

DE SOLVABILITE I VERS SOLVABILITE II, ENJEUX JURIDIQUES ET PERSPECTIVES EN TERMES DE GESTION ET DE COMMUNICATION FINANCIERE, POUR LE MARCHE ALGERIEN DES ASSURANCES

**From Solvency I to Solvency II, legal issues and perspectives in terms of
financial management and communication, for the Algerian insurance market**

Khaled LALAOUI *

École Nationale Supérieure de Journalisme et des
Sciences de l'Information (ENSJSI), Alger, Algérie,
laboratoire MUSC,
lalaoui.khaled@ensjsi.dz

Adlane HAFFAR

Faculté de Mathématiques
(USTHB), Alger, Algérie
Laboratoire MSTD
adlene.haffar@usthb.etu.dz

Date de soumission: 09/11/2021 – Date d'acceptation: 22/12/2021 – Date de publication: 05/01/2022

Résumé:

Depuis les dernières années, la relation de l'entreprise avec son environnement financier a fortement évolué sous la pression de la mondialisation des marchés, de la révolution des technologies, du renforcement des réglementations.

Ainsi, le présent papier traite de la problématique du passage de la norme prudentielle solvabilité I, qui est actuellement imposé au marché algérien des assurances, à la norme prudentielle solvabilité II, qui est entrée en application dans le marché européen de l'assurance.

Enfin, nous allons discuter des normes prudentielles appliquées en Algérie conformément à ce que prévoit le code Algérien des assurances.

Mots clés : Code des assurances, communication financière, solvabilité, réassurance, régime prudentiel.

* - Auteur soumis:

ABSTRACT:

In recent years, the relationship of the company with its financial environment has greatly evolved under the pressure of the globalization of markets, the technological revolution, and the strengthening of regulations.

Thus, this paper deals with the issue of moving from the solvency I prudential standard, which is currently imposed on the Algerian insurance market, to the solvency II prudential standard, which has entered into application in the European insurance market. After having introduced the Solvency I standard as well as these shortcomings..

Finally, we will discuss the prudential standards applied in Algeria in accordance with what provides for the Algerian insurance code.

Keywords: Insurance Code, financial communication, solvency, reinsurance, prudential regime.

Introduction

La solvabilité des compagnies d'assurance a été toujours une préoccupation majeure pour les régulateurs. Pour preuve, l'Association Internationale des contrôleurs d'Assurance «IAIS» a publié, en 2002, un ensemble de principes de base relatifs au régime de solvabilité et de suffisance du capital répondant à son objectif fondamental qui est le renforcement du contrôle en vue de la protection des assurés. D'un autre côté, le parlement européen a adopté, en 2009, des normes prudentielles actualisées dites "Solvabilité II". Ces normes ont pour but essentiel de permettre l'examen de la situation financière globale d'une entreprise d'assurance en permettant à chaque assureur de comprendre et d'évaluer correctement les risques inhérents à son activité pour pouvoir allouer suffisamment de capitaux nécessaires à sa couverture.

Les enjeux financiers liés à la gestion du capital ainsi que les nouvelles exigences des autorités de régulation, notamment à travers la mise en place de Solvabilité II¹, multiplient les contraintes sur le *Risk Management* dans le secteur de l'assurance et de la finance. Les risques auxquels sont exposées les grandes entreprises assurantielles sont multiples et de natures très diverses, dans le cadre de cette thèse, nous nous sommes centrés sur le risque de catastrophe naturelle. Dans ce cadre, les outils de simulation sont précieux mais doivent impérativement répondre aux règles dictées par Solvabilité II. Il s'agit d'une part de maîtriser les

¹ Solvabilité II est le nom donné au régime prudentiel imposé aux entreprises d'assurance et de réassurance européennes.

erreurs liées à la nature de la modélisation, dues notamment aux hypothèses sous-jacentes ainsi qu'à la stabilité et la convergence des algorithmes, d'autre part, il est nécessaire de comprendre ces résultats et d'en donner une vision synthétique et intelligible qui soit communicable aux décideurs et aux autorités de régulation.¹

Les entreprises d'assurance doivent en effet respecter des règles dites "prudentielles" qui les contraignent notamment à mettre en adéquation leur niveau de fonds propres avec les risques auxquels elles sont confrontées. Ainsi, elles doivent justifier d'un capital minimum appelé marge de solvabilité. Ce capital minimum est destiné à garantir les engagements vis-à-vis des assurés et à leur permettre de faire face aux aléas inhérents à l'activité d'assurance.

La directive de Solvabilité II, adoptée en 2009, modifie en profondeur le régime existant. Dans le prolongement de la réforme Bâle II pour le secteur bancaire entrée en vigueur en 2008, un nouveau cadre réglementaire prudentiel au niveau européen est donc en passe d'être défini pour les assureurs.

Au niveau d'une entreprise d'assurance, la mise en œuvre de Solvabilité II conduit non seulement à ouvrir de nombreux chantiers techniques mais également à s'interroger sur le mode d'organisation, sur la stratégie financière et la politique commerciale. Au-delà de la mise en application d'une solvabilité s'appuyant sur le principe de la juste valeur (en anglais *fair value*), la future réglementation imposera des contraintes fortes en termes de contrôle interne et instituera de nouvelles modalités de *reporting* qui obligeront les entreprises à adapter leurs processus et systèmes internes.²

Dans cet article nous nous intéressons au référentiel de Solvabilité II en mettant l'accent sur les trois (03) piliers le composant, une attention particulière sera accordée au premier pilier qui traite des exigences quantitatives. Ceci dit, et afin de mieux cerner les apports de Solvabilité II, il sera question de présenter brièvement les règles prudentielles actuellement en vigueur appelées «Solvabilité I» et les limites ayant conduit à penser à introduire une nouvelle réglementation. Enfin, nous terminerons en passant en revue les normes de solvabilité appliquées sur le marché Algérien des assurances, et la possibilité de la mise en place progressive de "Solvabilité II", et les avantages dont pourraient bénéficier les compagnies d'assurance, ainsi que de son impact sur les différents acteurs concernés.

