

**Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA)**

**Institut International des Assurances (IIA)**

✉ : 1575 Yaoundé

☎ : 00 237 220 71 52

Fax : 00 237 220 71 51

E-mail : iiacameroun.com

Site : www.iiacameroun.com

**Mémoire de fin de formation pour l'obtention  
du Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées  
d'Assurances (DESS-A)**

**THEME**

**L'ACCROISSEMENT DE LA RETENTION DES  
COTISATIONS D'ASSURANCE DANS LA ZONE  
CIMA**

**Présenté par:**

M. Christian Mahoutin AFFAGNON

**Sous la Direction de:**

M. Urbain Philippe ADJANON  
Diplômé du cycle supérieur de l'IIA  
Directeur des Assurances du Bénin.

**17<sup>ÈME</sup> PROMOTION 2004 - 2006**

Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA)

-----  
Institut International des Assurances (IIA)  
-----

✉ : 1575 Yaoundé  
☎ : 00 237 220 71 52  
Fax : 00 237 220 71 51  
E-mail : iiacameroun.com  
Site : www.iiacameroun.com

**Mémoire de fin de formation pour l'obtention  
du Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées  
d'Assurances (DESS-A)**

**THEME**

**L'ACCROISSEMENT DE LA RETENTION DES  
COTISATIONS D'ASSURANCE DANS LA ZONE  
CIMA**

**Présenté par:**

M. Christian Mahoutin AFFAGNON

**Sous la Direction de:**

M. Urbain Philippe ADJANON  
Diplômé du cycle supérieur de l'IIA  
Directeur des Assurances du Bénin.

17<sup>EME</sup> PROMOTION 2004 - 2006

## **DEDICACE**

*Je dédie ce travail aux familles AFFAGNON, ATOUBA, HOUESSO, LALEYE, FASSINO, VLAVONOU, HADEGBE, WILLYBIRO et à tous ceux qui se sentent proches de moi par le goût de l'effort sans cesse renouvelé afin de bâtir l'avenir.*

## **REMERCIEMENTS**

*Je remercie tous ceux qui m'ont soutenu durant ma formation et ceux dont les conseils ont été de grand intérêt dans ma vie. Je fais également part de ma reconnaissance à ceux qui, de près ou de loin, ont collaboré et contribué à la réalisation de ce document.*

---

## SOMMAIRE

---

Introduction.....	1
Première partie : L'importance de l'assurance dans les économies modernes.....	4
Chapitre 1 : L'assurance : vecteur de la croissance économique.....	5
Chapitre 2 : Le partenaires techniques des Assureurs .....	18
Deuxième partie : L'amélioration de la rétention des cotisations d'assurance.....	35
Chapitre 1 : Les stratégies de rétention au plan local.....	36
Chapitre 2 : La rétention régionale.....	52
Conclusion.....	64
Bibliographie.....	66
Table des matières.....	68
Annexe 1.....	I
Annexe 2.....	iii

---

## SIGLES ET ABREVIATIONS

---

<b>ACAB :</b>	<b>Association des Courtiers d'Assurances du Bénin</b>
<b>Africa-Ré :</b>	<b>Société Africaine de Réassurance</b>
<b>ASA-Bénin :</b>	<b>Association des Sociétés d'Assurances du Bénin</b>
<b>BTP :</b>	<b>Bâtiment et Travaux Publics</b>
<b>CA :</b>	<b>Chiffre d'Affaires</b>
<b>CICA :</b>	<b>Conférence Internationale de Contrôle des Assurances</b>
<b>CICA-Ré :</b>	<b>Compagnie Commune de Réassurance des Etats membres de la CICA</b>
<b>CCP :</b>	<b>Communauté Contiguïté Proximité</b>
<b>CCR :</b>	<b>Caisse Centrale de Réassurance</b>
<b>CIMA :</b>	<b>Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances</b>
<b>CNR :</b>	<b>Caisse Nationale de Réassurance</b>
<b>CNUCED :</b>	<b>Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement</b>
<b>CPFA :</b>	<b>Centre Professionnel de Formation en Assurance</b>
<b>CRCA :</b>	<b>Commission Régionale de Contrôle des Assurances</b>
<b>DA :</b>	<b>Direction des Assurances</b>
<b>DGE :</b>	<b>Direction Générale de l'Economie</b>
<b>FANAF :</b>	<b>Fédération des Société d'Assurances de Droit National Africaines</b>
<b>FMI :</b>	<b>Fonds Monétaire International</b>
<b>IIA :</b>	<b>Institut International des Assurances</b>
<b>IARDT :</b>	<b>Incendie Accident Risques Divers et Transport</b>
<b>OAA :</b>	<b>Organisation Africaine des Assurances</b>
<b>OMC :</b>	<b>Organisation Mondiale du Commerce</b>
<b>PP :</b>	<b>Protection et Prévention</b>
<b>RSA :</b>	<b>Rapport sur le Secteur des Assurances</b>
<b>SCOR :</b>	<b>Société Commerciale de Réassurance</b>
<b>SEN-Ré :</b>	<b>Société Sénégalaise de Réassurance</b>
<b>SMP :</b>	<b>Sinistre Maximum Possible</b>
<b>SRE :</b>	<b>Sinistre Raisonnablement Escomptable</b>

---

## LISTE DES TABLEAUX

---

Tableau 1 : Détails des placements du marché béninois d'assurance en 2004 .....	15
Tableau 2 : Situation de la couverture des engagements réglementés du marché.....	16
Tableau 3 : Situation de la solvabilité globale du marché.....	17
Tableau 4 : Présentation des résultats de réassurance de 1999 à 2004.....	27
Tableau 5 : Chiffre d'affaires sur une période de sept (07) ans .....	38
Tableau 6 : Situation de quelques gros risques incendie de la société X .....	42
Tableau 7 : Comparaison du capital minimum requis entre certains pays .....	46
Tableau 8 : Situation du capital social des sociétés d'assurance opérant au Bénin .....	46
Tableau 9 : Présentation de différents taux de prime et les pleins de conservation correspondants .....	50
Tableau 10 : Production et rentabilité de la CICA-Ré de 2002 à 2004.....	58

---

## INTRODUCTION

---

Depuis les indépendances, le financement de l'économie des pays du Sud est la principale préoccupation de la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED)<sup>1</sup>. A cet effet, des mesures favorables ont été entreprises pour atteindre cet objectif. Il y a, notamment, l'obligation et la domiciliation de l'assurance maritime sur facultés à l'importation qui ont pour effet d'améliorer la balance des paiements afin de maintenir les devises dans les pays susvisés, devises favorables au financement de leur économie.

Aujourd'hui, cette initiative est de plus en plus controversée par les organisations internationales telles que les institutions de Bretton Woods<sup>2</sup> et l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) qui tendent à abroger cette mesure propice au décollage des pays du tiers monde et du coup, constituent un frein à leur développement.

