

LE DIVORCE : UN RISQUE ASSURABLE ?

Cécile Bourreau-Dubois and Myriam Doriat-Duban

Volume 82, Number 1-2, 2015

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1091597ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1091597ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Faculté des sciences de l'administration, Université Laval

ISSN

1705-7299 (print)

2371-4913 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Bourreau-Dubois, C. & Doriat-Duban, M. (2015). LE DIVORCE : UN RISQUE ASSURABLE ? *Assurances et gestion des risques / Insurance and Risk Management*, 82(1-2), 3–23. <https://doi.org/10.7202/1091597ar>

Article abstract

First, we show that divorce is a risk because it is possible to estimate its probability of occurrence and the expected losses for each ex spouse. Then, the insurance offer is studied. In particular, we discuss the potential beneficiaries of this offer, the losses to compensate and the various types of insurance, especially relative to the classical problem of adverse selection and moral hazard. Finally, the demand of insurance is analysed and we focus not only on the problems of risk perception but also on the possibility for the spouses to limit the losses, by self-insurance and self-protection.

LE DIVORCE : UN RISQUE ASSURABLE ?

Cécile Bourreau-Dubois* et Myriam Doriat-Duban**

■ RÉSUMÉ :

Après avoir montré que le divorce est un risque dont on peut estimer la probabilité d'occurrence et évaluer l'importance des pertes pour chaque conjoint, l'offre d'assurance divorce est étudiée en menant plus particulièrement une réflexion sur les bénéficiaires potentiels de cette offre, les pertes qui pourraient être couvertes et le type d'assurance envisageable, notamment au regard des problèmes traditionnels d'anti-sélection et de risque moral. La demande d'assurance est ensuite examinée, en insistant sur les problèmes de perception des risques mais aussi en réfléchissant à la possibilité qu'ont les époux de se protéger eux-mêmes, par l'auto-assurance et l'autoprotection.

Mots clés : risque divorce, assurance, biais de perception, auto-assurance, auto-protection

■ ABSTRACT :

First, we show that divorce is a risk because it is possible to estimate its probability of occurrence and the expected losses for each ex spouse. Then, the insurance offer is studied. In particular, we discuss the potential beneficiaries of this offer, the losses to compensate and the various types of insurance, especially relative to the classical problem of adverse selection and moral hazard. Finally, the demand of insurance is analysed and we focus not only on the problems of risk perception but also on the possibility for the spouses to limit the losses, by self-insurance and self-protection.

Key words : risk of divorce, insurance, perception bias, self-insurance, self-protection

* BETA –UMR CNRS 7522/Université de Lorraine ; cecile.dubois@univ-lorraine.fr

** BETA –UMR CNRS 7522/Université de Lorraine ; myriam.duban@univ-lorraine.fr

INTRODUCTION

De nos jours, les risques sont de moins en moins perçus comme des fatalités et l'idée que tous les risques doivent être couverts est largement répandue dans les sociétés modernes (Conseil d'Etat, 2005, p. 205). Les modes de couverture des risques sont de formes diverses, allant de la solidarité privée à l'assurance. Le divorce ne se différencie pas sur ce point des autres risques puisque jouent à la fois les solidarités familiales (ex: pension alimentaire versée au parent gardien par l'autre parent), la solidarité publique (ex: revenu minimum spécifique pour les femmes en situation de pauvreté et de monoparentalité) et plus récemment l'assurance (ex: assurance contre les impayés de pensions alimentaires). On retrouve ainsi tout l'éventail des solutions possibles de couverture (Bourreau-Dubois et Doriat-Duban, 2014a), parfois complémentaires, parfois substituables, que l'on observe également pour d'autres risques, comme la dépendance ou le chômage.

Cependant, alors que la littérature est abondante dans ces domaines, force est de constater que la question de la couverture du risque divorce reste encore très embryonnaire. Plus exactement, la couverture des conséquences financières du divorce, lorsqu'elle est traitée, ne l'est pas directement mais plutôt à travers le prisme de la protection sociale (lorsque le divorce engendre des situations de monoparentalité associées à un plus grand risque de pauvreté ou des problèmes de versement des pensions alimentaires pour enfants nécessitant l'intervention des aides sociales). Cette question de la couverture est également abordée dans les travaux économiques ou juridiques (Bourreau-Dubois et Doriat-Duban, 2011; 2014b) qui portent sur les fondements des obligations entre ex-époux après divorce prévues par le Code civil (pensions alimentaires ou prestations compensatoires).

Dès lors que l'on s'intéresse à la couverture du risque divorce, se pose la question de l'importance de cette couverture mais aussi de l'agent le mieux à même de couvrir ces pertes. C'est à ce stade que l'assurance peut intervenir, en supposant que les époux n'attendent pas que la séparation survienne pour se répartir les pertes mais anticipent le risque d'avoir à en subir du fait de la séparation, pertes contre lesquelles ils peuvent au moins partiellement se couvrir. Différents instruments sont alors à leur disposition, allant de l'épargne personnelle à l'assurance, à condition qu'elle existe.

Dans cet article très largement exploratoire, dont le but est de contribuer à alimenter une réflexion encore très modeste sur le sujet, nous proposons de réfléchir à la possibilité de développer une ou des assurances couvrant les pertes du divorce. Cela suppose d'abord de vérifier que le divorce est bien un risque dont à la fois la probabilité d'occurrence et les pertes associées sont mesurables. La question est ensuite de savoir si une offre d'assurance peut émerger en s'interrogeant sur les bénéficiaires de ces assurances potentielles, sur les pertes à couvrir, sachant que leur ampleur varie fortement selon la nature des pertes envisagées (frais de procédure et honoraires des avocats, pensions impayées, conséquences financières des choix professionnels durant le mariage, etc.) et selon leur horizon temporel. Enfin, il convient de s'intéresser à la demande d'assurance divorce, dans un domaine où la perception du risque par les individus peut être biaisée et où les agents peuvent aussi s'auto-assurer et s'auto-protéger contre ce risque.

1. Le divorce : un risque mesurable

Le divorce est un risque (et non de l'incertitude) dans la mesure où il est possible de lui attribuer une probabilité de réalisation en fonction notamment des caractéristiques des époux et de la durée du mariage. Il est (au moins en partie) privé en ce sens qu'il s'agit d'un événement aléatoire affectant la richesse du couple concerné¹. Au niveau du couple, il est de nature microéconomique puisque le risque de divorce d'un couple est a priori indépendant du risque de divorce des autres couples². En revanche, au niveau des époux, le risque lorsqu'il se réalise, affecte simultanément les deux époux de sorte que les risques de divorce des conjoints ne sont pas indépendants. Enfin, comme tout risque, il se décompose en deux éléments : sa probabilité d'occurrence et ses conséquences.