01. Évolution de la norme prudentielle dénommée «Solvency»

¹ Golovina-Benois .E (2012). – Catastrophes Naturelles : Analyse et Quantification d'événements extrêmes dans le cadre de Solvabilité II -. Mémoire présenté devant l'Institut de Statistique de L'université de Paris pour l'obtention du diplôme d'Actuaire de l'ISUP. Institut de Statistiques de l'Université de Paris. France. p. 2.

² Dreyfuss .M.L (2013). – Les grands principes de Solvabilité II -. Editions l'Argus de l'assurance. France. P.11.

Une société d'assurance se doit d'être solvable, c'est-à-dire d'assumer ses engagements vis-à-vis des assurés et des bénéficiaires de contrats.

L'importance des sommes en jeu et le rôle croissant des entreprises d'assurance dans la société ont conduit l'Etat à établir des normes permettant le contrôle de la solidité financière des différents intervenants du secteur de l'assurance.

Puis elle a commencé à élaborer un référentiel unique visant à mieux évaluer et intégrer le risque dans les contraintes imposées aux assureurs en vue d'assurer leur solidité financière dans le cadre de Solvabilité II.¹

2.1. Une base législative européenne préexistante

Afin de favoriser le développement d'un marché unique des services d'assurance et pour garantir la protection des consommateurs, l'Union européenne s'est progressivement dotée d'un cadre législatif dédié au secteur de l'assurance. Plusieurs directives européennes ont défini les conditions d'exercice de l'activité d'assurance en Europe.²

a. Trois générations de directives

Il existe depuis les années 70, un cadre prudentiel commun, fondé sur trois générations de directives en assurance vie et en assurance non-vie qui en harmonisent les principales règles.

Les directives ont également établi un socle minimum pour assurer la protection des assurés et des souscripteurs de contrats d'assurance. Des dispositions déterminent, en particulier, la loi applicable aux contrats d'assurance conclus dans l'Union européenne. D'autres points définissent l'information à fournir aux souscripteurs avant la conclusion du contrat et pendant toute la durée de celui-ci.

b. Le Corpus Solvabilité I

Les directives assurances de troisième génération, adoptées dans les années 1990, imposaient à la Commission européenne de procéder à un réexamen des «exigences applicables en matière de solvabilité». Ce réexamen a eu lieu et a donné naissance à une nouvelle série de directives en 2002 constituant le corpus du

¹ Planchet. F, Théron. P, Jacquemin. J (2005). – Modèles financiers en assurance, analyse de risque dynamique -. Edition Economica. France. p. 295

² Le marché Algérien des assurances est étroitement lié au marché Européen des assurances puisque les entreprises d'assurance Algériennes collaborent activement avec leurs homologues d'outre-mer pour la recherche des couvertures de réassurance nécessaires à la protection des biens nationaux contre les différents risques qui les menacent, ces derniers sont en grande partie transférés au marché Européen *via* des courtiers en réassurance.

projet Solvabilité I. Ces directives fixent notamment des normes minimales pour l'exigence de marge de solvabilité et prévoient que les Etats membres puissent édicter des règles plus strictes à l'intention des organismes agréés par leurs autorités nationales.

La réforme de 2002 a été réalisée de manière accélérée, son ampleur s'en est donc trouvée limitée. Lors de sa mise en œuvre, il est apparu que certaines faiblesses persistaient. Sur la base de ce constat, les travaux autour d'un projet plus large et plus ambitieux appelé Solvabilité II ont donc été lancés par la Commission européenne, dont les textes sont disponibles en ligne sur le site de la Commission européenne¹.

2.2. Les principales critiques à l'encontre de Solvabilité I

Les critiques formulées à l'encontre du système Solvabilité I sont quantitatives mais également qualitatives.

a. Un manque d'adaptation à un environnement nouveau

Solvabilité I est un régime prudentiel bâti dans les années 70. Malgré la révision de 2002, plusieurs évolutions majeures de l'environnement économique, financier et technique n'avaient pas été prises en compte. Le cadre réglementaire de l'assurance devait donc être revu pour permettre de s'adapter notamment à :

- La mondialisation des activités d'assurance avec un poids de plus en plus important des groupes européens ou internationaux d'assurance ;
- L'intégration transsectorielle et l'essor de la « bancassurance » ;
- La financiarisation du secteur et l'apparition des techniques et produits de titrisation des risques portés par les assureurs ;
- L'apparition de nouveaux risques mal appréciés sous Solvabilité I comme le terrorisme ou le risque climatique ;
- Les tendances au recul du financement public dans certains domaines en liaison étroite avec l'assurance comme la santé et la retraite ;
- Le développement de modèles mathématiques toujours plus performants grâce à la technicité accrue des sciences actuarielles ;
- La montée en puissance des nouvelles technologies dans le domaine de la communication avec leurs conséquences sur les méthodes de gestion interne, la communication et les modes de commercialisation des produits ;
- L'utilisation des avancées informatiques dans les analyses de risques, le développement de modèles internes et l'ingénierie financière.