Aussi, l'inégal rapport de force entre les compagnies d'assurance de ces pays dans les négociations des traités de réassurance avec les réassureurs de renom domiciliés dans le monde développé, a-t-il fait prendre conscience aux autorités locales et sous-régionales de la nécessité de mettre en place des institutions communautaires de réassurance afin d'accroître la rétention locale. De telles mesures encouragent les cessions légales avant tout autre placement conventionnel. C'est le cas de la Compagnie Commune de Réassurance des Etats membres de la CICA (CICA-Ré) et

---

<sup>1</sup>Une organisation filiale des Nations Unies qui s'occupe de tous les problèmes d'ordre économique et social avec lesquels les pays en voie de développement sont confrontés.

<sup>2</sup>Le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Internationale pour la Reconstruction et le développement (BIRD), communément appelée Banque Mondiale.

de la Société Africaine de Réassurance (Africa-Ré).

Parallèlement, certains Etats considérant l'assurance comme un secteur stratégique, ont œuvré dans le même sens en mettant en place des structures nationales de réassurance. On peut citer en exemples l'Egypte-Ré en 1958, la Caisse Nationale de Réassurance (CNR) au Cameroun et la centrale de réassurance du Maroc en 1961, la Sénégalaise de Réassurance (Sen-Ré) et Kenya-Ré.

Toutes ces réactions concourent à la mobilisation des ressources indispensables à la croissance économique des pays à économie dominée.

Par ailleurs, une autre forme de mobilisation des ressources dérive de l'activité de l'assureur dans son rôle d'investisseur institutionnel. En effet, collecteur d'épargne pratable et conservateur du patrimoine, l'assureur dans la pratique codifiée de sa gestion procède à l'investissement des primes encaissées d'avance.

Ce phénomène se justifie par l'inversion du cycle de production selon lequel l'assureur fixe le prix de vente de ses produits avant d'en connaître le coût de revient. Mais cette masse de capitaux détenus par l'assureur ne constitue pas son patrimoine propre. Le législateur communautaire a d'ailleurs réglementé la gestion de cette encaisse par les placements qui doivent remplir les conditions de liquidités, de sûreté et de rendement.

Ainsi donc, l'assureur participe activement à la vie économique et constitue un levier du développement économique de par la bonne gestion de ses actifs.

Cependant, il faut garder à l'esprit qu'il serait difficile aux sociétés d'assurance de

jouer ce rôle si une part considérable des primes est extravertie et orientée vers le financement des économies étrangères par différents procédés. En d'autres termes, comment éviter que la réassurance indispensable aux sociétés des Etats de la zone CIMA, n'entraîne une trop forte cession de devises vers les réassureurs des pays développés ?

Pour cela, nous avons choisi comme thème de réflexion «**L'accroissement de la rétention des cotisations d'assurance dans la zone CIMA**».

Il importe de noter que la présente étude n'a pas pour but de priver les réassureurs d'éléments indispensables à l'équilibre des traités convenus avec les assureurs. Elle a pour objectif de réfléchir sur les voies et moyens permettant aux compagnies d'assurance d'accroître leur rétention pour mieux contribuer au financement de l'économie.

Des entretiens que nous avons eus avec des personnes ressources et des recherches documentaires que nous avons entreprises nous ont permis de proposer quelques solutions. Des exemples réels pris sur le marché béninois et dans la sous-région ont meublé également notre argumentation qui s'articule autour de deux parties : l'importance de l'assurance dans les économies modernes (partie 1) et l'amélioration de la rétention des cotisations d'assurance (partie 2).

---

## PREMIERE PARTIE : L'importance de l'assurance dans les économies modernes

---

Pendant longtemps, le rôle de l'assureur a été ignoré et l'opinion lui prêtait le nom de « voleur ». Si la tendance n'est pas totalement inversée, d'importantes personnalités ayant marqué le monde contemporain reconnaissent à l'assureur le rôle qui est le sien. C'est par exemple WINSTON Churchill, qui, convaincu de l'utilité de l'assurance, regrettait de ne pouvoir inscrire le mot « assurance » dans chaque foyer et sur le front de chacun de ses concitoyens. L'Américain Henri FORD dans sa réflexion déclarait : « New York n'est pas la création des hommes, mais des assureurs... »

Sans les assureurs, il n'y aurait pas de gratte-ciel car aucun ouvrier n'essaierait de travailler à une pareille hauteur, en risquant de faire une chute mortelle et de laisser sa famille dans le besoin.

Sans les assurances, aucun capitaliste n'investirait des millions pour construire de pareils buildings qu'un simple mégot de cigarette peut réduire en cendres.

Sans les assurances, personne ne circulerait en voiture à travers les rues. Un bon chauffeur est conscient du risque qu'il court à chaque instant : le risque de renverser un piéton ».

Cette citation d'Henri FORD renvoyant respectivement aux trois types d'assurance à savoir les assurances de personnes, les assurances de choses et les assurances de responsabilités, illustre bien la place de l'assurance dans le développement économique (chapitre I). Cependant, l'action de l'assureur est accompagnée par celle des partenaires techniques (chapitre II).

---

## **Chapitre I : L'assurance : vecteur de la croissance économique**

---

Après avoir présenté le marché de l'assurance (section I), l'importance de cette dernière dans l'activité économique sera illustrée (section II).

### **Section I- Le marché de l'assurance**

Nous exposerons le marché de l'offre et de la demande en insistant sur celui du Bénin (paragraphe 1). Un aperçu des autres acteurs de ce marché sera donné (paragraphe 2).

#### **Paragraphe 1 : Les acteurs**

##### **A. L'offre et la demande**

L'offre d'assurance est présentée par des sociétés agréées, spécialisées appelées compagnies d'assurance. Le code de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) en son article 301 alinéa 2 dispose que : « Toute entreprise d'assurance d'un Etat membre mentionnée à l'article 300 doit être constituée sous forme de société anonyme ou de société d'assurance mutuelle ». Le même alinéa proscrit la constitution de société d'assurance unipersonnelle.

L'offre d'assurance est également présentée par les Lloyd's de Londres. Les Lloyd's ne sont pas une compagnie mais une association d'individus répartis en syndicats qui garantissent la souscription des risques en mettant en jeu leur fortune propre. Il est important de noter qu'ils ne sont pas agréés comme assureur direct

dans la zone CIMA mais peuvent intervenir comme réassureur en aviation ou en risques pétroliers.

Les membres individuels ne sont plus que quelques centaines et comme ils n'en admettent plus de nouveaux, ils sont voués à disparaître.

Actuellement, le marché béninois des assurances compte onze (11) compagnies. Une décennie après la libéralisation du secteur des assurances, le nombre de compagnies agréées traduit le dynamisme de ce marché qui regorge des potentialités latentes. Elle a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 20.093.909.546 de FCFA au titre de l'exercice 2005.