1.1. La probabilité de divorce

Comme en matière de mortalité, on est en mesure d'établir des tables d'occurrence du risque en calculant des quotients de divortialité selon la durée de mariage. Ainsi, en France, la probabilité de divorcer est la plus forte autour de 5 ans de mariage (2,9% en 2010) puis diminue progressivement (moins de 5 pour mille au-delà de 34 ans de mariage) (Masuy et al., 2011). D'autres caractéristiques socio-démographiques, comme la présence d'enfants, l'âge au mariage ou le statut d'emploi

de l'épouse (Kalmijn and Poortman, 2006) peuvent également jouer positivement sur l'occurrence du risque de divorce et pourraient être prises en considération par un assureur.

S'il est assez facile de prévoir statistiquement le risque de divorce et donc de déterminer des probabilités objectives de réalisation de cet événement, le caractère exogène ou endogène de la probabilité associée au risque de divorce est en revanche plus difficile à appréhender. Il est possible de considérer que la probabilité de divorce est exogène pour l'un des époux lorsque, à sa grande surprise, son conjoint demande le divorce alors même que la relation maritale lui paraissait sans ombre. Cependant l'échec d'un mariage relève souvent d'une « responsabilité » partagée, consciente ou non, de sorte que l'occurrence du risque est, au moins en partie, fonction de l'effort que les époux déploient pour faire durer leur couple (attention à l'autre, disponibilité, fidélité, etc.). La probabilité de divorce apparaît alors comme endogène dans la mesure où les époux peuvent, par les efforts qu'ils déploient dans leur couple et donc par leur comportement, impacter sa probabilité de réalisation (Andenberg, 2007³).

La question du caractère exogène ou endogène de la probabilité de divorce est importante dans la mesure où, en théorie, un caractère exogène ne permet pas d'agir sur la probabilité d'occurrence du risque en incitant les époux à modifier leur comportement, tandis qu'un caractère endogène amène généralement l'assureur à mettre en place des systèmes incitatifs. Or, pour le risque divorce, il est hautement improbable que l'assureur puisse agir sur les incitations des parties à éviter l'occurrence du risque puisque dans ce domaine, les comportements individuels relèvent de la sphère purement privée voire intime. Par conséquent, se posera plutôt la question de l'assurabilité d'un tel risque.

Cette question est d'autant plus importante que contrairement à d'autres risques qui se réalisent par l'intervention de la Nature, l'occurrence du divorce repose uniquement sur la décision de l'un ou des deux époux de mettre fin à leur union. Autrement dit, ce sont les époux, ou au minimum l'un des deux, qui décident de l'occurrence du risque. On peut même penser que l'un des époux a intérêt à provoquer l'occurrence du risque, motivé par un comportement d'opportunisme. Le mariage comme toute relation contractuelle de long terme où les parties réalisent des investissements spécifiques (tâches domestiques, éducation des enfants), est en effet propice à ce type de comportement. La répartition de ces tâches entre les époux reste encore dans beaucoup de couples assez inégalitaire de sorte que les investissements

spécifiques sont souvent réalisés par l'un des époux, qui se trouve être majoritairement l'épouse (Ricroch, 2012)⁴. L'époux qui n'a pas réalisé l'investissement spécifique peut alors adopter un comportement opportuniste en rompant le mariage au moment où son conjoint a cessé ses investissements spécifiques (Bourreau-Dubois et Doriat-Duban, 2011). L'opportunisme consiste ainsi pour l'un des époux à s'approprier les quasi-rentes résultant du mariage (Cohen, 1987).

Néanmoins la concrétisation du risque de divorce consécutivement à l'adoption d'un comportement opportuniste est à relativiser car force est de constater que le divorce est souvent demandé par la partie qui a réalisé les investissements spécifiques⁵. Ce paradoxe, au regard de l'économie des contrats, s'explique selon Brinig et Allen (2000), par le fait que l'appropriation des quasi-rentes peut se faire en amont, c'est-à-dire pendant le mariage. Dès lors, la partie qui subit cette appropriation peut être incitée à rompre la relation contractuelle pour pouvoir retrouver, grâce à la garde de ses enfants, le contrôle du gain tiré de ses investissements réalisés dans leur éducation et leur entretien. Cet argument tend aussi à conforter l'idée que la probabilité de divorce est endogène dans la mesure où elle dépend des efforts consentis par les époux pour préserver une relation harmonieuse.

1.2. Les pertes privées liées au divorce

Les pertes consécutives au divorce sont de nature variée et d'horizons temporels divers. Ainsi, les frais de procédures et les honoraires des avocats sont supportés à court terme, parfois à moyen ou long terme si l'exécution du divorce engendre un conflit récurrent nécessitant, à plusieurs reprises, l'intervention du juge (notamment pour faire exécuter ses décisions en matière de paiement des pensions alimentaires ou de modalités de garde des enfants). L'éventuelle prestation compensatoire versée à l'autre par l'un des ex-époux constitue un coût à court ou moyen terme (versement sous forme de capital ou de rente temporaire) plus rarement de long terme (lorsqu'elle est versée sous forme de rente viagère)⁶. Les pensions alimentaires versées pour l'entretien des enfants constituent en revanche des coûts de moyen voire de long terme dès lors que les enfants du couple sont jeunes au moment du divorce. Enfin, les pertes de niveau de vie consécutives à la réduction des économies d'échelle (en particulier la nécessité d'avoir deux logements, chacun suffisamment grand pour accueillir les enfants notamment lorsque leur garde est partagée) constituent un coût à court et moyen terme, qui peut être réduit à plus long terme en cas de remise en couple.

Une façon différente mais aussi plus large d'envisager les pertes liées au divorce consiste à différencier les coûts directs des coûts indirects. Les coûts directs correspondent à la perte globale de niveau de vie des membres du couple, provoquée par la réduction des économies d'échelle consécutive à la séparation. Cette perte de niveau de vie globale n'est généralement pas répartie de manière égale entre les membres du couple, si bien qu'une asymétrie, plus ou moins forte, dans le partage de ces coûts apparaît souvent. La première cause de cette asymétrie réside dans les revenus propres de chacun des membres du couple. Ainsi, lorsque l'un des époux concentre tous les revenus, celui-ci verra son niveau de vie augmenter consécutivement au divorce tandis que l'autre supportera une très forte dégradation du sien. La présence d'enfants et la résidence à titre principale chez l'un des époux constituent une seconde cause d'asymétrie du partage de la perte de niveau de vie. Cette asymétrie mais aussi la perte globale de niveau de vie peuvent être, de surcroît, à l'origine du basculement de l'un ou des deux époux dans le surendettement et la pauvreté.