¹ http://europa.eu.int/comm/internal_market/insurance/solvency_fr.htm. [Consulté le 21 Octobre 2020].

b. Un manque de sensibilité au risque

La critique la plus répandue de Solvabilité I vise le manque de sensibilité au risque de ce régime prudentiel. En effet, plusieurs types de risques parmi les risques fondamentaux pour les assureurs sont jugés comme n'étant pas correctement pris en compte dans le cadre de Solvabilité I. Il en est ainsi notamment du risque porté par les actifs, soit le risque de marché et le risque de crédit. Le risque opérationnel n'est quant à lui que très peu considéré.

c. Peu de gouvernance

Les textes Solvabilité I ne formulent que peu d'exigences qualitatives sur la gestion des risques et sur la gouvernance. Notamment, il n'est pas fait dans toutes les législations nationales, obligation aux autorités de contrôle de vérifier régulièrement si ces exigences qualitatives sont bien respectées.

d. Des restrictions au bon fonctionnement du marché unique

Le corpus législatif Solvabilité I élargi, c'est-à-dire les directives assurances complétées et amendées par les dernières dites Solvabilité I, fixe des normes minimales. Celles-ci ont été complétées dans la plupart des pays européens par des règles nationales supplémentaires. Pour la Commission européenne, ces règles supplémentaires faussent le marché unique de l'assurance et portent atteinte à son bon fonctionnement. La Commission dénonce ainsi un renchérissement des coûts supportés à la fois par les assureurs et les preneurs d'assurance. Les règles nationales sont également considérées comme une entrave à la concurrence au sein de l'Union européenne.

e. Un contrôle prudentiel des groupes d'assurance perfectible

Le régime prudentiel Solvabilité I s'appuie dans une très large mesure sur les entités juridiques simples et prend peu en considération la notion de groupe. Cette approche se révèle de plus en plus déconnectée des modalités d'organisation des entreprises d'assurance. L'écart entre la façon dont les groupes d'assurance sont gérés et celle dont leur contrôle prudentiel est organisé, est très critique. Cet écart est bien sûr accusé de générer des coûts additionnels pour les groupes contrôlés. Mais surtout, il limite la perception globale des risques d'un groupe d'assurance par le superviseur.

f. Un manque de convergence internationale et transsectorielle

La philosophie générale de Solvabilité I telle que définie en 2002 reste encore trop éloignée des options prises pour d'autres pans du secteur financier ou dans d'autres instances normatives internationales. Ces différentes sources d'incohérences introduisent également des risques d'arbitrage réglementaires.

Ainsi, pour le secteur bancaire, la réforme Bâle II introduite à la fin des années 2000 met en place un régime de solvabilité fondé sur le risque. Par ailleurs, les travaux conduits par l'Association internationale des contrôleurs d'assurance (AICA/IAIS) et l'*International Accounting Standards Board* (IASB) sur l'élaboration de nouvelles normes de solvabilité et l'évaluation des provisions techniques vont clairement dans le sens d'une approche économique. Cette approche économique fondée sur le risque est radicalement différente de celle de Solvabilité I.¹

2.3. Les grands objectifs de Solvabilité II

Au vu des critiques et insuffisances soulevées à l'encontre de Solvabilité I, le futur régime prudentiel s'est vu assigner des objectifs ambitieux :

- Renforcer l'intégration du marché européen de l'assurance ;
- Améliorer la protection des preneurs d'assurance et des ayants droit ;
- Renforcer la compétitivité des assureurs et réassureurs européens au niveau international ;
- Promouvoir une meilleure réglementation.

a. Des principes d'évaluation économique

Le nouveau système s'appuyant sur des principes d'évaluation économique devrait permettre de mieux refléter la véritable position financière des entreprises d'assurances. La transparence de l'ensemble du système devrait s'en trouver renforcée et en corollaire la confiance placée dans celui-ci.

b. Des exigences réglementaires basées sur le risque

L'introduction d'exigences réglementaires fondées sur le risque devrait garantir un juste équilibre entre un degré élevé de protection des preneurs d'assurance et un niveau raisonnable de coûts pour les assureurs. En particulier, il est prévu que les exigences de fonds propres reflètent le profil de risque propre à chaque entreprise d'assurance. Ainsi, les entreprises d'assurance doivent être encouragées à mieux gérer leurs risques.

c. Plus de gestion des risques et de contrôle interne

Dans le cadre du nouveau régime, beaucoup plus d'importance sera accordée à la qualité de la gestion des risques et à la solidité des contrôles internes.

¹ Sauvet. C (2006). – Solvency II, quelle modélisation stochastique des provisions techniques prévoyance et non vie ? -. Mémoire présenté devant l'Institut de Science Financière et d'Assurances pour l'obtention du diplôme d'Actuaire de l'Université de Lyon. Institut de science financière et d'assurances. Université Claude Bernard Lyon 1. France. p.13.

d. Plus de principes et moins de règles

Le régime Solvabilité II est prévu pour s'appuyer davantage sur des principes et moins sur des règles normatives. C'est un régime dit « *principles based* » par opposition à « *rules based* ». Les entreprises d'assurance devraient ainsi se voir accorder plus de liberté. Elles seront tenues de se conformer à des principes de saine gestion, plutôt qu'à des règles qui pourraient être arbitraires..

e. Une meilleure information du public

Le nouveau régime devrait être également synonyme d'une plus grande transparence et d'une meilleure information du public. Les assureurs appliquant les meilleures pratiques devraient y trouver un avantage auprès des investisseurs, des participants au marché et des consommateurs.