Pour notre part, cette réalisation est encore modeste. Mais, avec l'expansion de l'immobilier, la prolifération des institutions de micro finances, la relance de la filière des véhicules en transit<sup>3</sup>, la concrétisation des projections réalisées sur l'assurance des motos et la mise en œuvre du projet de société de l'actuel pouvoir exécutif, il sera possible, d'ici peu, d'obtenir des résultats plus satisfaisants quant à l'émission globale du marché d'assurance.

S'agissant de la demande, elle émane des personnes physiques, des entreprises de droit privé ou public tels que, l'Etat, ses démembrements, les établissements publics industriels et commerciaux puis les institutions publiques ou privées à caractère international...

Par conséquent, le marché béninois des assurances est un marché de concurrence.

Au centre du marché d'assurance, on trouve les intermédiaires d'assurances qui assurent la liaison entre l'offre et la demande.

---

<sup>3</sup> Véhicules importés de l'Europe transitant par le port de Cotonou en direction des autres Etats de la sous région

## **B. Les intermédiaires d'assurances**

Jusqu'en 2003, trois catégories d'intermédiaires étaient présentes sur le marché béninois. Une quatrième catégorie a été enfin reconnue par le législateur : les agents commerciaux.

**-Les courtiers d'assurances** : le courtier d'assurance est une personne physique ou morale habilitée à présenter les opérations d'assurances<sup>4</sup>. Ayant la qualité de commerçant, leur métier consiste à rapprocher les preneurs d'assurance des assureurs et de négocier les conditions du contrat avec ces derniers. Ils présentent les affaires qu'ils réalisent à la compagnie de leur choix, de concert avec leurs clients dont ils sont mandataires. Leur mode opératoire consiste à aller en direction des entreprises. Professionnels de leur état, ils gèrent en général les risques d'entreprises. On dénombre à ce jour neuf (09) courtiers sur le marché béninois des assurances suivant les informations reçues à la Direction des Assurances. Ils défendent les intérêts de leur métier dans le cadre de l'Association des Courtiers d'Assurances du Bénin (ACAB) créée en 2000. Ils sont rémunérés à la commission, en particulier en Afrique, mais de plus en plus, ils sont rémunérés en honoraires calculés sur le temps de travail et non pas sur le volume des primes.

**-Les agents généraux** : l'agent général est une personne physique ou morale qui, justifiant de connaissances professionnelles suffisantes, représente une ou plusieurs sociétés d'assurance en vertu d'un document appelé traité de nomination<sup>5</sup>. Les agents généraux exploitent la circonscription géographique qui leur est dévolue en réservant à la société qui les a mandatés l'exclusivité de leur production à moins

---

<sup>4</sup> Lamy Assurance : contrat d'assurances- Assurance de dommage- Assurance de personne- Intermédiaires d'assurances. Lamy SA Paris, page 1612.

<sup>5</sup> La convention de collaboration régissant les rapports entre compagnies d'assurances et agents généraux.

que la convention régissant leur rapport en dispose autrement. Au Bénin, ils sont rémunérés à la commission. Ils se distinguent de ces derniers par le sous marché des assurances de consommation (assurances souscrites par des particuliers) dans lequel ils opèrent. Plusieurs agents généraux exercent au Bénin.

**-Les vendeurs salariés :** on les rencontre principalement en assurance-vie. Leur rémunération comporte une partie fixe et une partie variable qui est fonction des affaires apportées.

**-Les agents commerciaux :** ce sont des personnes physiques non salariées. Très récemment reconnus par le code CIMA, ils apportent directement des affaires tant aux sociétés d'assurance vie qu'aux sociétés d'assurance de dommages moyennant des commissions. Ils avaient opéré dans l'illégalité jusqu'à la consécration de leur existence par le législateur communautaire<sup>6</sup>. Ils sont recommandés pour la conquête de certaines catégories de clients, notamment celle du secteur informel.

Il convient aussi de mentionner que les banques, les établissements financiers, les institutions de micro finances agréées, les caisses d'épargne et la poste sont autorisés à présenter les opérations d'assurances à leurs guichets à condition que la personne habilitée à le faire, justifie d'une carte professionnelle<sup>7</sup>.

En dépit de la note circulaire n° 173/MFE/DGAE/DCA du 22 juin 2001 relative aux documents statistiques à fournir périodiquement à la Direction du Contrôle des Assurances d'alors, les données chiffrées de certains intermédiaires ne sont pas disponibles. En 2002, sur la base des statistiques adressées à la Tutelle, ces derniers

ont contribué à hauteur de 4.286,26 millions de FCFA dans le chiffre d'affaires du marché soit 25,58% dont 14,73% pour les seuls courtiers.

---

<sup>6</sup> Règlement 0002PCMA/CE/SG/CIMA/2004 portant modification du code des Etats membres de la CIMA.

<sup>7</sup> Article 503-4° du code CIMA

## **Paragraphe 2 : Les autres acteurs du marché**

Nous évoquerons essentiellement la Direction des Assurances (DA) et l'Association des Sociétés d'Assurance du Bénin (ASA- Bénin).

### **A. La Tutelle : la Direction des Assurances**

Servant de relais à l'action de la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA) dans les Etats membres, la Direction des Assurances (DA), sous la tutelle du Ministère du Développement, de l'Economie et des Finances, assure la promotion du secteur des assurances, la sauvegarde des intérêts des assurés souscripteurs et bénéficiaires des contrats d'assurances et de capitalisation, joue le rôle d'expert et de conseil immédiat en matière d'assurance auprès des autorités administratives. Par ailleurs, elle autorise l'exercice de la profession d'intermédiaires, effectue une étude préalable des dossiers d'agrément et gère les contrats d'assurances souscrits par l'Etat...

Au Bénin, cette Direction est successivement régie par l'arrêté n° 214/MF/DC/CC du 09 juillet 1993 modifié par l'arrêté : 432/MFE/DC/SGM/DGAE du 28 avril 2000 et l'arrêté n° 098/MFE/DC/SGM/DGE du 1<sup>er</sup> mars 2006 portant attribution, organisation et fonctionnement de la Direction Générale de l'Economie. Placée sous la hiérarchie de celle-ci, la Direction des Assurances comprend les Services ci-après :

- Le Service de la Réglementation et des Agréments qui assure le respect de l'application de la réglementation en matière d'assurances et le règlement des litiges.
- Le Service de la Coopération, des Etudes, des Statistiques et de la Formation est chargé de la promotion du marché national des assurances à travers les diverses études, les formations et la constitution de bases de données.
- Le Service Contrôle est chargé du contrôle de la gestion technique et comptable

des compagnies d'assurance opérant sur le marché national. Il assure également la tutelle de l'Etat sur les intermédiaires d'assurances et autres experts intervenant dans le domaine des assurances.

Il convient de souligner que la Direction des Assurances réalise et publie le Rapport sur le Secteur des Assurances (RSA) et le Chiffre du Marché des Assurances (CMA).

