

**Novembre 2012**

## **Assurance et Réassurance du Crédit Inter-Entreprises**

## Sommaire :

### Situation Assurance et Réassurance Crédit

Evolution de l'Assurance Crédit  
Evolution de la Réassurance Crédit  
Evolution des capacités  
Rôle des Réassureurs  
Rôle de la Réassurance d'Etat  
Modèle d'entreprise

## ANNEXES

### Annexe 1 [enquête IGF]

1. Evolution des taux de cession
2. Evolution des taux de commission
3. Evolution de la sinistralité
4. Répartition entre réassurance proportionnelle et non-proportionnelle
5. Poids moyen de l'assurance-crédit
6. Evaluation du risque pour un réassureur
7. Durée des traités de réassurance
8. Renégociation des traités

### Annexe 2

Estimations des chiffres mondiaux de l'assurance et de la réassurance crédit

# Situation assurance et réassurance crédit

Le marché de l'assurance crédit est un segment hautement spécialisé et très concentré en termes d'entreprises. C'est un marché volatile et très exposé aux crises économiques. Il s'est trouvé en première ligne avec la crise financière majeure de 2008/2009 et la dégradation subséquente de la conjoncture économique.

Les assureurs crédit se sont montrés très réactifs dans cette période, en prenant toutes les mesures qu'ils jugeaient de nature à protéger leurs résultats et ceux de leurs assurés. La gravité de la crise a cependant conduit les Etats à intervenir dans certains cas par le biais de solutions de réassurance publique transitoires. Cette note fait le point sur cette évolution ainsi que sur le rôle des réassureurs et de l'Etat.

## Evolution de l'assurance crédit

Globalement, la situation des assureurs crédit s'est trouvée très fortement fragilisée à partir de la fin de l'année 2008. La principale raison de cette évolution tient à une détérioration extrêmement sévère de la sinistralité de fréquence dans pratiquement tous les pays développés, sans survenance toutefois d'un sinistre réellement majeur.

Après une explosion sans précédent au cours des cinq premiers mois de 2009, le niveau des impayés déclarés mensuellement par les assurés s'est réduit très sensiblement et de manière continue au cours de la seconde partie de l'année.

Dans ce contexte, les mesures importantes que les assureurs crédit ont prises en 2009 ont permis de revenir à des niveaux plus normaux de sinistralité, même si les tendances restent incertaines (voir annexe). Les assureurs ayant revu leurs portefeuilles et leurs taux de primes, l'impact sur leurs résultats d'une éventuelle rechute économique devrait être absorbé plus facilement, en l'absence de défaillance majeure.

## Evolution de la réassurance crédit

Le monde de la réassurance crédit est aujourd'hui limité à un nombre restreint d'acteurs spécialisés, en ce qui concerne les apériteurs potentiels. De nouveaux acteurs sont cependant intervenus récemment sur le marché dans un souci probable de diversification, justifiée entre autres par la future mise en œuvre de Solvabilité 2, sans y jouer toutefois de rôle moteur ; une notation A (S&P) est par ailleurs considérée comme un minimum pour pouvoir participer sur ce marché avec une part significative.

Dans un contexte de crise financière profonde, le renouvellement 2009 a été marqué par une modification sensible des besoins et des capacités de réassurance : la tendance à la diminution de l'achat de protections proportionnelles a été stoppée tandis que les capacités disponibles se réduisaient du fait du retrait partiel d'un certain nombre de réassureurs, diminution qui n'a pas été entièrement compensée par les nouveaux entrants. Après une hausse des taux de cession dans la période 2009-2011, la tendance semble de nouveau à la baisse.

Si le placement de nombreux traités n'a pu se réaliser que difficilement et très tardivement moyennant des conditions et des prix de réassurance sensiblement plus élevés en 2009, les capacités offertes par le marché de la réassurance apparaissent aujourd'hui suffisantes, et les placements des traités ne devraient pas poser de problème majeur aux cédantes au prochain renouvellement.

## **Evolution des capacités**

Globalement, les capacités en réassurance se sont avérées suffisantes dès le 1<sup>er</sup> janvier 2010, contrairement à ce que le marché anticipait quelques mois auparavant. Ce retournement s'explique par l'amélioration des conditions offertes aux réassureurs pour la deuxième année consécutive (réduction des taux de commissions sur les traités proportionnels et augmentation des prix de la réassurance non proportionnelle, entre autres) et par la décroissance sensible des déclarations d'impayés au cours des derniers mois de l'année 2009, évolution qui a amené certains réassureurs à souhaiter profiter d'un possible retournement des résultats dès l'exercice 2010.