2.4. Les avantages attendus de la mise en place de Solvabilité II

Solvabilité II permettra d'évaluer les risques de façon globale et prospective au sein de la communauté des assureurs européens et elle optimisera le fonctionnement des mécanismes de marché en améliorant la transparence et la communication financière.¹

Une allocation plus efficiente du capital et des risques au sein de l'économie est porteuse de stabilité financière sur le moyen et le long terme.²

3. Les normes de solvabilité applicables aux entreprises Algériennes d'assurance

Le secteur Algérien des assurances est régi notamment par l'ordonnance 95-07 modifiée par la loi 06-04 du 11 Février 2006. Cette dernière stipule que la solvabilité des sociétés d'assurance et/ou de réassurance, doit être matérialisée par la justification de l'existence d'un supplément aux dettes techniques ou marge de solvabilité.

Ce supplément ou marge de solvabilité est constituée par :

- La portion de capital social ou de fonds d'établissement libéré ;
- Les réserves réglementées ou non, constituées par l'organisme d'assurance, même si elles ne correspondent pas à des engagements envers les assurés ou les tiers ;
- La provision de garantie ;
- La provision pour complément obligatoire aux dettes techniques ;

¹ Sigma N°4/2006. – Solvabilité II : une approche intégrée des risques pour les assureurs européens -. Swiss Re. Suisse. p. 42.

² Dreyfuss .M.L (2013). – Les grands principes de Solvabilité II -. Editions l'Argus de l'assurance. France. p.17.

- Les autres provisions réglementées ou non, qui ne correspondent pas à des engagements envers les assurés ou des tiers, à l'exclusion néanmoins, des provisions pour engagement prévisible ou pour dépréciation d'éléments d'actifs ;

La marge de solvabilité des sociétés d'assurance et/ou de réassurance doit être égale au moins à 15 % des dettes techniques telles que déterminées au passif du bilan.

À tout moment de l'année, la marge de solvabilité des sociétés d'assurance et/ou de réassurance ne doit pas être inférieure à 20 % du chiffre d'affaires, toutes taxes comprises, nettes d'annulation et de réassurance.

Le délai de six (06) mois, court à compter de la date de signature du procès-verbal ayant établi la constatation. Dans le cas où la société d'assurance et/ou de réassurance opte pour le dépôt d'une caution, la libération de celle-ci sera fixée par décision du directeur des assurances, auprès du ministère chargé des finances.¹

3.1. Détermination des réserves et des provisions techniques

Les organismes d'assurance et de réassurance doivent constituer et inscrire au passif de leur bilan, les réserves, provisions techniques et dettes techniques nécessaires à leur bon fonctionnement.

a. Les reserves

Les réserves constituées en application de la réglementation en vigueur, sont :

- Les réserves mentionnées par le plan comptable sectoriel des assurances ;
- Toute autre réserve facultative instituée à l'initiative des organes compétents de l'organisme d'assurance et de réassurance.

b. Les provisions techniques déductibles

Les organismes d'assurance doivent, conformément à la législation en vigueur, constituer et inscrire au passif de leur bilan les provisions techniques déductibles ci-après :

- La provision de garantie

Elle est destinée à renforcer la solvabilité de l'organisme d'assurance. Elle est alimentée par un prélèvement autorisé proportionnel aux primes ou cotisation émises au cours de l'exercice, nettes d'annulations et de taxes (sans déduction des cessions en réassurance) au titre des opérations d'assurance. Le taux de prélèvement est de 1 % pour toutes les opérations d'assurance.

¹ Didane. M (2010). - Droit Algérien des Assurances, constitué de l'ensemble des textes législatifs et réglementaires en vigueur -. Edition Belkeise. Algérie. P.126.

- La provision pour complément obligatoire aux dettes techniques

Elle est constituée en vue de suppléer une éventuelle insuffisance des dettes techniques résultant notamment de leur sous-évaluation, de déclarations de sinistres après la clôture de l'exercice et des frais de gestion y afférents. Elle est alimentée par un prélèvement autorisé de 5 % du montant des sinistres et frais à payer, au titre des opérations d'assurance, arrêté à la clôture de l'exercice. Elle est réajustée, chaque année, proportionnellement au montant des sinistres et frais à payer. Le prélèvement, au titre de cette provision, constitue une charge de l'exercice.

c. Provision technique non déductible

Les organismes d'assurance doivent constituer et inscrire au passif de leur bilan, toute autre provision instituée à l'initiative des organes compétents de la société d'assurance et/ou de réassurance, conformément à la réglementation en vigueur.

3.2. Objet et détermination des dettes techniques

Les dettes techniques ont pour objet de représenter, au passif du bilan, les engagements, ci-après désignés, de l'organisme d'assurance et/ou de réassurance, selon le cas, envers les assurés, les bénéficiaires de contrats d'assurance et les cédantes.

Ces engagements sont :

- En matière d'assurance de dommage : Les sinistres et frais à payer, et les primes ou cotisations émises ou acceptées reportées à l'exercice en cours dites "risques en cours".
- En matière d'assurance de personnes et d'assurance accidents corporels : Les provisions mathématiques.

a. Détermination des sinistres et frais à payer en assurances de dommages, autres que l'automobile

Cette charge technique est représentée par le montant estimatif des dépenses pour sinistres non réglés à la date d'inventaire, y compris les capitaux constitutifs de rentes non encore mises à la charge de l'organisme d'assurance ou de réassurance.

Elle est calculée, exercice après exercice et dossier par dossier, sans préjudice de l'application de règles spéciales à certaines branches ou sous-branches d'assurance.

Lorsqu'à la suite d'un sinistre, une indemnité a été fixée par une décision de justice définitive ou non, la dette à considérer doit être au moins égale à cette indemnité, diminuée, le cas échéant, des acomptes déjà versés.

b. Détermination des sinistres et frais à payer en assurance automobile

Cette dette technique est calculée en procédant à des évaluations distinctes pour :

- Les sinistres matériels ;
- Les sinistres corporels.