### **B. L'Association des Sociétés d'Assurance du Bénin (ASA-Bénin)**

L'ASA-Bénin est la concrétisation de la volonté conjuguée des dirigeants des sociétés d'assurance du marché. Née en février 1999, elle a accueilli, une année plus tard, l'Assemblée Générale de la Fédération des Sociétés d'assurance de Droit National Africaines (FANAF) qui a tenu sa vingt-quatrième session à Cotonou. Le même marché accueillera à Cotonou la trente-et-unième Assemblée Générale de la FANAF, en février 2007, autour du thème général « *l'Assurance africaine face aux besoins de couverture sociale* ».

A l'instar de tout mouvement associatif, l'ASA-Bénin a pour objectif de défendre les intérêts communs de la profession et de soutenir le dynamisme et le développement du marché béninois des assurances. Elle élabore chaque année, le rapport du marché des assurances.

Nous ne saurions occulter les réassureurs faisant partie intégrante de l'environnement de l'assurance. Nous y reviendrons largement au chapitre suivant.

Il faut enfin mentionner les médecins-conseils, les conseils juridiques, les avocats et autres experts dans divers domaines qui apportent leur éclairage aux assureurs.

### **Section II- L'importance de l'assurance dans l'activité économique**

L'assurance influence positivement l'environnement micro et macroéconomique

(paragraphe 1) par la sécurité qu'elle apporte aux investissements créateurs de richesses nouvelles. Il sera analysé, spécifiquement, la situation financière des compagnies d'assurance opérant sur le marché béninois (paragraphe 2).

## **Paragraphe 1 : L'incidence de l'assurance sur l'activité économique**

### **A. L'influence microéconomique**

Seuls les ménages et les entreprises sont visés sur le plan microéconomique. L'assurance constitue pour le responsable du ménage comme pour le chef d'entreprise, un facteur de réduction d'incertitude.

L'assurance au plan financier réduit la variabilité de la richesse de l'assuré. Supposons un individu disposant d'un bien évalué à 50 millions. Sans assurance, sa fortune varie entre 0 et 50 millions. Par contre s'il est couvert par un contrat d'assurance assorti de franchise fixée par exemple à 500.000, sa richesse variera entre 49.500.000 et 50 millions. Le transfert du risque de l'assuré vers le patrimoine de l'assureur évite au chef de famille et au chef d'entreprise, la constitution des réserves de précaution, une sorte d'auto-assurance nécessaire pour maintenir la pérennité de l'activité économique dont ils ont la charge.

Le refus d'assurance entraîne comme contrainte la disponibilité permanente desdites réserves dont le montant est difficile à constituer. En effet, dans une crise de liquidité, ces réserves de précaution ne pourraient jouer pleinement son rôle. La disponibilité étant un frein aux investissements, et encourage la thésaurisation, l'on est bien loin de tirer profit, au plan macroéconomique, de ce comportement observé chez certains agents économiques.

Il convient aussi de souligner que les garanties proposées par l'assurance facilitent

l'octroi de crédit par les banques, établissements financiers dont les institutions de micro finances (l'assurance vie, l'assurance caution<sup>8</sup>...). L'assurance est un facteur de relance de la productivité dans la mesure où le paiement des indemnités accélère, souvent, le redémarrage de la production après la survenance d'un sinistre. La reprise de la production après les explosions de « *la béninoise* », actuelle Société Béninoise de Brasseries (SOBEBRA), l'usine Lesieur au Sénégal, la raffinerie de Port-Gentil,... est une illustration.

Nous pouvons sans risque affirmer que l'absence d'assurance conduirait aussi bien le chef de famille que le chef d'entreprise à une incertitude financière préjudiciable qui entraînerait pour le premier une diminution de la propension à constituer un patrimoine et pour le second, une diminution de l'esprit d'entreprise, toutes choses qui auraient des répercussions sur l'activité économique globale.

Au total, l'assurance permet à l'agent économique de mieux s'organiser sans entraver le bon déroulement de l'activité économique en général.

---

<sup>8</sup> L'assurance caution commercialisée par l'Africaine des Assurances (première société IARD agréée au Bénin après le monopole d'Etat) donne l'accès aux crédits et aux investissements pour accroître la production nationale. Par ce produit, cette société couvre déjà plus de 3 milliards de FCFA de crédit, en quelques mois d'exploitation

## **B. L'influence macroéconomique : contribution de l'assurance à l'économie nationale**

On distingue trois niveaux :

**-La Production Intérieure Brute** : l'assurance contribue à la formation du revenu national en dégagant une valeur ajoutée. La production intérieure brute d'un pays est la somme des valeurs ajoutées de l'ensemble des agents économiques y exerçant. La valeur ajoutée ne se mesure pas en terme de chiffre d'affaires, mais en terme de différence entre ce dernier et le total des achats de biens et services intermédiaires. La valeur ajoutée des assurances est donnée par la formule ci-après :

$$\begin{aligned} \text{Valeur ajoutée (VA)} &= \text{Primes encaissées} \\ &+ \text{Produits financiers} \\ &- \text{Règlements effectués} \\ &- \text{Variation des provisions techniques} \\ &- \text{Achats de biens et services intermédiaires} \end{aligned}$$

Selon le Rapport sur le Secteur des Assurances du marché béninois, le Produit Intérieur Brut (PIB) au prix du marché, exercice 2004, se chiffre à 2.144,7 milliards<sup>9</sup> de FCFA et la contribution des assurances au PIB tourne autour de 0.86% au titre du même exercice.

**-La réassurance** : en recourant à la réassurance, l'activité de l'assurance peut donner lieu à un certain nombre de transactions internationales. Une économie compétitive doit s'employer à maintenir excédentaire sa balance des paiements. Il faudrait que cette économie stimule des transactions qui fassent entrer plus de devises qu'elles n'en exportent. La réassurance permet, en cas de sinistre, de

---

<sup>9</sup> RSA 2004, Direction des Assurances page 12.

mobiliser rapidement des devises étrangères nécessaires pour remplacer un avion ou pour reconstruire une usine, ce que, bien souvent, les ressources locales ne permettraient pas.

**-Les placements** : de par sa spécificité, l'assurance favorise l'accumulation d'une masse importante de sommes d'argent par le truchement des engagements règlementés qui sont évalués au titre de l'exercice sous revue à 35.828,06 millions de FCFA. Les seules provisions techniques atteignent 34.952,6 millions de FCFA<sup>10</sup>. Ces provisions techniques résultent de l'inversion du cycle de production en assurance et du décalage entre les encaissements des primes et le paiement effectif des prestations. Lesdites provisions n'étant pas des encaisses oisives, elles viennent alimenter l'offre de fonds investissable et constituent des placements financiers répondant à des normes prudentielles de choix et de dispersion<sup>11</sup>. L'assureur utilise l'offre de fonds prêtable pour acquérir des créances sur les agents à déficit de financement à travers le marché financier. Sur le marché béninois, les placements sont estimés au titre de l'exercice sous revue à 39.090,35 millions de FCFA soit un taux de couverture de 109,11% conformément au tableau ci-dessous.

