporte annuellement aux assureurs américains entre \$50 et \$60 millions.

2. Applications

Continental Insurance Co., New-York ⁽⁷⁾, à titre d'exemple, propose diverses formes de garanties financières, permettant d'améliorer son crédit, notamment :

- *Equipment value insurance* ;
- *Municipal lease insurance* ;
- *Commercial paper insurance* ;
- *Industrial development bond insurance* ;
- *Limited partnership investor bonds* ;
- *Lease payment insurance*.

Equipment value insurance permet de garantir la valeur résiduelle d'un bien. Il est important, toutefois, que tel bien ait une valeur de revente importante et qu'il ne soit pas sujet à une désuétude rapide, au plan technique. À titre d'exemples, mentionnons : un aéronef, un instrument de précision très coûteux, un outil perfectionné,

⁽⁶⁾ *Will the light go out if losses start rolling in?* by Judy Greenwald, *Business Insurance*, May 27, 1985. Page 3.

⁽⁷⁾ “Credit enhancement insurance offers variety of sales opportunities”, *The Insurance Market Place*. Juillet 1984, page 41.

une machinerie et différents équipements. L'assureur impose toutefois certaines conditions, dont celles-ci principalement :

- le bien à assurer doit avoir une valeur minimum de \$1,000,000 ;
- la période d'assurance est limitée à huit ans.

116 *Municipal lease insurance* garantit le paiement rapide d'une obligation par financement de bail municipal. Cette assurance permet au bailleur d'accorder plus facilement du crédit à une municipalité. L'assureur s'engage vis-à-vis le bailleur à acquitter toute dette, en vertu du bail, au cas où la municipalité serait en défaut de le faire.

L'acceptation du risque reste toutefois assujettie à des conditions particulières, quant à la durée du bail, aux finances municipales, aux équipements municipaux et leur évaluation, etc.

Commercial paper insurance garantit le paiement exigible, en capital et intérêts, sur les titres négociables émis par des entreprises, ceci leur permettant de jouir d'une cote d'investissement excellente et de diminuer le coût d'emprunt. De plus, l'investisseur est assuré que les titres venant à échéance seront remboursés promptement, si l'émetteur manque à ses obligations. Cette méthode de financement, à courte échéance, est une alternative au financement à longue échéance.

L'assureur prend en compte certains facteurs de souscription, dont l'évaluation du crédit de l'émetteur, la nature des effets négociables en nantissement, faisant partie de l'actif à court terme, tels emprunts et compte des clients.

La capacité d'assurance est limitée à \$25 millions par émission. Le taux de financement se situait, en juillet 1984, à 10%, alors que le taux préférentiel bancaire était de 12%, à cette époque.

Industrial development bond insurance garantit le paiement, à échéance, des sommes en capital et intérêts assujetties à des cautions sur le développement industriel. Pour être admissibles par l'assureur, les entreprises doivent oeuvrer dans les domaines suivants : manufacturiers, de distribution ou de transformation. La caution est émise pour une durée de vingt ans.

Limited partnership investor bonds, comme son nom l'indique, est une forme de cautionnement d'investissement dans les sociétés en

commandite. La caution garantit que l'investisseur, dans une telle société, rencontrera ses obligations de paiement. Ce genre de garantie peut répondre aux besoins de prêteurs ou d'investisseurs achetant une part dans une société en commandite. L'assureur possède une capacité d'environ \$50 millions sur cette garantie, assujettie à des conditions de souscription.

Lease payment insurance protège le locateur ou l'investisseur, advenant un défaut de paiement de loyer par tout locataire, suite à un bail relatif à des biens immobiliers ou mobiliers.

Une franchise est applicable et, entre autres conditions de souscription, signalons : exigence d'une évaluation du crédit, étude des sinistres antérieurs relatifs à tel risque, limitation de la période d'assurance.

117



Les garanties financières occupent un champ d'activités fort important aux États-Unis, auprès d'assureurs désireux de répondre à des besoins d'assurances financières nettement précis et démarqués. À titre d'exemple, on peut même garantir le rendement en production d'un puits de pétrole ou de gaz, à partir d'une période donnée. L'assurance contre l'insuffisance de pétrole ou de gaz permet de garantir la différence entre la production de pétrole anticipée et la production réelle.

Cet exemple illustre à souhait qu'une assurance de garantie financière permet d'améliorer le crédit, protège le propriétaire en cas d'insolvabilités et sécurise les investisseurs, en cas de défaillance de certains produits.

3. Conclusions

Les systèmes traditionnels de techniques bancaires sont désormais en concurrence avec l'assurance. Les deux techniques reposent en partie sur l'appréciation du même risque : le risque financier.

Il fut jugé impérieux, aux États-Unis, de contrôler la souscription des *Financial guarantee insurances*, par une réglementation serrée sur les niveaux de capitaux, sur les réserves à maintenir et sur certaines normes d'opérations. C'est ce à quoi s'appliquent actuelle-

ment plusieurs États américains, dont ceux de la Californie, de l'Illinois et de New-York⁽⁸⁾.

Seuls les grands assureurs américains sont entrés dans ce champ d'activités⁽⁹⁾. Les autres assureurs se voient interdire ce marché par leur traité de réassurance, à cause du caractère non accidentel ou non aléatoire du risque et à cause de conséquences souvent désastreuses, tel qu'il en fut fait état précédemment dans ce texte.

Au Canada, la demande pour ce genre d'assurance est très faible, par rapport à celle en cours aux États-Unis.

118

La situation de crise qui prévaut actuellement dans l'industrie de l'assurance n'est certes pas un climat propice à l'élargissement des marchés et à l'apparition de telles garanties. Aujourd'hui, même les risques aléatoires ou accidentels sont difficilement assurables ou impliquent de fortes hausses de primes. Il y a loin de la coupe aux lèvres en matière d'assurance de garanties financières au Canada.

⁽⁸⁾ *Insurer insolvencies worry regulators*, by Steve Taravella, *Business Insurance*, May 27, 1985. Page 3.

⁽⁹⁾ *Credit enhancement insurance offers variety of sales opportunities*. *Marketplace Reports*, July 1984 ; *Guaranteeing finance*, *Reactions*, December 1984 ; *Financial Guarantee Firms Accustomed to Surprises*, *Journal of Insurance*, October 2, 1985.