Le placement des traités crédit a cependant été contrasté en 2010:

- les traités des 3 principaux acteurs mondiaux ont été surplacés, parfois très largement, du fait de l'intérêt marqué par les acteurs traditionnels mais aussi par de nouveaux entrants qui ont privilégié ce segment de clientèle,
- ceux des autres assureurs crédit, qui sont des acteurs moins importants et plus régionaux, ont connu des situations plus variées : la majorité a trouvé facilement la réassurance qu'ils recherchaient mais certains ont eu plus de difficultés.
- certaines tranches hautes de traités en excédents de sinistres nécessitant des capacités importantes ont eu de la difficulté à se placer.

Dès 2011, et encore davantage en 2012, les taux de commission ont remonté, témoignant du redressement du secteur, et les disparités de placements précitées se sont atténuées.

## Rôle des réassureurs

L'influence des réassureurs dans la gestion des assureurs crédit et dans les garanties de crédit offertes sur le marché diffère, selon qu'il s'agit du risque des PME qui reste du domaine des cessions proportionnelles ou du risque des grandes entreprises qui sont protégées par ailleurs dans le cadre des cessions non-proportionnelles . Les rétentions des cédantes demeurent prépondérantes dans le cas des traités proportionnels.

Ce rôle est significatif dans le premier cas car les réassureurs, particulièrement exposés au risque de cumul sur un même débiteur, suivent la qualité des risques proposés et le niveau de couverture demandé. Le risque de souscription est en outre étroitement corrélé avec le risque de défaillance sur le portefeuille d'obligations d'entreprises et d'actions détenu à l'actif lors d'une crise financière majeure. En conséquence, les assureurs crédit se sont employés à réduire leurs principales expositions au cours de 2009, ce qui a permis de trouver plus ou moins facilement un point d'équilibre entre l'offre et la demande.

L'influence du réassureur est autre dans le deuxième cas qui concerne les PME, du fait de l'importance prise par la rétention des cédantes, de ce fait très concernées par la gestion de la sinistralité de fréquence. Ces dernières ont en effet montré à plusieurs reprises dans le passé leur savoir-faire dans la gestion de la sinistralité de fréquence en cas de crise économique.

Dans l'environnement actuel, les réassureurs suivent favorablement la politique de redressement des assureurs et leur politique stricte de sélection des risques, sachant que la gestion des risques avec réduction ou annulation d'engagements par les assureurs crédit fait partie intégrante de leur " modèle d'entreprise" et ne se pratique pas uniquement en temps de crise. Le risque systémique potentiel dans une crise financière majeure (corrélation entre les différents marchés), au niveau des défaillances, a encore renforcé le besoin de prudence. Par ailleurs les règles de Solvabilité 2 conduiront les souscripteurs Crédit à mesurer et encadrer plus étroitement leurs engagements en temps réel .

Le comportement actuel des assureurs crédit n'est donc pas uniquement un moyen d'assurer la pérennité de leur activité: ils appliquent leur métier et respectent les engagements pris envers leurs assurés, ces derniers étant en droit d'attendre de leur part, au-delà d'une indemnisation de leurs sinistres qui est souvent partielle, un service de prévention et de conseil en ce qui concerne les risques.

Alors que les résultats transférés par les assureurs étaient fortement négatifs, la mise en place d'une clause prévoyant un préavis de 30 jours pour qu'une résiliation devienne effective, n'a pu qu'inquiéter les réassureurs pour les graves conséquences qu'elle pourrait avoir sur les résultats de la branche, et sur son assurabilité. La possibilité pour l'assureur crédit de pouvoir réagir à tout moment et sans préavis est vue par les réassureurs comme un des éléments essentiels du business model des assureurs crédit permettant de prévenir des catastrophes en chaîne.

## Rôle de la réassurance d'Etat

Le mode d'intervention de l'Etat diffère significativement selon les sociétés et les opinions des assureurs divergent sur le sujet.

Sous certaines réserves (préavis de résiliation,.....) les réassureurs n'avaient pas d'objection au système mis en place par l'Etat français, dans la mesure où ce dernier n'intervient pas dans la gestion des assureurs, respecte leur « business model » et offre une solution aux assurés lorsque ceux-ci subissent des réductions ou résiliations de leurs couvertures d'assurance (Cap et Cap+).

Ce système a présenté un double intérêt en permettant :

- Aux fournisseurs : de garder des débouchés qu'ils ne pourraient pas se permettre de conserver en l'absence de couverture
- Aux clients de ces mêmes assurés : de conserver des conditions d'achat à crédit sans lesquelles leur trésorerie ne serait plus suffisante pour poursuivre leur activité.

Il s'est révélé utile et a permis aux assureurs de reprendre petit à petit à leur compte les risques cédés dans ce dispositif. Il peut être ré-applicable dans le cadre des exportations vers certains pays posant des problématiques spécifiques.