A ces coûts directs s'ajoutent des coûts indirects en ce sens qu'ils résultent de décisions prises pendant l'union mais dont les effets sont ressentis à partir et à cause du divorce. Ces coûts sont principalement liés aux investissements réalisés pendant la durée du mariage, en particulier lorsqu'ils sont spécifiques, parce qu'ils vont impacter la capacité des ex-époux à limiter les pertes consécutives au divorce. Plus précisément, les compétences acquises par l'époux qui a consacré une partie ou la totalité de son temps à la vie domestique ne sont pas valorisées sur le marché du travail⁷). Celui-ci voit son employabilité réduite en raison d'une trajectoire professionnelle entrecoupée de périodes d'inactivité. Cette faible employabilité est en outre renforcée en cas de monoparentalité (disponibilité professionnelle plus faible en raison de la présence d'enfants⁸). Les coûts indirects du divorce peuvent alors perdurer à moyen voire à long terme.

Les conséquences des investissements spécifiques pèsent également lorsque le divorce survient plus tardivement dans le cycle de vie. En effet, une présence irrégulière ou moins intensive sur le marché du travail (en raison de la présence d'enfants) grève les revenus de remplacement perçus lors du passage à la retraite (Bonnet et Hourriez, 2012). Ainsi, dans une vision élargie des coûts du divorce, l'évaluation des dommages inclut les pertes consécutives à l'accroissement des inégalités de genre résultant des choix d'activité des époux.

Le risque divorce a été défini comme un risque privé, dont la probabilité d'occurrence est endogène et dont les pertes directes et indirectes peuvent se différencier selon leur horizon temporel. Les parties susceptibles d'être affectées sont multiples, mais dans sa dimension privée, les pertes se limitent aux ex-époux et à leurs enfants. Une fois les éléments constitutifs du risque identifiés, il convient de s'intéresser à l'assurabilité du risque de divorce.

2. L'offre d'assurance divorce

Imaginer d'assurer les pertes consécutives au divorce conduit à se poser plusieurs questions. La première est de savoir qui assurer : les deux ex-époux, seulement l'époux débiteur, seulement l'époux créancier, les tiers (enfants)? La deuxième concerne l'objet de l'assurance : doit-on assurer tous les coûts (pensions alimentaires, prestations compensatoires, frais de justice, frais de déménagement, pertes de niveau de vie, pertes d'opportunités de carrière, etc.)? Faut-il se limiter aux seuls coûts directs? Faut-il couvrir certains d'entre eux uniquement (les frais de procédure dans le cadre d'une assurance de protection juridique, les pensions alimentaires et/ou la prestation compensatoire)? Enfin, il convient de se demander « comment assurer ». En particulier, comment l'assureur peut-il limiter les problèmes d'anti-sélection et de risque moral?

2.1 Les bénéficiaires potentiels de l'assurance divorce

Déterminer les bénéficiaires d'une offre potentielle d'assurance divorce revient à identifier l'ensemble des agents affectés financièrement par la séparation. Parmi ceux-ci, se trouvent les époux mais aussi bien souvent les enfants que l'on pourrait qualifier de « victimes par ricochet ». Du fait de leur dépendance financière à leurs parents ou parfois à leur seul parent gardien (notamment lorsque les pensions alimentaires ne sont pas payées par le parent débiteur), les pertes financières des enfants sont fonction de la situation financière des parents. De plus, les enfants ne disposent pas de la capacité de contracter et par conséquent ne peuvent que constituer des tiers au contrat. Par conséquent, il sera supposé que seuls les ex-époux peuvent être bénéficiaires d'une couverture contre le risque de divorce, étant entendu que les versements effectués par l'assureur profitent au moins potentiellement aux enfants si, par exemple, l'assurance couvre les pensions alimentaires impayées.

La délimitation de la sphère des bénéficiaires potentiels aux seuls ex-époux amène ensuite à une réflexion plus approfondie sur l'identification des assurés potentiels. En effet, le bénéficiaire de l'assurance va dépendre de ce que couvre l'assurance. Plus précisément, comme nous l'avons vu, le divorce engendre des coûts pour les deux parties, en particulier des frais de procédure et les honoraires des avocats, mais également des frais de déménagement et une perte de niveau de vie, souvent plus prononcée pour l'époux qui a la garde des enfants. Il est donc possible d'envisager une couverture pour chacun des époux. Mais on peut également imaginer que l'assurance couvre seulement l'un des époux, en cas de comportement préjudiciable de l'un des ex-conjoint ; l'assurance couvrirait alors l'ex-conjoint lésé, quitte à ce que l'assureur se retourne ensuite contre l'époux en tort (par exemple, dans le cas d'une assurance couvrant contre le non-paiement des pensions alimentaires). Enfin, il est possible d'imaginer que l'assurance couvre seulement l'ex-conjoint le plus lésé par le divorce, notamment lorsque les coûts sont particulièrement asymétriques. La détermination des bénéficiaires de l'assurance divorce dépend donc fortement de l'objet du contrat d'assurance.

2.2. Les pertes à couvrir en cas de divorce

Un divorce impose aux époux de passer devant le juge, accompagnés au minimum d'un avocat lorsque le divorce se fait par consentement mutuel, de deux lorsqu'il est contentieux. Des frais de justice et le paiement d'honoraires aux avocats en découlent, dépenses qui s'élèvent avec le caractère contentieux du divorce mais aussi l'importance du patrimoine à partager ou encore lorsque les époux sont liés professionnellement (médecins exerçant dans le même cabinet, associés d'une entreprise, artisans, etc.)⁹. Il est alors possible d'imaginer que ces dépenses soient prises en charge dans le cadre d'une assurance de protection juridique qui pourrait agir à deux niveaux : en matière d'assistance via les conseils qui pourraient être donnés sur la procédure à privilégier (étant entendu qu'un divorce pour faute est toujours plus coûteux qu'un divorce par consentement mutuel) comme en matière d'assurance en couvrant tout ou partie des frais de procédure et des honoraires des avocats. Lorsqu'ils couvrent le divorce (contrats à garantie «étendue», les contrats de couverture «standard» ne couvrant pas les frais liés au divorce), les contrats de protection juridique sont souvent limités aux divorces par consentement mutuel, avec un plafond sur les honoraires des avocats et un délai de carence.

La couverture des époux pourrait également consister à couvrir l'ensemble des coûts directs du divorce, à savoir tout ou partie des frais de déménagement mais aussi les pensions alimentaires et la prestation compensatoire éventuelle. Dans le cas des transferts entre ex-époux, la question est alors de savoir qui est couvert : l'époux/parent débiteur ou l'époux/ parent créancier?