---

<sup>10</sup> Op.cit

<sup>11</sup> Article 335 et suivants du code CIMA régissant les placements.

**Tableau 1 : Détails des placements du marché béninois d'assurance en 2004**

Nature des placements	Montants en millions de FCFA	%
Obligations	10.905,03	27,90
Actions	5.846,89	14,96
Droits réels immobiliers	5.556,03	14,21
Prêts	608,76	1,56
Banques	13.338,55	34,12
Autres	2.835,07	7,25
Total	39.090,35	100

Source : RSA-2004 de la Direction des Assurances

Les difficultés d'accès à la bourse mettent les placements bancaires c'est-à-dire les dépôts à terme en première ligne. Il convient de redynamiser le marché financier pour une meilleure diversification des placements. Mais rien ne pourra être bâti dans un environnement incertain.

## **Paragraphe 2 : La situation financière des sociétés d'assurance du Bénin**

### **A. Le contexte économique**

Au Bénin, le taux de croissance a été de 3,4% en 2004 contre 3,9% un an plus tôt. La croissance de 5% retrouvée depuis le début des années 1990 connaît un essoufflement. Les taux de croissance économique mondiale et sous-régionale s'établissaient respectivement à 5,1% et 2,8%. La configuration de l'économie béninoise révèle une prédominance des secteurs tertiaire (35,4%) et primaire (32,3%) à côté d'un faible développement du tissu industriel (13,3%).

Le taux de pénétration tourne, en moyenne, autour de 0,86%. La densité de l'assurance était de 2.742 FCFA par tête et de 5.335 FCFA pour la Côte d'Ivoire.

Quant à l'Afrique du Sud, elle connaît les plus fortes moyennes en Afrique soient 583,94 dollar US de densité par tête et 15,88% pour le taux de pénétration.

Le poids de l'assurance dans le couple « banque et assurance » est de 47,06% contre 2,45% dans le secteur tertiaire.

Ces résultats sont réalisés dans un environnement peu inflationniste. En effet, le taux d'inflation annuel était de 0,9% contre 1,5% en 2003.

## **B. Les indicateurs de performances**

Les tableaux suivants montrent en million de FCFA l'évolution de la couverture des engagements réglementés et la solvabilité des sociétés d'assurance exerçant sur le marché béninois des assurances.

**Tableau 2 : Situation de la couverture des engagements réglementés du marché**

<b>Années</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
<b>Engagements réglementés</b>	12 761,75	17 331,24	21 991,76	29 971,17	32 837,23	35 828,06
<b>Placements</b>	9 849,89	16 345,23	23 050,50	31 218,77	35 520,23	39 090,35
<b>Taux de couverture (%)</b>	77,18	94,31	104,81	104,16	108,17	109,11

*Source : Réalisé par nous à partir des rapports de la Direction des Assurances*

Avant 1999, les actifs du marché ne couvraient pas totalement les engagements pris par les sociétés d'assurance. Mais à partir de 2001, la tendance s'est inversée et le marché a connu un dégagement de 9,11% en 2004.

**Tableau 3 : Situation de la solvabilité globale du marché**

<b>Années</b>	<b>Montant minimum réglementaire</b>	<b>Marge disponible</b>	<b>Taux de couverture en %</b>
<b>2001</b>	2814,78	4030,89	143,20
<b>2002</b>	1498,23	5264,08	351,35
<b>2003</b>	3011,07	5757,45	191,21
<b>2004</b>	3330,87	6747,58	202,58

*Source : Base RSA réalisé par la Direction des Assurances*

Le marché enregistre, depuis des années, des résultats satisfaisants. En 2004, les sociétés d'assurance toutes catégories comprises, avaient réalisé 1.280,44 millions de FCFA de bénéfice dont 1.137,40 millions pour la branche non vie.

Tous les indicateurs de performances sont favorables pour le marché qui rassure les investissements et qui réalise la satisfaction des actionnaires des compagnies d'assurance.

Après cette brève illustration de l'importance de l'assurance, il convient de souligner l'apport des partenaires techniques des assureurs dans l'industrie des assurances.

---

## **Chapitre II- Les partenaires techniques des assureurs**

---

Certes le recours aux techniques de division de risques est une nécessité pour l'assureur (section I), mais il n'en demeure pas moins qu'elles comportent des inconvénients notamment, la dégradation de l'offre de fonds prêtable (section II) et constituent paradoxalement un frein à la mobilisation de ressources susceptibles de financer l'économie nationale.

### **Section I- Les techniques de division des risques**

L'activité de l'assurance peut être comparée à celle d'une entreprise industrielle ou de bâtiment qui fait appel à des compétences extérieures pour mieux exécuter ses propres engagements. Deux techniques traditionnelles, encore d'actualité, sont utilisées : la coassurance (paragraphe 1) sera comprise comme une technique qui transfère et la responsabilité financière et la responsabilité juridique ; la seconde technique de division de risques est la réassurance (paragraphe 2) qui transfère seulement la responsabilité financière étant donné que la réassurance ne crée pas de lien direct entre le réassureur et l'assuré.

#### **Paragraphe 1 : La coassurance**

Encore appelée technique de division horizontale du risque, la coassurance est la division proportionnelle d'un même risque entre plusieurs assureurs appelés co-assureurs. Chacun d'eux s'engage pour un certain pourcentage du risque en fonction de son propre plein de souscription, reçoit le même pourcentage de la cotisation totale payée par l'assuré et, en cas de sinistre total ou partiel sera tenu au

même pourcentage des prestations dues<sup>12</sup>. Il peut s'agir d'un risque mettant en rapport des assureurs au plan local ou des assureurs établis dans des territoires de différents Etats.

### **A. La coassurance interne**

Il est désigné sous ce vocable, la coassurance qui réunit deux ou plusieurs compagnies d'assurance d'un même pays. Ce genre de division de risques est le plus répandu et le plus usité. Dans la majorité des cas, un seul contrat est établi avec une seule quittance. Une annexe du contrat décline la liste de tous les co-assureurs et le pourcentage accepté par chacun d'eux sur les risques en charge. Chaque co-assureur n'est engagé qu'à proportion de la part qu'il a acceptée sans solidarité entre lui et ses co-assureurs. Dans la pratique, un assureur est désigné comme apériteur ou chef de file. A ce titre, il est chargé de négocier les conditions du contrat avec l'assuré ou son courtier, émet le contrat dont il adresse copie à chaque partie, encaisse la prime totale et la répartit entre les membres du consortium suivant le pourcentage accepté par chacun d'eux. En principe, Il liquide les sinistres et encaisse la participation de chaque co-assureur avant de régler les prestations dues à l'assuré.

La coassurance se pratique pour la couverture des grands risques dont les valeurs assurées sont si élevées qu'il n'est pas prudent ou possible qu'une seule compagnie puisse en supporter l'engagement. Ce sont, en général, les risques industriels ou les risques spéciaux dont la sinistralité est mal connue.