Pour chacune de ces évaluations, il est fait application de l'une des quatre méthodes ci-après :

- 1^{ière} méthode : Evaluation dossier par dossier ;
- 2^{ième} méthode : Evaluation par référence au coût moyen de sinistres réglés par l'assureur, au cours des trois derniers exercices ;
- 3^{ième} méthode : Evaluation basée sur la cadence de règlement observée au niveau de l'assureur, au cours des cinq derniers exercices ;
- 4^{ième} méthode : Evaluation basée sur le calcul du rapport de sinistres sur primes acquises, cette méthode est appelée "méthode forfaitaire" ou méthode de "blocage de prime".

c. Les primes ou cotisation reportées

Elles sont destinées à couvrir les risques et les frais généraux, pour chacun des contrats à prime ou cotisation payable d'avance, à la période comprise entre la date d'inventaire et la prochaine échéance fixée par le contrat.

Elles sont calculées selon l'une des deux méthodes ci-après :

1^{ière} méthode : Calcul au prorata temporis, police par police, sur la base de la prime commerciale nette de taxes.

2^{ième} méthode : Multiplication du ratio (Prime commerciale – Chargement) * 2 par les primes ou cotisations de l'exercice non annulées à la date d'inventaire et déterminées comme suit :

- Primes émises au cours de l'exercice pour les contrats annuels ;
- Primes émises au cours du 2^{ième} semestre pour les contrats semestriels ;
- Primes émises au cours du 4^{ième} trimestre pour les contrats à échéances trimestrielle ;
- Primes émises au mois de décembre pour les contrats à échéance mensuelle.

En sus du montant déterminé comme prévu ci-dessus, il doit être constitué un montant de primes ou cotisations émises ou acceptables afférent aux contrats dont celles-ci sont payables d'avance pour plus d'une année ou pour une durée différente de celles indiquées ci-dessus.

d. Provisions mathématiques

Les dettes techniques en assurances de personnes sont appelées provisions mathématiques. Sont également appelées provisions mathématiques toutes indemnités effectuées sous forme de rentes.

- Les provisions mathématiques sont déterminées par la méthode actuarielle.
- Les provisions mathématiques en assurance de personne

Elles représentent la différence entre les valeurs actuelles des dettes de l'assureur (paiement ultérieur des sinistres) et de l'assuré (paiement ultérieur des primes sur une période déterminée pour les assurances de personnes).

- Les provisions mathématiques liées aux accidents corporels

Elles représentent la valeur des engagements de l'assureur pour les rentes mises à sa charge en assurances accidents corporels.

3.3. Représentation et placement des engagements réglementés

Généralement, les réglementations visent à ce que les placements représentatifs des engagements réglementés soient sûrs, liquides et rentables. Concernant la sécurité, il s'agit d'interdire de spéculer avec l'argent des assurés, de privilégier les actifs émis par des entités solvables et de s'assurer de la liquidité des actifs en cas de liquidation. Concernant la liquidité, il s'agit de s'assurer que les placements sont facilement et rapidement réalisables pour leur valeur comptable, notamment lorsque les engagements de la société sont à court terme. La liste des actifs représentatif exclut donc les actifs par nature très peu liquides, et les règles de diversification limitent la part des actifs peu liquides. Concernant l'exigence de rendement, elle doit permettre de faire face aux exigences de revalorisation des PM, malgré les règles de sécurité et de liquidité évoquées ci-dessus¹.

a. Représentation des engagements réglementés

Les réserves, les provisions techniques et les dettes techniques doivent être représentées à l'actif du bilan, des organismes d'assurance et/ou de réassurance, par les catégories d'éléments d'actifs cités ci-après :

¹ Kamega. A (2013). – Introduction aux référentiels, applications de mesure des risques -. Cours dispensés à l'Institut Européen d'Actuariat Jean Dieudonné. France. p. 8.

- Valeurs d'Etat ;
- Autres valeurs mobilières et titres assimilés ;
- Actifs immobiliers ;
- Autres placements.

b. Placement des engagements réglementés

Les engagements réglementés doivent être représentés par les éléments d'actifs suivants :

Valeurs d'Etat

- Bons du Trésor ;
- Dépôts auprès du Trésor ;
- Obligations émises par l'Etat ou jouissant de sa garantie.

Autres valeurs mobilières et titres assimilés

- Actions d'entreprises Algériennes d'assurance ou de réassurance et autres institutions financières ;
- Actions d'entreprises étrangères d'assurance ou de réassurance, après accord du ministre chargé des finances ;
- Actions d'entreprises Algériennes industrielles et commerciales.

Actifs immobiliers

- Immeubles bâtis situés sur le territoire Algérien ;
- Droits réels immobiliers.

Autres placements

- Marché monétaire ;
- Tout autre type de placement fixé par les lois et règlements.¹

Les éléments d'actifs énumérés ci-dessus représentent les engagements réglementés dans les proportions ci-après :

- 50 % minimum pour les valeurs d'Etat dont la moitié, au moins, pour les valeurs à moyen et long terme ;
- Le reste des engagements réglementés est à répartir entre les autres éléments d'actifs en fonction des opportunités offertes par le marché sans que la part des placements en valeurs mobilières et titres assimilés émis par des sociétés Algériennes non cotées en bourse ne dépasse le taux de 20 % des engagements réglementés.

