

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 58 (1978)
Heft: 3

Artikel: La réassurance en France
Autor: Houssay, Jean-Pierre
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-886469>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 18.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

La réassurance en France

Parler ou écrire sur la réassurance française pose d'emblée un problème d'approche, immédiatement reflété dans le choix d'un titre. Traiter de la réassurance en France, ou du marché français de la réassurance n'est pas la même chose. Dans le premier cas, il s'agira plutôt de l'activité des réassureurs sur le marché de l'assurance directe au sein de « l'Hexagone » ; dans le second, de l'activité mondiale des compagnies ayant leur Siège en France et il serait peut-être alors préférable de parler du marché de Paris, ambitieusement présenté comme contrepartie ou contrepoids du marché de Londres. A mi-chemin entre les deux conceptions, on s'efforcera de présenter en même temps que quelques éléments de fait concernant la Réassurance française les problèmes que lui pose sa participation au marché international.

Les chiffres.

Ceux-ci ne sont pas des plus faciles à recueillir et à analyser ; encore bien moins à comparer avec ceux des autres pays et l'on se bornera, pour fixer les idées et avec toutes les réserves possibles, à un bref parallèle avec le marché des Etats-Unis. En 1976, le chiffre d'affaires global réalisé en France (et dans les territoires d'outre-mer) par les compagnies d'assurance y opérant a été de 67,6 milliards de francs dont 62,3 de souscriptions directes et 5,3 pour les réassurances acceptées.

Les primes cédées en réassurance atteignaient 10 milliards, montant légèrement supérieur à celui des acceptations totales en réassurance, 4,4 milliards de primes pour les réassureurs professionnels s'ajoutant aux 5,3 milliards qui viennent d'être mentionnés.

Sur les 4,4 milliards de primes des réassureurs professionnels (dont 40 % environ reviennent à la plus importante compagnie), 2,1 sont en provenance de France et 2,3 en provenance de l'étranger.

Pour la même année, les primes américaines se sont élevées à 60 milliards de dollars. Les primes réassurées ont représenté 6 milliards dont 3 pour les réassureurs professionnels américains, 1,5 pour les compagnies composites et 1,5 pour les réassureurs étrangers.

On voit donc que si les primes américaines sont en gros cinq fois (aujourd'hui 4,5 fois) plus importantes que les françaises et si les compagnies directes y réassurent seulement 10 % de leurs affaires contre, en gros, 14 % en France, les réassureurs professionnels reçoivent environ la moitié de ce montant, soit le double des compagnies composites américaines, alors que les primes acceptées par les réassureurs français représentent seulement un peu plus de 40 % des primes de réassurance totales, les affaires en provenance de l'étranger compensant celles sortant de France.

Nous nous bornerons à ces quelques indications, chiffrées et comparaisons.

Le contexte économico-technique

De ces éléments sommaires, on peut déduire que la réassurance française n'a été, dans le passé, ni particulièrement forte, ni faible. Le fait que son développement est resté inférieur à celui des réassurances suisse ou allemande, est dû à un certain nombre de causes d'ailleurs bien connues.

Au premier rang de ces causes, il faut mettre la lente érosion du franc depuis un demi-siècle, ce glissement se révélant plus désavantageux que la fermeté de certaines monnaies de même que le double effondrement de la devise allemande qui, après avoir subi deux chocs brutaux, a connu deux périodes de stabilité. Il n'était pas facile aux réassureurs français d'assumer des engagements à l'étranger alors que la monnaie nationale dans laquelle était exprimée la plus grande partie des fonds propres se dépréciait constamment.

A cette situation, d'ailleurs profondément modifiée à l'heure actuelle en raison, d'une part, de la meilleure tenue du franc et aussi, malheureusement, de l'instabilité d'un certain nombre de devises parmi les plus importantes, se reliait et s'ajoutait l'attitude des compagnies françaises. Traditionnellement, en effet, celles-ci se sont volontiers tournées vers les compagnies étrangères, notamment suisses et allemandes, mais aussi, dans une moindre mesure, anglaises, hollandaises, scandinaves et aujourd'hui américaines, pour se réassurer. Les réassureurs français considèrent qu'il leur appartient de modifier à leur profit cette situation sans qu'il soit nécessaire de leur part de demander soutien ou protection aux Pouvoirs Publics : une telle protection, déjà catastrophique dans les pays en voie de développement, le serait bien davantage encore dans un pays industrialisé. En fait, à l'heure actuelle, les principaux réassureurs doivent recevoir de 2/3 à 3/4 de leurs primes en devises étrangères.

