

LE RENOUVELLEMENT TARIFAIRE : UN INCONTOURNABLE

Dans un contexte de pression réglementaire accrue, de volatilité des risques et d'attentes client renforcées, le renouvellement tarifaire est plus que jamais un **levier stratégique** pour les organismes assureurs.

Il s'agit d'un processus, généralement annuel, de **révision des primes** d'assurance. Il vise à ajuster les tarifs en fonction de projections actuarielles, établies à partir de plusieurs facteurs :

- l'évolution du rapport entre sinistres enregistrés et primes encaissées (S/P) ;
- le développement du portefeuille assurantiel ;
- les changements macroéconomiques ou réglementaires.

Ce processus est encadré par des **exigences réglementaires**, telles que la constitution de provisions techniques, la gestion prudente des risques, l'obligation de **transparence** tarifaire et **d'information** des assurés¹, ainsi que le **respect du RGPD** dans l'utilisation des données permettant la réalisation de ces calculs.

QUELS SONT LES PRINCIPAUX DÉFIS À RELEVER ?

FIABILISER LES HYPOTHÈSES ACTUARIELLES

L'actualisation des tarifs repose sur des modèles actuariels de plus en plus sophistiqués, intégrant une **diversité de paramètres** (sinistralité observée, projections démographiques, comportements assurantiels, évolution des prestations) et des **sources** de données **variées** (données internes relatives au portefeuille, statistiques publiques, études sectorielles).

Ces modèles doivent être :

robustes, pour absorber la complexité des paramètres



alimentés par données fiables



analysés par des experts capables d'interpréter finement les résultats

L'enjeu est de **maîtriser** des **paramètres clés** : taux de sinistralité, fréquence et gravité des événements, taux de mortalité/morbidité – qui influencent la sinistralité prévisionnelle. Une tarification **sous-évaluée** expose l'organisme à des déficits techniques pouvant compromettre sa solvabilité. À l'inverse, une tarification **surévaluée** peut entraîner un désengagement des assurés, affectant la mutualisation des risques et la dynamique commerciale.

¹ Codes des assurances, articles L351-2 et plus ; la directive Solvabilité II (2009/138/CE) et les recommandations de l'ACPR

GOUVERNER ET PILOTER LES DONNÉES

L'exploitation optimale des données, internes comme externes, constitue un enjeu stratégique majeur. Les critères de **qualité, de complétude, de structuration et d'historicisation** des données sont indispensables à la réussite du renouvellement tarifaire.

Un système d'information orienté qualité des données, combiné à un pilotage rigoureux des flux (contrats, sinistres, cotisations) garantit la traçabilité des calculs et la justification des décisions tarifaires vis-à-vis des autorités de contrôle et des clients².

COMMUNIQUER AVEC LE CLIENT

Le renouvellement tarifaire impacte directement la relation avec les clients. Une communication claire et transparente est essentielle pour maintenir la confiance³.

Un renouvellement mal expliqué peut susciter incompréhensions et contestations, tant de la part des clients (entreprises ou individus) que des apporteurs d'affaires. Il est donc crucial de justifier les évolutions tarifaires à travers :

- les ratios S/P ;
- le contexte économique ;
- les évolutions réglementaires ;
- des courbes d'évolution et des benchmarks.

Une bonne pratique consiste à proposer plusieurs scénarii tarifaires pour favoriser un **dialogue constructif** avec les partenaires.

Le développement **d'outils pédagogiques** et de **canaux d'information adaptés**⁴ permet de transformer le renouvellement tarifaire en **opportunité de communication**. Temps fort dans la relation clients, le renouvellement tarifaire permet aussi de leur présenter les **évolutions contractuelles ou réglementaires** impactant leurs garanties, selon les canaux de communication qu'ils privilégient.

² ECL 146 - Qualité de données S2

³ Devoir de conseil assurance - Aesio

⁴ Recommandation 2024-R-01 du 28 juin 2024 sur la mise en œuvre de certaines dispositions issues de la directive (UE) 2016/97 sur la distribution d'assurances - ACPR

COMMENT BIEN RÉUSSIR SON RENOUVELLEMENT TARIFAIRE ?

METTRE EN PLACE UN PROCESSUS TARIFAIRE STRUCTURÉ ET TRANSVERSE

Un processus efficace s'appuie sur une **gouvernance claire et partagée**, mobilisant l'ensemble des parties prenantes : actuariat, gestion, commercial, IT, juridique et conformité, communication, partenaires externes et logistiques. Un calendrier stabilisé, des jalons partagés, des livrables standardisés et des instances de pilotage régulières permettent de sécuriser chaque étape du renouvellement.

FIABILISER LA BASE DE DONNÉES TECHNIQUES

La qualité de la donnée est un **prérequis essentiel**. Cela implique notamment :

- un historique S/P complet et structuré (de 3 à 5 ans) ;
- une identification précise des périmètres assurés (par population, collège, garanties) ;
- un traitement rigoureux des anomalies de liquidation ou de déclaration.

INTÉGRER DES OUTILS DE MODÉLISATION AVANCÉS

L'utilisation de solutions de data science ou d'outils actuariels paramétrables (ex : R, Python, Prophet) permet d'aller au-delà des projections linéaires classiques.

L'intelligence artificielle peut être également mise à profit pour :

anticiper les résiliations en analysant l'ancienneté des contrats, la sinistralité, les revalorisations passées,

ou

détecter les signaux faibles de dégradation technique (ex : hausse des arrêts de travail courts, vieillissement du portefeuille).

PROPOSER UNE APPROCHE SEGMENTÉE ET AGILE

Face à l'hétérogénéité des portefeuilles, il est recommandé de :

- segmenter les portefeuilles selon des critères actuariels ou contractuels (âge, activité, garanties, sinistralité historique) ;
- adapter les trajectoires tarifaires à chaque segment (revalorisation linéaire, modulation selon l'exposition au risque) ;
- prévoir des mécanismes de clauses de revoyure ou de pilotage en année glissante.

QUELS SONT LES PRINCIPAUX DÉFIS À RELEVER ?

Pour conclure, le renouvellement tarifaire est un **outil stratégique** permettant aux assureurs et mutuelles d'ajuster leur offre en fonction des **évolutions du marché et des besoins de leur portefeuille**.

Il doit être **finement calibré** pour concilier attractivité commerciale, viabilité technique et équilibre de la mutualisation. Il s'inscrit également dans une logique de **transparence et de justification**, attendue tant par les clients que par les autorités de contrôle.

La prise en compte des **résultats techniques**, des **évolutions macroéconomiques** et des **projections de sinistralité** est essentielle pour assurer la cohérence des tarifs.

L'expertise Cometh à vos côtés

Face à ces enjeux, Cometh accompagne les assureurs et mutuelles dans la mise en œuvre opérationnelle de dispositifs de renouvellement tarifaire robustes, conformes et adaptés à leurs réalités opérationnelles.

**RENDEZ-VOUS PROCHAINEMENT
POUR UN NOUVEL ÉCLAIRAGE...
ET N'HÉSITEZ PAS À NOUS CONTACTER
POUR VOS BESOINS D'ACCOMPAGNEMENT**

CONFORMITE REGLEMENTAIRE - DATA MANAGEMENT - GESTION DE PROJET - FORMATION & SENSIBILISATION



Cabinet de conseil en Organisation et Systèmes d'Information

Créer de la valeur et s'engager sur la réussite.

Ensemble.



 **Site internet**

 **LinkedIn**