Dans le cas d'une assurance couvrant le débiteur, l'assureur couvre sans pouvoir espérer recouvrer les sommes versées. Ce type de contrats existe aux Etats-Unis où ils sont souscrits par le débiteur pour protéger ses enfants et son ex-conjoint en cas d'impossibilité de répondre à ses obligations alimentaires. Plus précisément, des assurances peuvent être souscrites par le débiteur d'une pension alimentaire ou d'une prestation compensatoire pour garantir le paiement de ces pensions au créancier en cas de décès, invalidité ou chômage du débiteur.

Dans le cas d'une couverture du conjoint créancier, l'assureur a la possibilité de se retourner en justice contre l'époux débiteur pour obtenir le remboursement des sommes versées au titre des pensions et prestations impayées. Ce type d'assurance, proposé en France, s'adresse au parent divorcé ou séparé, éligible à l'allocation de soutien familial et bénéficiant d'une pension alimentaire validée par une décision de justice pour l'entretien et l'éducation des enfants. En cas de pension alimentaire impayée, le contrat garantit le versement d'une indemnité égale au montant de la pension impayée à condition que le contrat ait été souscrit au moins depuis six mois à la date de la séparation. Son versement peut aller jusqu'à dix-huit mois maximum. Le contrat prend également matériellement en charge, pour le compte de l'assuré, les différents recours à l'encontre de l'ex-conjoint. Il prévoit aussi des services d'assistance juridique. Une telle assurance pourrait alors réduire le taux de non paiement des pensions alimentaires si l'on considère que l'assureur d'une part ne connaît pas les mêmes contraintes de liquidité que peut avoir l'époux créancier (les frais de procédure et les honoraires des avocats peuvent constituer une barrière à l'accès au droit malgré les dispositifs d'aide juridictionnelle et le remboursement des frais de justice par le perdant), d'autre part est en mesure d'avoir à son service des avocats spécialisés dans le recouvrement des pensions. Mais l'assureur est surtout incité à poursuivre non seulement pour obtenir le remboursement des sommes versées, par arrangement ou procès, mais surtout pour se forger une réputation de négociateur intraitable, dont la menace de procès est crédible. En se substituant à l'époux créancier et en lui permettant de faire valoir ses

droits, l'assurance divorce contribuerait ainsi à améliorer le bien-être des parents créateurs et de leurs enfants mais aussi à une plus grande exécution des jugements.

2.3. Une assurance protéiforme

Comme souvent en assurance, l'assureur qui se lancerait dans la couverture du risque divorce serait exposé à deux problèmes : l'anti-sélection et le risque moral. L'anti-sélection suppose que seuls les époux qui ont le risque de divorce le plus élevé s'assurent. Le risque moral conduit à dire que des époux couverts contre les coûts du divorce seraient moins enclins à faire des efforts pour éviter que le risque ne se concrétise. Il s'agit alors d'un risque moral qualifié d'*ex ante* car survenant pendant le mariage donc avant le divorce¹⁰. Mais l'on peut également considérer qu'il existe un risque moral *ex post* selon lequel le fait d'être couvert pour les coûts du divorce pourrait favoriser les divorces contentieux et donc les dépenses pour l'assureur.

Pour limiter ces problèmes, l'assureur dispose des outils traditionnels comme l'instauration de franchises et de plafonds de couverture, auxquels s'ajoutent la collecte d'informations (durée du mariage, divorces antérieurs, âge des époux, etc.) et d'éventuelles clauses d'exclusion (comme par exemple les violences conjugales qui feraient perdre le bénéfice de toute assurance à leur auteur, plus généralement l'instauration d'un délai de carence). On pourrait également imaginer une assurance qui ne couvrirait pas l'assuré en cas de faute. Ainsi, une décision de divorce aux torts exclusifs de l'un des époux pourrait exclure de toute indemnisation. Précédemment, nous avons également souligné que contrairement à d'autres risques, c'est l'agent lui-même qui décide du moment de l'occurrence du risque et non la Nature. La question est alors de savoir si le fait d'être l'initiateur du divorce peut constituer une clause d'exclusion. Dans la mesure où, dans les pays occidentaux, la plupart des divorces sont désormais des divorces par consentement mutuels, il n'est souvent pas possible d'identifier qui est l'initiateur du divorce. En effet, le conjoint accepte souvent un divorce par consentement mutuel pour éviter de s'engager dans une procédure longue et coûteuse, alors même qu'il n'avait pas forcément l'intention de divorcer.

La prise en compte des coûts indirects du divorce et notamment des coûts consécutifs aux inégalités de genre résultant des choix des époux durant le mariage amène à réfléchir à une assurance dont la couverture s'étendrait aux conséquences des choix d'activité des époux pendant

le mariage. Une telle assurance, à supposer qu'elle soit possible, nécessiterait de mesurer les coûts d'opportunité subis par l'époux qui a réalisé les investissements spécifiques (renoncement à une carrière professionnelle plus rémunératrice, moindre évolution de carrière) mais aussi d'envisager une restitution des gains perçus par l'ex-conjoint dont la carrière a été favorisée par ces investissements spécifiques. Ces coûts semblent néanmoins difficiles à calculer et les méthodes d'évaluation envisageables restent largement de nature théorique (Rea, 1995). Il est donc assez peu probable d'envisager le développement d'une assurance couvrant ces coûts indirects.

Il apparaît finalement que, en théorie, le divorce permet d'envisager l'offre de plusieurs types d'assurance, relevant soit d'assurances existantes comme l'assurance de protection juridique dont le domaine de couverture serait élargi, soit d'assurance à créer ou à développer, couvrant les coûts directs de la séparation (déménagement, honoraires, etc.) ou le risque de pensions alimentaires et de prestation compensatoire impayées. Selon le type d'assurance envisagée, le calcul des pertes à couvrir est plus ou moins aisé mais semble impossible pour les coûts indirects, excluant ces derniers de toute possibilité d'assurance. Le calcul des primes suppose aussi de connaître la probabilité d'occurrence du risque qui dans le cas des divorces, est plutôt élevée. Les primes risquent donc de l'être également (en matière d'assurance de protection juridique, les écarts de tarifs constatés entre les contrats s'expliquent souvent par les différences dans les garanties relatives au droit de la famille et la prise en charge même partielle du risque de divorce conduit à une augmentation sensible des primes). Leur niveau peut alors constituer un obstacle à la demande d'assurance. Ainsi, aux Etats-Unis, a été créée une assurance contre le risque divorce dont le but était de couvrir l'assuré contre le risque de subir une perte monétaire importante suite au divorce. La couverture est fondée sur l'achat d'unités, chaque unité de couverture permettant d'être couvert jusqu'à une certaine hauteur et un délai de carence de quatre ans est imposé au souscripteur. L'un des obstacles sur lesquels a échoué cette offre d'assurance réside très probablement dans le coût prohibitif des primes puisqu'il fallait avoir acquitté (7 675 \$ de prime pour obtenir 12 500 \$ de couverture après 4 ans de mariage).