La coassurance est favorable au maintien de tarifs raisonnables. Un assureur hésitera à fixer un taux de prime trop bas s'il sait que ce taux sera connu de tous les

---

<sup>12</sup> Manuel international des assurances 2<sup>e</sup> édition page 206.

co-assureurs alors que s'il est seul en risque, il arrive qu'il s'autorise des imprudences.

Soulignons, enfin, que la coassurance nécessite l'accord de l'assuré sur les compagnies participantes de sorte que la défaillance de l'une ou de quelques unes ne lie pas les autres membres du consortium.

### **B. La coassurance communautaire**

Comme définie plus haut, la coassurance communautaire met en rapport les assureurs établis dans des territoires de différents Etats. Elle est effective sur le marché européen. Dans la zone CIMA, un projet de règlement portant mise en place d'une coassurance communautaire dans les Etats membres de ladite zone est en cours. Nous y reviendrons dans le dernier chapitre du présent document.

La capacité des assureurs n'étant extensible à l'infini, ces derniers recherchent d'autres pourvoyeurs de capacités que sont les réassureurs.

### **Paragraphe 2 : Le marché de la réassurance**

Compte tenu des limites de la coassurance par rapport à la satisfaction totale des besoins de couverture des grands risques, il existe une alternative de répartition des risques qui peut se faire sur le plan vertical : C'est la réassurance, qui intervient à un deuxième stade et se réalise par un accord entre l'assureur direct et un ou plusieurs réassureurs. Par conséquent, l'assuré n'est pas partie prenante à la convention.

Le marché mondial de la réassurance représente un chiffre d'affaires d'environ 135

milliards d'euros<sup>13</sup>, dont 80% en assurance de dommages. Les trois quarts des primes cédées aux réassureurs le sont sur le marché international.

La réassurance est une opération par laquelle, l'assureur, seul responsable vis-à-vis de ses assurés, se garantit à son tour auprès d'un ou plusieurs réassureurs pour une partie plus ou moins importante de ses risques. Elle a trois finalités essentielles que nous décrivons très brièvement.

-Elle autorise les assureurs à accroître leur capacité disponible c'est-à-dire le montant maximum qu'ils peuvent assumer en premier rang au titre d'un sinistre ou d'une catégorie de sinistres en leur permettant de souscrire des risques plus nombreux, ou plus lourds, sans augmenter d'autant leurs frais généraux. Sans la réassurance, les assureurs ne pourraient accepter des risques qui dépasseraient leur plein de conservation<sup>14</sup>. Cette grandeur varie suivant les branches et la gravité des risques. La boutade d'un réassureur américain illustre bien cette idée. « *Il ne faut pas confondre la capacité d'un individu à absorber un certain volume d'eau par rapport à sa capacité à absorber le même volume de whisky* ». La fixation du plein de rétention incombe à la Direction Générale des compagnies d'assurance. Elle tient compte de plusieurs facteurs à savoir les fonds propres, la politique de souscription, le niveau d'encaissement et bien sûr le profil du portefeuille. C'est le professeur R. L. CARTER qui a établi une relation entre la rétention par risque et le volume de primes dans les compagnies pour le risque incendie<sup>15</sup>.

$$\text{Log } Y = \frac{1}{2} \text{Log } 1000X.$$

X et Y étant respectivement le volume de primes et la rétention par risque.

---

<sup>13</sup> Cf. rapport sur le marché français des assurances, exercice 2004, page 34.

<sup>14</sup> Somme maximale que l'assureur peut conserver sur un risque de telle sorte que sa probabilité de ruine reste faible.

<sup>15</sup> Cours de réassurance du Centre de Hautes Etudes en Assurance, 1972.

Ainsi, lorsque le volume de prime double, la rétention est multipliée par 1,4.

-Elle apporte à l'assureur direct une plus grande stabilité de résultat, lorsque des sinistres anormaux et importants se produisent. Par exemple, un ouragan, un tremblement de terre peuvent déséquilibrer gravement les comptes de celui-ci ; la réassurance permet de limiter sérieusement les déséquilibres de ce type.

-Elle met à la disposition de l'assureur des liquidités importantes en cas de sinistralité grave, lui permettant ainsi de gérer ses actifs de façon plus sûre et rentable.

Comme l'assurance, la réassurance a son marché où se rencontrent l'offre et la demande.

#### **A. L'offre de réassurance**

L'offre de réassurance provient de l'Amérique du Nord, de l'Europe en particulier l'Allemagne et la Suisse et de quelques îles. Les principaux réassureurs mondialement connus sont : la Swiss Ré dont le siège est à Zurich (1863) ; la Munich Ré en Allemagne (1880) ; la General Ré aux Etats-Unis (1921) et le groupe allemand Hannover Re. La Société Commerciale de Réassurance (SCOR) est en France, depuis 1969, le premier réassureur français dont l'actionnaire principal est l'assureur GROUPAMA pour environ 20%. A l'origine, la SCOR a été constituée pour gérer le portefeuille de réassurances conventionnelles de la Caisse Centrale de Réassurance (CCR).

Les sociétés mutuelles de réassurance ne sont pas courantes. Elles sont régies par les dispositions de l'article 330-40 du code CIMA.

Remarquons toutefois que des sociétés d'assurance pratiquent en plus de leurs activités, des opérations de réassurance. Si nous remontons à l'histoire, elles sont les premières à pratiquer la réassurance. Mais l'évolution économique, le développement du commerce et de l'industrie entraînèrent un accroissement rapide et soutenu du montant des couvertures à accorder. Alors se réassurer auprès d'une société d'assurance représentait pour la cédante, des inconvénients commerciaux similaires à ceux de la coassurance.

Dès lors, les conditions favorables se trouvaient donc réunies pour la création de sociétés ne pratiquant que des opérations de réassurance, ce que l'on appelle les réassureurs professionnels.

Une troisième catégorie d'offre résulte des captives qui sont des sociétés de gestion de risques créées par une ou plusieurs entreprises industrielles ou commerciales qui en sont les seules assurées ou réassurées pour limiter la sortie des fonds (primes) au profit des tiers. On les retrouve dans les paradis fiscaux (Caraïbes, Bermudes<sup>16</sup>...). Il faut mentionner, enfin, les Lloyd's de Londres et les Pools de réassurance.

---

<sup>16</sup> 150 petites îles situées à l'est des côtes américaines dans l'Océan Atlantique formant un territoire dépendant du Royaume Uni ; 53km<sup>2</sup> ; 59.300 habitants ; capitale : Hamilton.

## **B. La demande de réassurance**

Il faut d'abord souligner que la demande de réassurance émane des assureurs. De même la demande peut provenir des réassureurs ayant atteint leur plein de souscription. On parle alors de retrocession. Aux termes du rapport sur le secteur français des assurances, les principaux demandeurs de réassurance sont les pays industrialisés : l'Amérique du Nord constitue plus de la moitié de la demande, puis vient l'Europe. Il faut ajouter que les pays sous-développés notamment ceux de l'Afrique subsaharienne font aussi des placements à l'étranger.