Sont considérés comme des placements immobiliers admis à la représentation des engagements réglementés, tous les actifs immobiliers appartenant à la société

¹ Didane. M (2010). - Droit Algérien des Assurances, constitué de l'ensemble des textes législatifs et réglementaires en vigueur -. Edition Belkeise. Algérie. p. 146.

d'assurance et/ou de réassurance, situés sur le territoire national et procurant à ladite société des revenus financiers.¹

3.4. Les avantages en cas d'adoption de Solvabilité II

Les règles de solvabilité actuellement en vigueur en Algérie semblent fondées sur les normes de solvabilité I et sont, comparativement à Solvabilité II, dépassées et doivent s'adapter aux nouvelles réalités et aux nouveaux défis du secteur des assurances. L'adoption de Solvabilité II pourrait être bénéfique pour les compagnies d'assurances Algériennes et devrait favoriser leur intégration au marché international. Elles peuvent aussi, et surtout :

- Déployer une gestion optimale de leurs fonds propres pour parfaire un meilleur arbitrage entre, d'un côté, les exigences des autorités de contrôle et les agences de notation, et d'un autre côté, les actionnaires qui cherchent à maximiser le rendement de leur investissement en délimitant le capital attribué à la société.
- Adopter les bonnes pratiques de gouvernance ;
- Bien encadrer leur relation avec les autorités de contrôle.

a. Les principaux impacts envisageables

Il est clair que la connaissance des impacts que peuvent subir les compagnies d'assurance en Algérie à la suite d'une éventuelle adoption des normes de Solvabilité II nécessite des études approfondies et des travaux de simulations. Ceci dit, les principaux impacts prévisibles et intuitifs se présentent comme suit :

- Le niveau actuel des provisions techniques est fortement réglementé aussi bien sur le volet quantitatif que sur le volet qualitatif. De ce fait, tout changement au niveau de la réglementation prudentielle induira automatiquement des modifications dans la méthode de calcul des provisions techniques, et par conséquent, de leur niveau. Les compagnies d'assurance auront certainement une autonomie plus étendue dans la gestion et le placement des provisions techniques que ce qu'autorise la réglementation actuelle.
- Solvabilité II devrait introduire un allègement des exigences relatives au catalogue de placement et au niveau de représentation des engagements techniques.

¹ Didane. M (2010). - Droit Algérien des Assurances, constitué de l'ensemble des textes législatifs et réglementaires en vigueur -. Edition Belkeise. Algérie. P. 153.

b. Les opportunités en matière de transfert de risques qui permettent de réduire l'exigence en capital

Solvabilité II offre la possibilité aux assureurs de réduire les risques et par conséquent les exigences en capital en faisant recours aux instruments financiers qui vont constituer un moyen de maîtriser le risque par sa diversification et sa répartition sur une population large. Cette dernière se fera à travers la titrisation des risques pour les céder sur le marché financier. Ces nouveaux outils de partage de risque seront facilement applicables dans le pays disposant d'un marché de titres dynamique. L'Algérie se trouve dans une situation moins favorable et handicapée par un marché financier peu développé. Cet état de fait réduira la capacité des assureurs à réaliser une dispersion efficace du risque.

c. L'information financière de l'entreprise :

L'information est la matière première de la prise de décision dans une entreprise, d'où la notion importante de la communication pour elle. L'entreprise qui se trouve dans un environnement complexe et en mutation continue où l'information recherchée pour répondre à ses besoins n'est pas toujours disponible et gratuite, œuvre à mettre en place une politique de communication pour bien se placer dans le marché et donner la meilleure image d'elle¹.

d. La communication financière,

Selon Libeart Thierry et Westphalen Marie-Hélène, comprend « l'ensemble des techniques publicitaires, informatives et/ou relationnelles, mises en œuvre par une entreprise pour promouvoir son image financière auprès de la communauté financière (investisseurs institutionnels, intermédiaires financiers, analystes, journalistes...) et du grand public. D'information financière, obligatoire, austère et mal vécue, la communication financière est devenue plus séduisante et mieux maîtrisée, au service de la stratégie globale de l'entreprise »².

Pour Paquet Philippe « la communication financière se distingue de l'information financière dans le sens où l'information financière est brute, alors que la communication financière est orientée par les sociétés afin de faire passer différents messages. Le passage de l'une à l'autre s'effectue lorsque l'entreprise met en place une véritable stratégie de communication, ce qui implique la

¹ Abdelkrim BOUHAFS (2007) – La communication de l'entreprise : comment dire aux uns et aux autres – Edition Houma, Alger, p. 83.

² Thierry LIBEART & Marie-Hélène WESTPHALEN (2011) –La communication externe des entreprises – 3^{ème} Edition, Dunod, Paris, p.51.

définition de message clés, le choix de supports adaptés et un effort continu de transparence et de fiabilité¹».

e. Les enjeux relatifs à la communication

La communication financière a une première particularité, celle d'être encadrée par un contexte réglementaire très précis. Celui-ci a été progressivement développé afin de protéger les actionnaires en leur garantissant une information exacte, précise et sincère. Comme pour d'autres domaines de la communication, il subsiste encore des différences juridiques d'un pays à l'autre. Généralement, c'est la législation du pays d'origine qui prime sur les autres². La nouvelle réglementation exigera des responsables des compagnies une célérité dans la collecte, le traitement et la communication de l'information. La communication doit être à l'échelle interne, mais également externe.