La question de l'assurabilité du risque divorce sur le marché de l'assurance a été posée d'abord du côté de l'offre et a conduit à un questionnement sur les bénéficiaires, l'objet de la couverture et la façon de couvrir ce risque. Mais le fonctionnement du marché suppose aussi, comme nous venons de le voir à travers l'exemple précédent,

de s'intéresser au côté de la demande du marché de l'assurance. Au-delà du prix de l'assurance, celle-ci dépend d'abord de la perception du risque de divorce par les époux potentiellement demandeurs d'assurance, dans un domaine où l'hypothèse de rationalité peut facilement être critiquée dès lors que l'on s'écarte d'une vision beckerienne du mariage. Cela nous conduit également à évoquer la capacité des époux à réduire les conséquences du risque de divorce, notamment par l'auto-assurance et l'auto-protection.

3. La demande d'assurance divorce

À supposer qu'une offre d'assurance existe en matière de divorce et qu'une adéquation de l'offre et de la demande au prix du marché soit envisageable, l'émergence d'un marché de l'assurance nécessite l'existence d'une demande d'assurance. Cela suppose d'une part que les individus perçoivent correctement les risques qu'ils encourent, mais cela dépend aussi des alternatives à l'assurance privée et de la façon dont ils peuvent réduire le risque auquel ils sont exposés. En d'autres termes, la demande d'assurance pourrait dépendre de la capacité des individus à réduire ou non leur exposition au risque.

3.1. La perception du risque de divorce

La demande d'assurance suppose pour s'exprimer, que les assurés potentiels soient bien évidemment conscients du risque auquel ils sont exposés, ce qui est généralement le cas pour le divorce (en particulier dans les sociétés occidentales où le divorce est admis et fréquent), mais aussi qu'ils évaluent correctement la probabilité d'occurrence du risque. Or, Smith (2003) explique que les époux sont généralement victimes d'un biais d'optimisme, en particulier lorsqu'il s'agit d'un premier mariage (Frey et Eichenberger, 1996). Parmi les explications possibles, l'une repose sur un biais de représentativité (Kahneman et Tversky, 1982) selon lequel les individus s'estimeraient différents de l'ensemble de la population. Une autre explication est fondée sur la tendance des individus à sous-estimer les probabilités élevées associées à des résultats négatifs (Kahneman et Tversky, 1979), ce qui aurait pour conséquence de réduire leurs incitations à se prémunir contre le risque divorce. Le biais d'évaluation et l'illusion de contrôle peuvent également conduire l'individu à penser qu'il maîtrise le risque de divorce ce qui le conduit à sous-estimer la capacité de son conjoint à provoquer l'occurrence du risque. La sous-estimation du risque de divorce par les individus pourrait donc expliquer une faible demande d'assurance.

Même si le risque de divorce n'est pas sous-estimé par les époux, la souscription d'une assurance contre le risque divorce pourrait être perçue comme un message négatif sur la solidité du mariage. Les époux pourraient alors préférer ne pas s'assurer pour éviter d'envoyer un tel signal à leur conjoint.

La minimisation des risques de divorce par les conjoints ne signifie pas qu'ils n'en sont pas conscients mais seulement qu'ils le sous-estiment. Face à des assurances rares voire inexistantes, de couverture partielle pour des primes souvent élevées, où l'assureur, pour se protéger des risques d'anti-sélection et d'aléa moral, impose souvent un partage des risques, les conjoints peuvent être amenés à envisager les solutions qui s'offrent à eux pour limiter à la fois les pertes liées au divorce (auto-assurance) et la probabilité de divorce (autoprotection).

3.2. La réduction des pertes attendues du divorce : l'auto-assurance

L'auto-assurance consiste, dans le cas du divorce, à étudier les possibilités pour les époux de réduire le montant des pertes encourues en cas de divorce. Une façon d'agir consiste à essayer de prévoir autant que possible la façon dont les avoirs du couple seront répartis en cas de divorce. C'est le rôle du contrat de mariage qui garantit aux parties une certitude dans la répartition de leurs avoirs et donc la prévisibilité d'une partie des coûts de la séparation. Le contrat de mariage ne permet cependant pas de réduire le montant total des pertes *ex post*¹¹ (hormis l'économie de coûts de procès qu'il peut permettre en évitant un conflit sur la répartition des avoirs entre les ex-époux) mais impacte seulement leur répartition entre les époux. Ce qui nous importe ici c'est donc de voir comment l'époux dont les pertes sont les plus importantes en cas de divorce peut chercher à les réduire par le contrat de mariage. Autrement dit, l'auto-assurance joue ici au niveau de l'individu mais pas du couple.

S'il garantit une certaine prévisibilité, le contrat de mariage soulève d'autres types de questions. En premier lieu, il n'est pas certain que le contrat de mariage protège la partie pour laquelle le divorce est le plus coûteux. Comme le soulignent Oosterbeek, Sonnemans et van Velzen (2003), les investissements spécifiques réduisent les options de sortie du conjoint spécialisé et par ce biais son pouvoir de négociation. C'est pour cette raison d'ailleurs que Cigno (1991) et Smith (2003) préconisent la signature du contrat de mariage en début de mariage lorsque les coûts de transaction liés à la négociation ne sont pas encore trop importants. De surcroît, tous les contrats ne poursuivent pas les mêmes objectifs : certains ont pour but de protéger la partie la plus faible et

de réduire les coûts du divorce pour cette dernière (par exemple la communauté universelle), tandis que d'autres au contraire visent à protéger la partie la mieux dotée (Smith, 2003). Ces derniers peuvent accroître les coûts du divorce pour le plus fragile et conduire à une situation économique très injuste en cas de divorce (McLellan, 1996). Ainsi en est-il du contrat de séparation de biens qui protège celui qui a des biens en limitant le partage entre époux aux seuls biens dont l'autre peut prouver la pleine propriété. Il semble d'ailleurs que la tendance soit à une réduction de la solidarité au sein des couples en cas de rupture de vie commune, en permettant à chacun de récupérer ce qui lui appartient, sans être contraint au partage. L'étude de Frémeaux et Leturcq (2013) montre ainsi que la plus grande indépendance financière des femmes peut inciter les conjoints à moins se préoccuper de leur partenaire si bien que la séparation de biens a vu son intérêt croître.