De même que les assureurs, les réassureurs utilisent des intermédiaires. Le courtage britannique est particulièrement actif dans ce domaine. Les courtiers de réassurance sont des mandataires des compagnies d'assurance, et leur rôle est de placer les risques acceptés par ces dernières si celles-ci n'ont pas le temps ou les relations nécessaires pour le faire.

Signalons enfin que le marché de la réassurance est devenu assez concentré depuis le début des années 2000 : les cinq premiers réassureurs totalisent près de la moitié des affaires mondiales.

Après ce sommaire sur la réassurance, il convient d'analyser l'impact de la réassurance sur le transfert des capitaux.

### **Section II- La dégradation de l'offre de fonds investissable : la réassurance, source de transfert de capitaux**

Le choix et la nature des couvertures peuvent avoir un impact considérable sur la rentabilité et la solvabilité des cédantes. Pour un assureur, le choix de son plan de réassurance fait partie intégrante de sa stratégie : un plan de réassurance mal

adapté, peu efficace nuirait à son développement et lui coûterait cher. Le plan de réassurance doit pouvoir équilibrer les comptes techniques, par branche, et contrôler l'exposition du portefeuille à la faillite. C'est pourquoi, il s'avère nécessaire de décrire le mécanisme de cessions abusives (paragraphe 1) et d'analyser les autres formes de transfert des capitaux (paragraphe 2).

## **Paragraphe 1 : Les cessions abusives**

### **A. Les traités inadéquats**

Le traité de réassurance est une forme de couverture globale que les cédantes achètent, directement ou par l'intermédiaire d'un courtier de réassurance, pour protéger tout ou partie de leur portefeuille dans une branche donnée. Tous les contrats couverts par un traité sont automatiquement protégés, sans qu'il soit besoin d'autorisation, au cas par cas, du réassureur. Le traité énonce les conditions de cession, les clauses particulières ainsi que des clauses générales. Ce document contractuel est établi en double exemplaire et doit porter la signature de l'assureur direct et celui du réassureur dont la part est mentionnée en annexe. Chaque partie en conserve un exemplaire.

On distingue trois formules de convention en réassurance :

**-La réassurance obligatoire** qui se fait sur la base de traité : la cédante s'oblige à céder au réassureur qui s'oblige à accepter tous les risques visés par le traité de réassurance durant sa période de couverture.

**-La réassurance facultative** : elle est appliquée essentiellement pour les grands risques industriels et les grands ouvrages d'équipement. Le réassureur propose une couverture spécifique pour chaque risque pris individuellement.

**-La réassurance facultative obligatoire** : elle se fait aussi sur la base de traité. La cédante a la faculté de céder au réassureur qui s'oblige à accepter, tous les risques entrant dans le champ d'application dudit traité de réassurance.

On distingue deux catégories de traité : les traités proportionnels et les traités non proportionnels<sup>17</sup>.

Dans **les traités proportionnels**, le réassureur est concerné pour une certaine quote-part de toutes les affaires réalisées par l'assureur dans une branche déterminée. Ces traités sont obligatoires pour les deux contractants et le réassureur doit accepter de couvrir l'ensemble du portefeuille de l'assureur.

Par contre, dans **les traités non proportionnels**, le réassureur prend en charge les sinistres au-dessus d'un certain plafond. Le sort du réassureur est donc différent de celui de l'assureur.

La réassurance joue pleinement son rôle de protecteur du portefeuille des assureurs lorsque le plan de réassurance<sup>18</sup> et surtout le plein de rétention répondent aux réalités techniques de la cédante tels que la taille des risques souscrits, le nombre de polices souscrites, la dispersion géographique, (...). Autrement, elle crée un préjudice aux sociétés d'assurance et plus loin, à l'économie des pays sur le territoire duquel la demande de couverture est sollicitée.

Par exemple, l'inexistence d'une statistique rigoureuse ne permet pas de déterminer correctement le profil du portefeuille. Dans cette hypothèse, l'Assureur essaie de prendre le plus faible engagement possible.

Les traités inadéquats sont des traités qui sont loin de satisfaire la demande des

---

<sup>17</sup> Voir Annexe 1

<sup>18</sup> Le plan ou programme de réassurance est l'ensemble des traités conclus par un assureur pour protéger son portefeuille.

cédantes. Il en est ainsi dans les cas suivants :

Lorsqu'au lieu d'un traité en quote-part, le réassureur propose une couverture en excédent de plein et vice versa ; au lieu de mettre en place un traité proportionnel, la cédante conclut un traité non proportionnel et réciproquement. Il y a également inadéquation du traité, lorsque le plein de conservation est insignifiant. Il en est de même, lorsque la priorité<sup>19</sup> ou franchise est très importante en réassurance non proportionnelle.

Il est encore possible d'admettre ces cas de figure pour les premiers exercices sociaux en raison du défaut d'expérience en début d'activités. Mais dès que la cédante maîtrise son portefeuille, elle doit pouvoir conclure des traités bien adaptés à son portefeuille.

Au Bénin, par exemple, sur six exercices, les résultats de réassurance ont été bons pour les réassureurs.

Le tableau ci-après donne les résultats en millions de FCFA enregistrés de 1999 à 2004.

**Tableau 4 : Présentation des résultats de réassurance de 1999 à 2004**

Années	Primes cédées	Sinistres cédés	Solde
1999	1301,62	769,97	531,65
2000	1110,72	700,43	410,29
2001	1512,27	581,19	931,08
2002	3006,23	4750,82	-1744,59
2003	2332,11	1476,36	855,75
2004	2280,74	986,17	1294,57
<b>TOTAL du Marché</b>	11543,69	9264,94	2278,75

*Source : Base rapports du marché réalisés par ASA-Bénin*

<sup>19</sup> La priorité est la charge que la cédante doit supporter prioritairement dans un sinistre avant l'intervention plafonnée du réassureur en traité non proportionnel.

En effet, les primes cédées aux réassureurs sur cette période s'élevaient à 11.543 millions de FCFA et les sinistres cédés à 9.264, 94 millions de FCFA. Il en résulte un solde provisoire, brut de commission, de 2.278,75 millions de FCFA en faveur des réassureurs.

C'est aussi le cas d'une société gabonaise qui cède plus de 66% de ses affaires soit 11.891.081.452 de FCFA sur un volume total de primes de 18.033.708.885 de FCFA.

Ces exemples montrent bien que la réassurance n'est pas toujours d'un apport positif dans la balance commerciale. Les cessions s'analysent comme des sorties de devises en défaveur de l'économie nationale.