Un second facteur, défavorable aux réassureurs français, réside dans le désir des cédantes françaises d'obtenir pour leurs cessions en réassurance des primes en réciprocité. Demander un « contre-aliment » en échange des primes cédées a toujours été le souci de certaines compagnies, notamment des françaises, et, il faut bien le dire, l'origine parfois pour elles de pertes non négligeables, lesquelles n'ont pas suffi à retourner la tendance, bien au contraire.

Aujourd'hui, en effet, les résultats plutôt favorables affichés par les réassureurs n'ont pu que stimuler le désir des compagnies directes d'opérer elles-mêmes sur le marché de la réassurance. Il arrive fréquemment que les

réassureurs professionnels soient l'objet de demandes pour ce que leurs cédantes renoncent pudiquement à nommer « reciprocité » ou « contre-aliment » et appellent « participation à leurs affaires ». Par ailleurs, et c'est là sans doute le fait nouveau le plus important récemment enregistré en France, le désir de se développer en réassurance a amené la création de compagnies nouvelles. Celles-ci sont généralement l'émanation de groupes directs qui érigent en sociétés filiales ce qui était jusqu'ici leur département de réassurance, — et c'est ce qui s'est produit dans les trois secteurs nationalisé privé et mutualiste, — soit même créent une compagnie entièrement nouvelle, partant pour ainsi dire à zéro. Certes, il ne s'agit pas là d'un phénomène inédit : beaucoup de groupes allemands disposaient traditionnellement d'une société de réassurance indépendante dont ils semblaient aujourd'hui vouloir développer l'activité ; d'autre part, on a pu noter que les trois compagnies anglaises de réassurance professionnelles évoluent aujourd'hui dans l'orbite de groupes directs. En France, il est encore trop tôt pour se prononcer sur les conséquences qu'une telle évolution aura sur l'activité des cédantes et des réassureurs professionnels. En augmentant, dans une certaine mesure, la capacité disponible, elle n'est certainement pas de nature à modérer une concurrence déjà très vive.

Enfin, il faut bien dire que les réassureurs français ont, bien entendu, leur part de responsabilité dans un développement parfois jugé trop prudent. Bon nombre de compagnies françaises ont longtemps prétendu exercer leur activité, par exemple, avec des collaborateurs insuffisamment techniciens ou rompus à la pratique des langues étrangères. Par ailleurs, certaines compagnies s'en sont, dans une trop large mesure, remises aux courtiers du soin de développer leur chiffre d'affaires, sans exercer elles-mêmes une véritable activité de démarchage ou de voyages. Enfin, les réassureurs français ont certainement eu à pâtir des expériences faites dans un passé plus ou moins proche par les cédantes avec certaines compagnies inexpérimentées et trop désireuses de se développer rapidement.

De ces trois points de vue, cependant : capacités commerciales, « respectabilité », dynamisme, la situation s'est fortement modifiée dans le bon sens ou cours des dernières années. Qu'il s'agisse, notamment, de l'intérêt porté à la réassurance dite non proportionnelle (encore que celle-ci continue à tenir une place relativement modeste dans les portefeuilles des compagnies françaises comme, d'ailleurs, des étrangères, à l'exception des américaines), de l'adaptation à la « technicisation » croissante de l'assurance (développement des techniques industrielles nouvelles, dû aux dimensions des risques, par la pratique des assurances facultatives, usage des « deductible », etc.), les réassureurs français croient vraiment représenter, pour les assureurs directs, des partenaires à part entière, et pour leurs collègues étrangers, des concurrents avec qui il faut compter.

Le cadre institutionnel.

La Fédération Française des Sociétés d'Assurances, à laquelle adhère la quasi-totalité des réassureurs, professionnels ou non, comprend parmi ses six Groupements Techniques celui de la Réassurance, désigné aussi « Syndicat des Compagnies Françaises de Réassurances ». Il groupe, à l'heure actuelle, dix-huit membres, dont douze compagnies professionnelles. Les réassureurs étrangers, c'est-à-dire la quasi-totalité des compagnies acceptant des affaires en France par voie de réassurance, font partie de l'Union Syndicale des Sociétés Etrangères d'Assurance.