En second lieu, choisir un contrat de mariage différent de celui prévu par défaut par le régime matrimonial peut générer des effets de signaux négatifs (Spier, 1992¹²), dès lors que le contrat par défaut est plutôt protecteur, comme c'est le cas en France avec le régime de la communauté réduite aux acquêts. Ainsi, comme le suggèrent Frémeaux et Leturcq (2013), «le mariage peut également être un signal (...). Dans le cadre de cette fonction de signal, le choix d'opter pour un régime matrimonial autre que le régime légal peut être interprété comme une manière de préciser ce signal, que ce soit vis-à-vis du conjoint ou du reste de l'entourage». Le sens du signal est alors susceptible d'être différent selon le type de contrat choisi. Ainsi, choisir un contrat de séparation de biens peut laisser penser que le conjoint demandeur de ce type de contrat souhaite se protéger d'un risque qu'il considère comme n'étant non seulement pas nul mais peut-être même supérieur au risque évalué par l'autre conjoint. Dans ce cas, le signal est plutôt négatif. A l'inverse, opter pour la communauté universelle envoie un signal positif sur la nature du lien qui unit les époux.

Nous avons vu que le contrat de mariage peut constituer une forme d'auto-assurance pour l'un des époux mais pas au niveau du couple. Réduire les pertes consécutives au divorce pour les deux membres du couple oblige à réfléchir aux causes de ces pertes. Nous avons montré que les choix de spécialisation des couples déterminent l'importance des coûts indirects, liés aux inégalités de genre et à leurs conséquences sur les revenus des épouses le plus souvent. La disparition progressive du schéma traditionnel du couple avec des spécialisations distinctes des époux, l'un dans la sphère domestique, l'autre dans la sphère professionnelle (Champagne, Pailhé et Solaz, 2014) peut laisser penser

que les coûts du divorce pourraient être moins asymétriques (en particulier pour les femmes au foyer dont le nombre a beaucoup baissé (en France, le taux de femmes au foyer est passé de 26% des 18-60 ans en 1985 à 15% quatorze ans plus tard selon Champagne et alii, 2014). Pour autant, les inégalités de genre persistent et continuent de jouer au moment du divorce. Permettre aux femmes de réduire les coûts attendus du divorce passe alors par une évolution de la société permettant une réelle égalité et la disparition progressive de stéréotypes qui perdurent tant dans l'éducation que dans l'emploi (Hamel et Rault, 2014). La capacité des couples à réduire les pertes attendues du divorce ne dépend donc que partiellement d'eux.

3.3. La réduction de la probabilité de divorce : l'autoprotection

La probabilité de divorce est endogène : elle dépend du comportement des époux durant le mariage. Réduire la probabilité de divorce dans un but d'autoprotection passe donc par l'incitation des époux à se comporter durant le mariage de façon à éviter le divorce. L'analyse économique, dans la lignée des travaux précurseurs de Becker (1973, 1974, 1991), a considéré que la décision de rester marié ou de divorcer relève d'une analyse coûts-avantages. Dans ce type de travaux, la décision de divorcer dépend de plusieurs facteurs parmi lesquels la qualité de l'assortiment du couple, l'accumulation d'un capital spécifique au mariage (en particulier les enfants), l'activité des femmes et les coûts de la rupture (Doriat-Duban et alii, 2009). Parmi ces facteurs, l'activité professionnelle des femmes a un impact difficile à mesurer car elle joue négativement sur les coûts du divorce mais positivement sur la probabilité de divorce et présente un caractère endogène : lorsque les risques de divorce augmentent, les femmes augmentent leur activité professionnelle ce qui tend à accroître les risques de divorce. L'accumulation d'un capital spécifique au mariage et les coûts de la rupture jouent quant à eux davantage sur le montant des pertes que sur la probabilité. En revanche, l'assortiment du couple nous paraît impacter plus directement la probabilité de divorcer. Cela signifie que l'autoprotection pourrait également jouer avant le mariage et pas seulement pendant. Cet argument peut paraître un peu trivial puisqu'il revient à dire que pour ne pas divorcer, il suffit de bien choisir son conjoint ! Mais notre propos est sensiblement différent et s'attache à regarder les éléments du comportement des époux susceptibles d'impacter négativement la probabilité de divorce. Le premier argument est fondé sur l'observation d'un âge moyen au mariage plus tardif (Mazuy, Prioux et Barbieri, 2011) qui pourrait expliquer l'observation récente d'une légère baisse du nombre de divorces en France (Bellamy et

Baumel, 2014)¹³. Cependant, la tendance à la stabilisation voire à la baisse du nombre de divorce reste encore à confirmer. Une autre façon de réduire le risque de divorce, potentiellement liée à la précédente, peut consister à cohabiter avec son conjoint avant le mariage, afin de tester «la qualité de l'appariement» pour reprendre la terminologie beckerienne. Cependant, force est de constater que «la généralisation de la cohabitation pré-maritale n'a (donc) pas diminué la fréquence des divorces» (Prioux, 2005) ou seulement faiblement¹⁴. Enfin, le mariage n'est qu'une possibilité de mise en couple parmi d'autres comme l'union libre ou le Pacs. Préférer le mariage, et donc prendre le risque d'une rupture plus couteuse notamment en raison de la nécessité de passer devant le juge pour rompre l'union, pourrait être associé à une probabilité de séparation plus faible. Selon Vanderschelden (2006), pour la France, «Le risque annuel de rupture est (en revanche) de 54% plus élevé pour les hommes en union libre que pour ceux dont l'union a commencé par un mariage. L'écart atteint 66% pour les femmes¹⁵». Concernant le PACS, les personnes pacsées semblent de moins en moins se différencier des personnes mariées en termes de caractéristiques (Bailly et Rault, 2013) de sorte que leur risque de rupture pourrait tendre à se rapprocher fortement, sauf à considérer qu'il existerait un biais de sélection lié à une disposition à la séparation statistiquement inobservable.

Face aux limites de l'auto-assurance et de l'autoprotection, une demande d'assurance contre les risques de divorce semble pouvoir émerger. Néanmoins, un autre obstacle au développement de cette demande réside dans les modalités alternatives de couverture du risque divorce, que constituent d'une part la prestation compensatoire et d'autre part le système de protection sociale (Andenberg, 2007)¹⁶.