A contrario, les réassureurs ne sont pas favorables par exemple au système mis en place en Espagne, qui a consisté à apporter une aide non aux entreprises mais aux assureurs eux-mêmes. Bien qu'institué pour de bonnes raisons (la pérennité des assureurs crédit, donc la possibilité pour eux de continuer à offrir des couvertures aux entreprises), ce système qui a pris fin plaçait les réassureurs de ce marché dans une situation d'inégalité par rapport aux assureurs crédit lesquels bénéficiaient d'une protection Stop- Loss de l'Etat à laquelle les réassureurs n'avaient pas accès.

## Modèle d'entreprise

Le modèle d'entreprise des principaux assureurs crédit européens s'est imposé à eux du fait de l'ouverture des frontières en Europe (fin des marchés protégés) et plus généralement de la mondialisation des échanges, cette dernière les forçant à offrir des solutions d'assurance crédit partout dans le monde.

Ce modèle repose essentiellement sur les principes suivants :

- La propriété d'une base de données (information sur les entreprises) la plus large possible
- La mise en place d'une informatique très performante leur permettant d'une part de gérer dans les meilleurs délais le nombre très important de demandes journalières leur venant des assurés et d'autre part de contrôler en temps réel leurs engagements globaux quel que soit le lieu où ils sont souscrits,

- La gestion de réseaux commerciaux internes qui ne reposent pas seulement sur les apporteurs extérieurs (courtiers),
- L'implantation d'un réseau international dans les pays de principales destinations des ventes de leurs assurés de façon à se situer au plus près de leurs risques et de leurs besoins
- La mise en place de réseaux de recouvrement performants

L'une des origines des difficultés qu'ont pu rencontrer les assureurs crédit en 2008/2009 est la pression capitalistique qui s'est exercée pratiquement dans tous les secteurs d'activité afin d'obtenir un résultat qui réponde aux exigences de rendement extrêmement élevés imposées alors par le système financier.

Cette pression a conduit les assureurs crédit à réaliser des économies d'échelle par voie de concentration dans un contexte d'ouverture de marché et de mondialisation qui leur imposait en plus d'étendre leur réseau d'information et de recouvrement international par voie de rachats de sociétés locales.

On est donc passé d'un modèle national dans lequel chaque pays développé possédait un ou deux assureur(s) crédit qui travaillaient presque exclusivement avec une clientèle nationale, sans réelle concurrence des assureurs étrangers, à un système de marché ouvert où toutes les compagnies transnationales sont venues se concurrencer sur les mêmes marchés dans une course au développement. Les traités de réassurance sont dans le même temps devenus globaux, les grands assureurs crédit cédant désormais dans un même traité un pourcentage souvent identique de quote-part de leurs risques à travers le monde. Cette structure rend complexe pour le réassureur toute analyse purement domestique.

Cette course au développement explique en premier lieu la situation à laquelle se sont trouvés confrontés les assureurs crédit lors de la survenance de la crise économique : ils ont en effet subi de plein fouet les conséquences des fortes diminutions de taux intervenues dans la période antérieure alors même que les couvertures qu'ils offraient aux assurés s'étaient sensiblement améliorées. Ces difficultés ont été aggravées par le caractère violent et imprévisible de la crise de 2008, marquée en outre par la défaillance d'une grande banque.

Les difficultés du modèle ne sont pas venues d'un manque de capacité de réassurance mais ont été rendues plus sensibles du fait de la politique d'augmentation des rétentions des assureurs crédit., qui a engendré un accroissement de la volatilité de leurs résultats.

L'importance de leurs rétentions et la profonde dégradation de leurs résultats les ont conduits à adopter des mesures strictes vis-à-vis des assurés (redressement des conditions, révision des risques, réduction des couvertures), qui ont permis la survie du modèle d'entreprise, et probablement sa pérennité dans une nouvelle situation de crise financière, dont on ne peut toutefois appréhender avec certitude à l'avance le degré de gravité.

## ANNEXE 1- [enquête IGF]

### 1. Evolution des taux de cession

Les taux de cession qui évoluaient à la baisse avant la crise se sont redressés avec son apparition. La tendance récente est à nouveau à la baisse

2006 : 37,0 %  
2007 : 35,0 %  
2008 : 30,9 %  
2009 : 33,7 %  
2010 : 34,8 %  
2011 : 34,0 %  
2012 : 30,4 %

### 2. Evolution des taux de commission

Les assureurs ont accepté une réduction des taux de commission pour faciliter le placement de la réassurance à l'occasion de la crise. Avec l'amélioration des résultats une évolution inverse est constatée depuis 2011, mais sans rattraper les niveaux d'avant crise

2005 – 2008 : + 1,5 %  
2008 – 2009 : - 14,5 %  
2009 – 2010 : - 8,0 %  
2010 – 2011 : + 4,6 %  
2011 – 2012 : + 9,4 %  
2005 – 2012 : - 8,5 %

### 3. Evolution des taux de sinistralité

La sinistralité a explosé en 2008. Les mesures prises par les assureurs crédit ont permis de revenir à des niveaux plus normaux mais elle demeure significativement plus élevée qu'avant crise.