f. La transparence dans la gestion

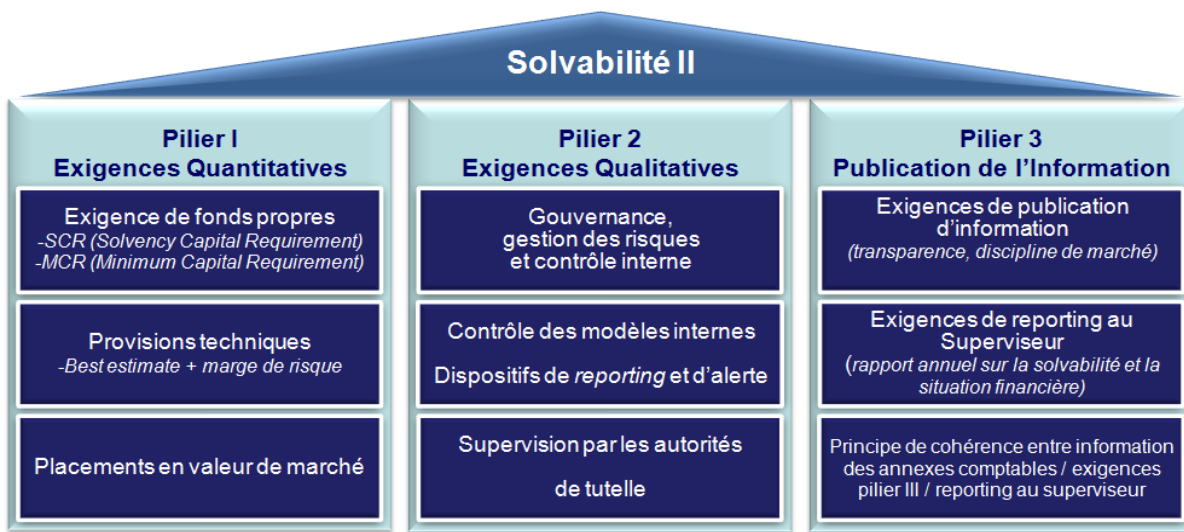
La transparence exigée par Solvabilité II à travers notamment les exigences du pilier 3, devrait faciliter le contrôle des compagnies et favoriser la création d'un climat de confiance nécessaire au bon fonctionnement du marché. Reste à savoir si les compagnies d'assurance pourraient répondre à la charge de *Reporting* exigée (Figure 3.8).

Figure 3.8 : Les trois piliers de Solvabilité II.³

¹ Philippe PAQUET (2008) – information, communication et management dans l'entreprise : quels enjeux ? – Ed l'Harmattan, Paris p.166.

² Philippe MALAVAL & Jean Marc DECAUDIN (2012) – Communication corporate, interne, financière, marketing b-to-c et b-to-b- 3^{ème} Edition, Pearson, Toulouse, France, p. 493.

³ Juillard. M-M (2013). – Gestion et Mesure des risques -. Cours dispensés à l'Institut Européen d'Actuariat Jean Dieudonné. France. p. 76.



L'information financière fait l'objet d'une réglementation qui distingue l'information périodique, l'information permanente et l'information réglementée.

L'information financière est bien souvent la seule source disponible pour un analyste externe afin d'élaborer un compte rendu ou rapport de l'entreprise.

L'information financière joue un rôle essentiel pour les publics de l'entreprise dans leurs prises de décisions, car selon Adigo Anke Marila, elle est à la base des anticipations des agents économiques que sont notamment ¹:

- Les actionnaires, ayant besoin d'évaluer la rentabilité de leurs placements financiers en jugeant de la performance de l'entreprise sur les résultats attendus.
- Les investisseurs, cherchant à maximiser leurs rendements pour des fins spéculatives.
- Les analystes financiers, chargés de l'évaluation de la situation des entreprises.
- Les banquiers, désirant étudier les risques de leurs financements potentiels ou actuels.
- Les assurances...

Ces cibles peuvent être regroupées en trois populations fortes différentes selon leur rôle¹ :

¹ Adigo Anke MARILA (2008) –qualité et fiabilité de l'information financière, au cœur des décisions de gestion et d'investissement, Afrika Link, revue TYCOON, n°06 de mars et avril 2008, Côte d'Ivoire, p.2.

- Les décideurs sont les apporteurs de fonds propres
- Les prescripteurs sont les analystes financiers, journalistes banquiers, auditeurs avocats et agences de notation dans le jugement peut induire des décisions et provoquer des changements de comportement des décideurs.
- Les cibles périphériques constituent un groupe disparate puisqu'il rassemble des groupes liés à l'activité de l'entreprise (clients, fournisseurs, concourants, syndicats..) ou des structures résultants de son statut d'entreprise faisant appel public à l'épargne, pouvoir publics...

g. Les préalables à la mise en place de solvabilité II

Il est clair que les exigences de Solvabilité II semblent dépasser, peut-être de loin, les capacités des compagnies d'assurance. L'adoption de Solvabilité II ne peut se faire que dans le cadre d'une démarche progressive s'étalant dans le temps et nécessitant des études d'impacts, des simulations et des tests à l'image de ce qui se fait actuellement sur le marché européen. Il convient cependant de commencer par une adoption partielle ou, du moins, s'inspirer du Référentiel "Solvabilité II" pour améliorer la réglementation interne.

4. Conclusion

Tout au long de cet article, nous avons essayé de présenter succinctement les principaux apports introduits par le Référentiel "Solvabilité II" traduits par les trois piliers le composant, notamment le pilier 1 relatif aux exigences quantitatives. Pour cela, il nous a semblé nécessaire de présenter brièvement les normes de solvabilité I afin de comprendre les raisons du passage ainsi que les apports introduits par le nouveau référentiel. A titre indicatif, nous avons terminé cette partie en présentant le contexte de solvabilité dans lequel opèrent les compagnies d'assurance Algériennes.