CONCLUSION

Le divorce est un risque puisqu'à la fois sa probabilité d'occurrence et le montant des pertes peuvent être mesurés. D'un point de vue théorique, la possibilité de développer une offre d'assurance existe donc. D'ailleurs, des produits se développent, surtout si on se limite aux coûts directs (frais de procédures, honoraires des avocats, pensions impayées). Le problème semble plutôt se poser du côté de la demande puisque l'importance combinée de la probabilité et des pertes potentielles fait que les primes sont très élevées. Une solution, qui est celle que les assureurs qui se sont lancés sur ce marché ont d'ailleurs mise en place, consiste à distinguer non pas un risque mais des risques

associés au divorce. C'est le cas de l'assurance de protection juridique qui couvre uniquement les frais de procédure et les honoraires de l'avocat, dans la limite d'un certain plafond et seulement dans les divorces par consentement mutuel. Concernant les pertes plus importantes comme le non paiement des pensions, l'assurance se développe mais peu, surtout en raison du montant des primes. La solidarité semble d'ailleurs être la solution privilégiée par la France avec l'expérimentation, sur quelques départements, d'un système de garantie publique contre les impayés de pensions alimentaires¹⁷. Concernant les pertes de niveau de vie et les pertes liées aux inégalités de genre, aucune assurance ne s'est encore développée et leur couverture relève plutôt d'une prise en charge par l'assurance sociale¹⁸. En définitive, comme d'autres risques, le risque divorce, par la pluralité des pertes qu'il occasionne, semble nécessiter plusieurs dispositifs de couverture, certains relevant exclusivement de l'initiative privée (épargne, contrat de mariage, assurance, solidarité familiale), d'autres reposant sur l'un des conjoints mais imposée par le juge (prestation compensatoire), d'autres enfin fondés exclusivement sur la solidarité publique et les assurances sociales (aide au logement, allocation de soutien familial, pension de réversion). L'assurance divorce, encore embryonnaire, paraît donc seulement pouvoir jouer un rôle complémentaire et relativement limité dans la couverture des pertes consécutives au divorce, dont le développement est fortement contraint par la solvabilité de la demande en présence d'un risque associé à une probabilité élevée mais aussi par la capacité des individus à anticiper un risque qu'ils ont tendance à sous-évaluer.

BIBLIOGRAPHIE

Andenberg D., 2007, "Marriage, Divorce and Reciprocity-based Cooperation", *Scandinavian Journal of Economics*, 109(1), 25-47.

Bailly E. et Rault W., 2013, "Les pacsés en couple hétérosexuel sont-ils différents des mariés?", *Population & Sociétés*, numéro 497, bulletin mensuel d'information de l'Institut national d'études démographiques.

Becker G. S., 1973, "A theory of Marriage: Part I", *The Journal of Political Economy*, vol. 81(4), 813-846.

Becker G. S., 1974 A theory of Marriage: Part II", *The Journal of Political Economy*, vol. 82(2), S11-S26.

Becker G. S., 1991, *A Treatise on the Family, Enlarged Edition*, Harvard University Press.

- Bellamy V. et Beaumel C., 2014, Bilan démographique 2013, Trois mariages pour deux Pacs, INSEE Première, n°1482, janvier.
- Bergmann B., 1981, “The Economics Risks of Being a Housewife”, *American Economic Review*, vol. 71(2), 81-86.
- Bonnet C. et Hourriez J-M., 2012, “Egalité entre hommes et femmes à la retraite: quels rôles pour les droits familiaux et conjugaux?”, *Population*, 67(1), 133-158.
- Bourreau-Dubois C. et Doriat-Duban M., 2011, “Analyse économique de la prestation compensatoire: entre logique redistributive et logique réparatrice”, *Economie Publique*, n°26-27, 193-218.
- Bourreau-Dubois C. et Doriat-Duban M., 2014a, “Le risque divorce: une couverture privée et/ou publique?”, communication aux Journées Internationales du Risque, Université de Poitiers, CRIEF, IRIAF, Niort, 12-13 juin 2014.
- Bourreau-Dubois C. et Doriat-Duban M., 2014b, “Law and economics of alimony: marriage or divorce?”, communication au colloque *Economics and the Law in Europe in the 20th century – History and Methodology International Workshop*, 25-26 sept., Paris.
- Brinig M.F, Allen D.W., 2000, “These Boots are Made for Walking’: Why Most Divorce Filers are Women?” *American Law and Economics Review*, 2, 126-169.
- Champagne C., Pailhé A. et Solaz A., 2014, “25 ans de participation des hommes et des femmes au travail domestique: quels facteurs d’évolutions?”, INED, document de travail n° 203.
- Chardon O., Daguet F. , Vivas E. , 2008, «Les familles monoparentales. Des difficultés à travailler et à se loger», *Insee Première*, n° 1195 - juin 2008.
- Chaussebourg L., Carrasco V., Lermenier A., 2009, *Le divorce*, SDSE, Ministère de la justice.
- Cigno A., 1991, *Economics of the Family*, Oxford University Press.
- Conseil d’Etat, 2005, “Responsabilité et socialisation du risque”, Rapport Public 2005, Etudes et documents n°56, La documentation française.
- Doriat-Duban M., Bourreau-Dubois C. et Jeandidier B., 2009, “Economie du droit de la famille”, in *L’analyse économique du droit*, sous la direction de B. Deffains et Eric Langlais, De Boeck.
- Frémeaux N., Leturcq M., 2013, “Plus ou moins mariés: l’évolution du mariage et des régimes matrimoniaux en France”, *Economie et statistique*, n°462-463, 125-152.

- Frey B. S. et Eichenberger R., 1996, "Marriage Paradoxes", *Rationality and Society*, 8(2), 187-206.
- Hamel C. et Rault W. (coord.) et l'unité de recherche Démographie, 2014, "Les inégalités de genre sous l'œil des démographes", *Population & Sociétés*, numéro 517, bulletin mensuel d'information de l'Institut national d'études démographique.
- Haut conseil de la famille, 2014, "Les ruptures familiales. Etat des lieux et propositions", Rapport du 10 avril 2014.
- Kahneman D., Tversky A., 1979, "Prospect Theory: an Analysis of decision under risk", *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kahneman D., Tversky A., 1982, "Subjective probability: a judgment of representativeness" in D. Kahneman, P. Slovic and A. Tversky (eds), *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kalmijn M., Poortman A.R. 2006, "His or Her Divorce? The Gendered Nature of Divorce and its Determinants", *European Sociological Review*, vol. 22 (2), 201-214.
- Liefbroer A. C. and Dourleijn E., 2006, "Unmarried cohabitation and union stability: testing the role of diffusion using data from 16 European countries", *Demography*, 43 (2), 203-221.
- Mazuy M., Prioux F. et Barbieri M., 2011, "L'évolution démographique récente en France. Quelques différences entre les départements d'outre-mer et la France métropolitaine", *Population*, 66 (3-4), 503-554.
- McLellan D., 1996, "Contract Marriage-The Way Forward or Dead End? ", *Journal of Law and Society*, 23, 234-246.
- Oosterbeek, H., Sonnemans J., and van Velzen S., 2003. "The Need for Marriage Contracts: An Experimental Study." *Journal of Population Economics*, 16, 431-453
- Parkman A. M., 2001, "The ALI Principles and Marital Quality", *Duke Journal of gender Law and Policy*, 8, 157-166.
- Prioux F., 2005, "Mariage, vie en couple et rupture d'union", *Informations sociales*, vol. 2(122), 38-50.
- Rea S., 1995, "Breaking Up is Hard to Do: The Economics of Spousal Support", Working Paper, Number UT-ECIPA-REAS-95-01, <http://www.epas.utoronto.ca:5680/wpa/wpa.html>
- Ricroch L., 2012, "En 25 ans, moins de tâches domestiques pour les femmes, l'écart de situation avec les hommes se réduit», in *Regards sur la parité*, édition 2012, INSEE, 67-80.