L'évolution du taux de S/P d'un exercice de souscription sur l'autre est la suivante :

2006 – 2007 : + 22 %  
2007 – 2008 : + 87 %  
2008 – 2009 : - 50 %  
2009 – 2010 : - 32 %  
2010 – 2011 : + 54 %  
2011 – 2012 : + 8,5 %  
2006 – 2012 : + 30 %

#### 4. Répartition entre réassurance proportionnelle et réassurance non proportionnelle

Les fortes variations de prix et de l'évolution différenciée du chiffre d'affaires des acteurs au cours de la période ne permettent pas de refléter la tendance de fond des assureurs qui est d'avoir un recours accru à la réassurance non-proportionnelle au détriment de la réassurance proportionnelle. La répartition ne peut se calculer qu'en pourcentage des primes, non représentatives des engagements en non-proportionnel et sujettes aux variations des primes originales pour ce qui est des traités proportionnels.

On peut noter par ailleurs l'existence d'une couverture alternative ou complémentaire en « excédent de pertes », peu développée aujourd'hui par rapport à l'assurance-crédit traditionnelle, permettant aux entreprises dotées d'une structure de Risk Management ou d'une captive d'arbitrer elles-mêmes ou avec leur assureur leurs plus gros débiteurs, et de se protéger contre les défaillances de leurs clients au-delà d'une franchise annuelle globale.

#### 5. Le poids de l'assurance-crédit dans le chiffre d'affaires des réassureurs

En moyenne 5 % à 7% de la réassurance dommages chez les grands réassureurs généralistes. Compte-tenu de l'importance du marché de l'assurance Crédit en France (Paris est la 2ème place internationale en assurance crédit), son poids peut être plus élevé dans le chiffre d'affaires réalisé à partir de la France par des réassureurs de moindre importance qui ont choisi d'implanter une succursale à Paris.

#### 6. Quelle est l'évaluation du risque que représente l'assurance-crédit pour un réassureur ? Quels sont les facteurs de risque de cette activité pour la réassurance ?

Le réassureur évalue le risque de la même façon que l'assureur – crédit et compte sur la bonne gestion de ce dernier pour minimiser son risque. Le risque de l'assurance-crédit est étroitement lié à l'évolution de l'économie et notamment au bon financement des postes clients qui a un impact direct sur les défaillances d'entreprises tant en nombre (risque de fréquence) qu'en importance (risque de sévérité).

#### 7. Existe-t-il des traités de réassurance dont la durée diffère de 1 an ?

Oui, mais très exceptionnellement

#### 8. La renégociation des traités est-elle liée à un taux de sinistres sur primes de l'année précédente, et si oui quelle est l'évolution sur 2005-2012 de ce taux de référence ?

Les négociations ne sont pas fondées seulement sur le taux de sinistre de l'année précédente ; elles prennent également en compte les années antérieures et les

anticipations pour l'année à venir en termes de volumes d'expositions, de qualité des risques, d'évolution des tarifications et d'inflation

L'association du marché Crédit-Caution –ICISA- publie des statistiques de sinistralité ([www.icisa.org](http://www.icisa.org))

La tarification des excédents de sinistres, comme les conditions de cession en proportionnel, sont bien sûr également influencées par la capacité disponible sur le marché.

---

## ANNEXE 2.

### Estimation de la taille du marché de l'assurance et de la réassurance Crédit

Selon les chiffres publiés par l'ICISA et qui ne concernent que ses membres assureurs, le chiffre d'affaires mondial de l'assurance crédit commercial (hors caution qui représente environ €2mds) en 2011 a augmenté d'environ 7% par rapport à 2010 pour atteindre €6Mds, enregistrant une croissance de plus de 30% par rapport à la période précédant la crise (2007).

([http://www.icisa.org/publications/files\\_content/ICISA%20Yearbook%202012%202nd%20Edition%20\(July\).pdf](http://www.icisa.org/publications/files_content/ICISA%20Yearbook%202012%202nd%20Edition%20(July).pdf)),

Au moins 2 acteurs qui ne peuvent être considérés comme négligeables ne font pas partie de l'ICISA.

Sur ces montants, la part des cessions en réassurance n'est pas connue mais pourrait être estimée aux alentours de un tiers des primes souscrites.

Toujours selon les chiffres ICISA, le S/P au niveau mondial en 2009 (probablement par année comptable et non par exercice de souscription) aurait approché de 90%, avant frais d'acquisition et de gestion.

Les expositions totales des assureurs crédit membres de l'ICISA ont atteint €1,84 trillion en 2011, en augmentation par rapport à 2010, comme par rapport à 2007.