L'activité en France des compagnies de réassurance dont le Siège est dans un des pays du Marché Commun est entièrement dominée par le principe de la liberté de prestations tandis que celle des compagnies ayant leur

Siège hors de la Communauté est soumise à certaines réglementations administratives plus ou moins astreignantes et qui peuvent, d'ailleurs, être allégées par voie de reciprocité.

Les compagnies de réassurance du Marché Commun, comme les réassureurs français, ne sont pas soumises au contrôle de la Direction des Assurances. Cette situation a, il est vrai, comme contrepartie que le contrôle exercé à l'égard des compagnies directes porte sur les opérations brutes de ces dernières, et non pas sur leurs opérations nettes, et cela que les cessions en réassurance soient effectuées à des réassureurs français ou appartenant au Marché Commun ou extérieurs à celui-ci. Tous les réassureurs peuvent donc être assujettis, de la part des cédantes, à l'obligation d'effectuer entre les mains de ces dernières des dépôts représentatifs de leurs engagements. Cette sujexion, ainsi que le désir d'amener en matière de réassurance une certaine harmonisation dans le cadre du Marché Commun, a conduit à poser la question du contrôle de la réassurance. Les réassureurs français se sont jusqu'ici, dans leur ensemble, montrés résolument hostiles à une telle éventualité.

Si les réassureurs français ne sont pas contrôlés en ce qui concerne leurs opérations techniques et leurs résultats, ils dépendent, néanmoins, de la Direction des Assurances, en tant que Service du Ministère des Finances, pour certains aspects de leurs opérations. C'est ainsi que la Direction des Assurances joue à leur égard, comme à l'égard des compagnies directes, le rôle de l'ancien Contrôle des Changes, aujourd'hui de la Banque de France. Ce contrôle, qui porte surtout sur les investissements, a cependant toujours, même dans les périodes de crise monétaire, été exercé de façon telle qu'il n'a entraîné aucune difficulté pour les réassureurs français : notamment les règlements de soldes n'ont jamais soulevé la moindre difficulté.

Ce qui vient d'être dit n'implique pas pour autant que l'Etat français n'ait pas manifesté un intérêt continu et très vif pour la réassurance. Cet intérêt est tout d'abord suscité par des préoccupations d'ordre monétaire. Curieusement, en effet, un certain nombre de pays, même industrialisés, partagent les illusions relatives à l'influence primordiale que les soldes de réassurance auraient sur la Balance des Paiements, alors que cette influence est faible si on la compare aux autres éléments du commerce international. Quelqu'un a même pu exprimer la situation de façon plaisante à propos des problèmes de l'énergie en disant que les soldes de réassurance pourraient sans doute se jauger, non pas en barils de pétrole, mais en consommation de briquets ou, à la rigueur, de motocyclettes. Plus active et technique a été l'intervention de l'Etat en matière de réassurance lorsque, lors de la nationalisation d'une partie de l'assurance en 1946, a été créée la Caisse Centrale de Réassurance avec sa double activité de cessions obligatoires et d'acceptations libres, dites conventionnelles. On sait que les cessions obligatoires ont été supprimées en 1970, par anticipation sur une application intégrale du Traité de Rome, tandis que les traités conventionnels étaient transférés à la Société Commerciale de Réassurance alors créée avec la participation de l'Etat. On sait que cette compagnie est rapidement devenue, par l'importance de ses primes, une des premières compagnies mondiales. Quant à la Caisse Centrale de Réassurance, elle demeure chargée de la gestion des risques de guerre, des calamités agricoles, du fonds des rentes indexées, et d'un certain nombre de tâches particulières, sans entretenir de relations avec les compagnies directes.

Tendances et problèmes.

Ce qui vient d'être dit explique que les réassureurs français, devenus davantage internationaux, se trouvent confrontés moins à des difficultés spécifiques qu'aux pro-

blèmes qui se posent à l'ensemble des réassureurs mondiaux.

En effet, de ce qui a été indiqué plus haut sur les résultats supposés de la réassurance au cours des années récentes, le premier problème est celui de la rentabilité réelle des entreprises de réassurance. Pour elles, il est de plus en plus difficile de savoir où elles en sont, les résultats définitifs d'un exercice n'étant parfois connus qu'avec un retard de plusieurs années. Par ailleurs, il faut bien dire que beaucoup d'assureurs ou de réassureurs n'ont pas, à l'heure actuelle, un sens suffisant du profit. Cela s'est manifesté tout d'abord par l'inclusion, au moins partielle, des revenus financiers dans les comptes techniques, alors que ces derniers devraient être équilibrés par eux-mêmes, les recettes financières servant seulement au paiement des dividendes et à l'autofinancement.