Pour Résumer, la réglementation actuelle définissant la solvabilité des compagnies d'assurance, dite "Solvabilité I", porte son attention sur l'établissement de provisions prudentes pour le passif, et sur des règles de détention et d'investissement pour l'actif. Dans cette approche, on constate une représentation des risques supportés par l'entreprise relativement figée, voire imprécise, dans l'allocation de fonds propres, étant donné que l'on se positionne uniquement sur les risques de souscription, et ceci de manière simplifiée et rétrospective. Bien que ce cadre réglementaire a fait ses preuves, à l'égard du faible nombre de faillites recensées, les régulateurs européens ont décidé

¹ Jean-Yves LEGER (2008) – La communication financière : Bâtir et mettre en œuvre une stratégie de communication financière – 2^{ème} édition, Dunod, France, p.56.

d'améliorer ces normes prudentielles pour atteindre au moins deux objectifs : une harmonisation de la réglementation sur la solvabilité au sein des pays européens et une meilleure prise en compte des risques souscrits, autant par une approche qualitative que quantitative, à l'instar de ce qui a été réalisé dans le domaine bancaire avec la réforme "Bâle II".

Il est clair que les exigences de Solvabilité II sont loin d'être à la portée des compagnies d'assurance Algériennes, une adoption totale semble loin d'être à l'ordre du jour. Cependant, les régulateurs Algériens peuvent commencer par une adoption partielle ou, du moins, s'inspirer du référentiel "solvabilité II" pour améliorer leurs réglementations et gestion internes respectives.

Les principales difficultés inhérentes à la mise en place de solvabilité II pour les structures sont :

- La réorganisation du fonctionnement des structures pour atteindre la marge de solvabilité imposée (une société doit être solvable dans 99,5% des cas) ;
- Trouver la méthode adéquate pour déterminer la marge de solvabilité (modèle interne de risques) ;
- Une Charge de *Reporting* importante ;
- Les caractéristiques des sociétés (tailles, spécialisations) doivent être prises en compte dans le calcul précédent afin de ne pas pénaliser certaines sociétés.
- L'adoption de Solvabilité II aura certainement un coût que les petites compagnies d'assurance auront du mal à assumer.

Sous Solvabilité II, les assureurs seront en mesure de recourir à la titrisation de la même manière qu'ils utilisent la réassurance pour réduire leurs réserves obligatoires.

Bien que les nouvelles règles puissent potentiellement accroître l'attractivité des *cat-bonds* en atténuant le risque de manière efficace, il est difficile de prévoir dans quelle mesure Solvabilité II encouragera l'utilisation de ces outils.

La liste de bibliographie:

a. Livres :

1. BOUHAFS Abdelkrim (2007) – La communication de l'entreprise : comment dire aux uns et aux autres – Edition Houma, Alger, Algérie.

2. DIDANE. M (2010). - Droit Algérien des Assurances, constitué de l'ensemble des textes législatifs et réglementaires en vigueur -. Edition Belkeise. Algérie.
3. DREYFUSS .M.L (2013). – Les grands principes de Solvabilité II -. Editions l'Argus de l'assurance. France.
4. JUILLARD M-M (2013). – Gestion et Mesure des risques -. Cours dispensés à l'Institut Européen d'Actuariat Jean Dieudonné. France.
5. KAMEGA. A (2013). – Introduction aux référentiels, applications de mesure des risques -. Cours dispensés à l'Institut Européen d'Actuariat Jean Dieudonné. France.
6. LEGER Jean-Yves (2008) – La communication financière : Bâtir et mettre en œuvre une stratégie de communication financière – 2^{ème} édition, Dunod, Paris, France..
7. LIBEART Thierry & WESTPHALEN Marie-Hélène (2011) –La communication externe des entreprises – 3^{ème} Edition, Dunod, Paris, France.
8. MALAVAL Philippe & DECAUDIN Jean Marc (2012) – Communication corporate, interne, financière, marketing b-to-c et b-to-b- 3^{ème} Edition, Pearson, Toulouse, France.
9. PAQUET Philippe (2008) – information, communication et management dans l'entreprise : quels enjeux ? – Edition Harmattan, Paris, France.
10. PLANCHET. F, THEROND. P, JACQUEMIN. J (2005). – Modèles financiers en assurance, analyse de risque dynamique -. Edition Economica. France.

b. Mémoires et cours :

1. E Golovina-Benois (2012). – Catastrophes Naturelles : Analyse et Quantification d'événements extrêmes dans le cadre de Solvabilité II -. Mémoire présenté devant l'Institut de Statistique de L'université de Paris pour l'obtention du diplôme d'Actuaire de l'ISUP. Institut de Statistiques de l'Université de Paris. France.
2. MARILA Adigo Anke (2008) –qualité et fiabilité de l'information financière, au cœur des décisions de gestion et d'investissement, Afrika Link, revue TYCOON, n°06 de mars et avril 2008, Côte d'Ivoire,
3. SAUVET. C (2006). – Solvency II, quelle modélisation stochastique des provisions techniques prévoyance et non vie ? -. Mémoire présenté devant

l'Institut de Science Financière et d'Assurances pour l'obtention du diplôme d'Actuaire de l'Université de Lyon. Institut de science financière et d'assurances. Université Claude Bernard Lyon 1. France.

c. Revue scientifique :

1. Kamega. A– Introduction aux référentiels, applications de mesure des risques -. Cours dispensés à l'Institut Européen d'Actuariat Jean Dieudonné. France. (2013).
2. Sigma N°4 – Solvabilité II : une approche intégrée des risques pour les assureurs européens -. Swiss Re. Suisse, (2006).