Smith I., 2003, "The law and economics of Marriage Contracts", *Journal of Economics Surveys*, vol. 17(2), 201-225.

Spier K. 1992. "Incomplete Contracts and Signalling", *Rand Journal of Economics*, 23, 432-443.

Vanderschelden M., 2006, "Les ruptures d'union : plus fréquentes mais pas plus précoces", INSEE Première, n°1107.

NOTES

1. Le risque de divorce n'est pas un risque social dans la mesure où il ne fait pas l'objet d'une protection sociale mais il présente des caractéristiques qui en font un risque potentiellement social. En effet, il impacte la société en fragilisant la situation financière de l'un au moins des époux mais aussi des enfants et génère des risques qui eux sont sociaux, en particulier le risque de pauvreté des familles monoparentales (Bourreau-Dubois C. et Doriât-Duban M. (2014), "Le risque divorce : une couverture privée et/ou publique ?", Journées Internationales du Risque, Université de Poitiers, CRIEF, IRIAF, Niort, 12-13 juin 2014).

2. Si l'on suit les enseignements de l'étude de Mc Dermott et al. (2013) le divorce pourrait être considéré, du moins en partie, comme un risque macroéconomique. En effet, ces auteurs montrent, à partir de l'exploitation de données longitudinales, qu'il y a des effets de réseaux en matière de divorce : les chances de divorcer sont d'autant plus fortes que l'on évolue dans un réseau social où les autres couples divorcent.

3. According to Andenberg (2007), "While risk sharing is one benefit of having a partner, it is also limited by the (endogenous) risk of separation" (p. 25).

4. En France, l'inégalité du partage des tâches domestiques s'est réduite au cours des 25 dernières années. Cependant, cette inégalité continue d'être d'autant plus forte que le ménage compte d'enfants, en particulier lorsqu'il y a un jeune enfant de moins de trois ans. Ainsi dans les couples avec au moins un enfant âgé de moins de 3 ans, les femmes consacrent, selon les configurations, entre 2h et 4h/jour de plus que les hommes aux tâches domestiques (Ricoch, 2012).

5. En France, dans 70 % des divorces contentieux, l'auteur de la demande de divorce est l'épouse (Chaussebourg et al. 2009)

6. En France, le code civil prévoit que la prestation compensatoire soit versée sous forme de capital, les rentes viagères n'étant plus accordées que dans des cas exceptionnels

7. Ce problème d'employabilité est particulièrement prononcé pour les femmes au foyer divorcées, dont les compétences ont peu de valeur sur le marché du travail (Parkman, 2001), les employeurs ayant des difficultés à évaluer leur capital humain pour des tâches autres que domestiques (Bergmann, 1981).

8. Dans le cas de la France, en 2005 (Chardon et al., 2008), les mères en situation de monoparentalité occupent un peu moins souvent un emploi que les mères de familles en couple (68 %, contre 72 %), elles se déclarent beaucoup plus souvent chômeuses lorsqu'elles sont sans emploi (54 % contre 31 %)

9. Les honoraires varient en fonction de la notoriété et de la localisation (Paris versus province) du cabinet d'avocats, de la complexité des dossiers, du caractère plus ou moins contentieux du divorce. En France, selon le Haut Conseil de la Famille (2014), les tarifs les plus bas se situeraient autour de 600€ pour le couple et autour de 12 000 € en cas de divorce contentieux. Ces coûts peuvent être réduits si les époux bénéficient de l'aide juridictionnelle.

10. Ce problème de risque moral n'est pas propre à l'assurance privée. Ainsi, Andenberg (2007) aboutit à la même conclusion concernant l'assurance publique du divorce, expliquant que "publicly provided insurance directly increases the expected utility of being single (since it offers income smoothing) and hence the risk of separation". (p. 5)

11. Le contrat de mariage peut avoir un impact *ex ante* sur les pertes par les choix de spécialisation qu'il incite à faire. Ainsi par exemple, un contrat de séparation de biens peut inciter davantage l'épouse à investir sur le marché du travail qu'un contrat de communauté universelle et donc conduire à des pertes plus faibles pour l'épouse en cas de divorce.

12. "On a related note, a fellow might hesitate to ask his fiancée to sign a prenuptial agreement, a contract that stipulates the division of property in the event of divorce, because to do so would lead her to believe that the quality of the marriage will be lower—or the probability of divorce will be greater— than she had thought" (K. Spier, 1992, p. 433).

13. Des études tendent à confirmer le risque plus grand de rupture pour les époux jeunes, expliqué par le manque de maturité et le caractère hâtif du mariage (Liefbroer et Dourleijn, 2006).

14. Selon Vanderschelden (2006) pour la France, «A année de mise en couple et caractéristiques socio-démographiques fixées, les unions ayant donné lieu à un mariage après une période de cohabitation semblent légèrement plus solides que les unions commencées par un mariage». Liefbroer et Dourleijn (2006) parviennent également à une conclusion nuancée estimant que "married women who formerly cohabited have the same union dissolution risk as married women who did not cohabit. Although this still contradicts the weeding hypothesis, one could argue that even in these circumstances, women who choose cohabitation and women who choose marriage are quite distinct with respect to attitudes and commitment to relationships. If so, effective additional controls for selectivity could show that former cohabitators have lower dissolution rates than women who married straightaway" (p. 218).

15. L'auteure précise toutefois que « ces écarts relatifs, qui peuvent a priori sembler très importants, sont mesurés sur des risques annuels de rupture inférieurs à 4 % ».

16. "Publicly provided insurance potentially crowds out private informal insurance" (Andenberg, 2007, p. 28).

17. <http://www.social-sante.gouv.fr/actualite-presse,42/communiqués,2322/le-gouvernement-met-en-place-la,17471.html>

18. On pense ici par exemple aux majorations de durée d'assurance destinées aux mères de famille dans le système de retraite français.