Il en est résulté dans tous les pays une concurrence effrénée dont on peut se demander où elle s'arrêtera et si quelques catastrophes seront nécessaires pour provoquer un retour à la raison. Le péril est d'autant plus grand que les pratiques suivies en matière de réassurance ne semblent pas correspondre aux réalités techniques, financières et juridiques de l'heure et aboutissent souvent avec certains marchés à un enchevêtrement des responsabilités qui constitue, sur le plan des couvertures, un phénomène assez analogue à ce que l'on appelle, sur le plan commercial et bancaire, « la cavalerie ».

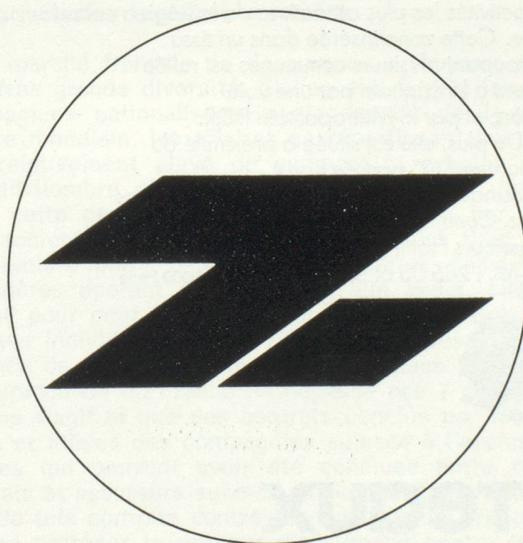
En revanche, un facteur favorable réside sans doute dans la réglementation européenne des marges de solvabilité. Celles-ci qui, en gros, exigent un certain minimum (d'ailleurs fixé très bas) entre les fonds propres et les primes nettes, ne s'appliquent pas, en principe, aux réassureurs, mais ceux-ci devront, bien évidemment, en tenir compte dans leur politique d'affaires et la présentation de leurs comptes. Prendre en considération la nécessité

pour les réassureurs d'avoir et de maintenir une marge normale devrait exercer une influence fondamentale sur l'attitude des parties en cause. Il s'agit, en premier lieu, des réassureurs eux-mêmes qui devront adapter leur expansion à leurs ressources. En deuxième lieu, les compagnies cédantes seront amenées à tenir davantage compte de la solvabilité de leurs réassureurs et, au lieu de recourir à la compagnie la moins chère, comprendront l'intérêt qu'elles ont à rechercher un partenaire solvable et à lui consentir des marges bénéficiaires raisonnables. En troisième lieu, les Pouvoirs Publics devront, eux aussi, ne pas faire passer les considérations politiques avant les facteurs techniques et ne pas imposer directement ou indirectement aux donneurs de garanties des sujétions incompatibles avec une saine gestion. De ce point de vue, il faut également mentionner les autorités fiscales dont les exigences sont souvent peu compatibles avec l'exercice de la réassurance : on peut citer ici le refus d'admettre des provisions adéquates pour les affaires à long déroulement ou pour l'ensemble des risques de caractère catastrophique, ou encore la taxation des plus-values non réalisées de change alors que celles-ci ne représentent pas un bénéfice mais seulement une adaptation des fonds, exprimés en francs, propres à l'exercice d'une activité libellée en devises.

Quelles que soient ces difficultés, elles ne suffisent certes pas à décourager les réassureurs. Le moment n'est certes pas venu où l'on pourrait se passer d'assurance, ni l'assurance de réassurance. Les réassureurs français se sentent, quant à eux, solidaires de la communauté de l'assurance comme de celle, plus restreinte, de la réassurance. Sur le marché international, ils se sont engagés, sans forfanterie comme sans complexes avec, comme principal souci, d'y jouer un rôle sans cesse accru sans rien abandonner de leur orthodoxie technique et financière.

GROUPE ZURICH/FRANCE

Zurich-Abri-Alpina



14, bd Poissonnière 75009 PARIS Tel.: 824.90.00

A. H. MICHEL & C^{IE}

S. A. au capital de 100.000 F

FONDÉE EN 1892

R. C. Paris B 552 130 528

31, Rue de Provence, 31
75009 PARIS

Téléphone : 246-95-44 +

Télex 640 630

RÉASSURANCES DE TOUTE NATURE

REPRÉSENTATION DE COMPAGNIES ÉTRANGÈRES