### **B. La réassurance des filiales étrangères**

Les groupes de sociétés d'assurance contrôlent, depuis leur siège les programmes de réassurance. Très souvent, toutes les filiales des groupes étrangers exécutent le plan élaboré par les services du siège. Même si l'option de rapatriement de capitaux ne prévaut pas sur celle de la technique, il est fort à parier que le programme de réassurance conçu par ces réassureurs non professionnels, favorise le transfert de capitaux vers l'étranger. Cette pratique met en évidence la violation des dispositions, du code CIMA, qui prescrivent le principe de localisation des placements. L'article 335 du code CIMA portant sur la couverture, la localisation et la congruence dispose que : « Les engagements réglementés tels que définis à l'article 334 doivent, à toute époque, être représentés par des actifs équivalents, placés et localisés sur le territoire de l'Etat membre sur lequel les risques ont été souscrits. Toutefois, dans une quotité maximale de 50% des actifs représentatifs des engagements règlementés, les actifs placés et localisés dans d'autres Etats membres

de la CIMA sont admis ».

Les traités mis en place par les sièges des groupes de sociétés dégagent, la plus part du temps, un solde créditeur au profit de leur siège. Pour mémoire, les compagnies d'assurance, de par la réassurance active (acceptation), sont des réassureurs. De ce point de vue, à partir de la réassurance, on peut exporter les primes qui pourraient servir au développement des pays du tiers monde émetteurs desdites primes.

Cependant, et paradoxalement, les réassureurs mondiaux refusent, de plus en plus, ces genres de cessions aux assureurs africains qu'ils accompagnent. Or, les cessions intra-groupes permettraient d'accroître la rétention au plan régional.

Somme toute, la réassurance paraît une source de transferts de capitaux et partant, un moyen de réduction de l'épargne prêle.

### **C. Les cessions facultatives**

S'il y a un mode de cession qui empêche la mobilisation de fonds et qui prive les pays à économie dominée des capitaux à investir, c'est bien la réassurance facultative. L'article 335 du code CIMA pose le principe de la représentation des engagements règlementés et l'article 334 du même instrument juridique précise que les provisions techniques sont calculées brutes de réassurance. Il s'ensuit que l'obligation de représentation des provisions techniques incombe aux seules compagnies d'assurance. Cependant, dans la pratique, les assureurs sont soutenus par les réassureurs dans l'exécution de cette obligation. Ces derniers, en effet, constituent des dépôts en contrepartie de leurs engagements auprès des cédantes. Or, dans le cadre des cessions facultatives, le marché international de réassurance tient pour pratique, la non représentation des engagements par lesdits réassureurs.

Dans cette situation, la plus grande part de la prime revient au réassureur qui l'encaisse et ne matérialise sa couverture que soit par des lettres de crédit bancaires soit par le nantissement. Ce défaut de participation des cessionnaires à la représentation des engagements pose d'autres problèmes notamment la couverture des engagements règlementés et la solvabilité. Certains cherchent à corriger cet inconvénient<sup>20</sup>.

Certes, la réassurance contribue à augmenter la capacité de souscription des assureurs, mais, il n'en reste pas moins qu'il faut garder le sens de la mesure et éviter toute cession abusive vers les réassureurs étranger.

Il y a lieu d'analyser, à présent, les autres formes de sorties des capitaux.

---

<sup>20</sup> Le Venezuela retient au moins 40% des primes cédées en facultatives à titre de provision. Les Etats-Unis obligent les réassureurs étrangers à justifier de dépôts de garantie constitués dans le pays ou de cautions bancaires locales à hauteur de leurs engagements techniques.

## **Paragraphe 2 : Les autres formes de transfert des primes de la zone CIMA**

Il sera analysé, successivement, les modalités particulières de transfert de primes comme les conséquences de l'inobservation des dispositions de l'article 308 du code CIMA portant sur l'assurance directe à l'étranger et l'action des institutions de Bretton Woods et l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

### **A. L'assurance directe à l'étranger**

Le code CIMA, en son article 308, proscrit, sauf dérogation expresse du Ministre en charge des assurances, la délocalisation des risques. L'alinéa 2 du même article n'autorise les cessions en réassurance qu'à hauteur de 75% du montant des risques cités ci-dessus. Toutefois, le même article établit une réserve en ce qui concerne les risques portant sur les corps de véhicule ferroviaires, les corps de véhicules aériens, les corps de véhicules maritimes, lacustres, fluviaux et les risques de responsabilités concernant les mêmes moyens. C'est dire que ces risques peuvent connaître des cessions au-delà de 75% à cause de leur importance en capitaux.

Or, dans la pratique, le contournement de cette exigence est, de plus en plus, courant. Il est arrivé, en effet, que des risques ne relevant pas de la catégorie précitée connaissent des cessions au-delà du seuil prévu.

Ce sont des situations à prévenir et seules les autorités de contrôle pourront y remédier grâce à la collaboration des assureurs locaux qui doivent se montrer plus accrocheurs. Toutefois, il y a lieu de se demander comment les services de contrôle arriveront à endiguer l'assurance directe à l'étranger en ce qui concerne les assurances non obligatoires telles que la multirisque habitation et surtout les assurances de personnes souscrites, en particulier, par de nombreux coopérants qui séjournent dans les pays en voie de développement. De par leur caractère facultatif,

l'assurance de ces risques échappe au contrôle et favorise le transfert des capitaux vers l'étranger.

### **B. Les captives et l'institution des assurances au voyage**

Les captives, avions-nous souligné dans l'offre de réassurance, sont des sociétés d'assurance ou de réassurance créées par une ou plusieurs entreprises industrielles ou commerciales, qui en sont les seuls assurés ou réassurés. Elles sont chargées de couvrir exclusivement les risques du groupe industriel répartis sur plusieurs unités de production dispersées géographiquement et d'exercer une compensation entre eux. Cela se traduit par une perte d'aliments pour les compagnies d'assurance qui comptent les filiales du groupe industriel concerné parmi leurs clients. Le mécanisme de fonctionnement des captives passe par le procédé du « fronting ». Le contrat est ainsi souscrit auprès d'une entreprise d'assurance agréée jouant le rôle de « boîte aux lettres » au profit des captives.

Quant à l'assurance au voyage résultant d'une décision de l'Union Européenne du 22 décembre 2003 et exigée à tous les voyageurs qui sollicitent un visa d'entrée dans l'espace Schengen, elle est source de transferts de capitaux vers cette zone dans la mesure où l'assurance, même souscrite dans les pays africains auprès de sociétés d'assurance de dommages est gérée par les sociétés d'assistance basées en Europe et dans les pays riches, en général. Il s'ensuit que la majeure partie de la prime y afférente leur soit acheminée.

On n'ignore pas le rôle joué par ce genre d'assurance, mais à notre sens, son caractère obligatoire paraît excessif.

### **C. L'action des institutions de Bretton Woods**

Les institutions de Bretton Woods jouent un rôle de contre pouvoir dans l'accumulation de capitaux au plan local. Cela s'observe beaucoup dans l'assurance maritime. A l'occasion des financements (aides au développement) que la Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International (FMI) accordent aux pays sous développés, ces institutions ont tendance à imposer à ces Etats la suppression de la domiciliation de l'assurance maritime. En Côte d'Ivoire , à la faveur d'une politique d'aide au développement, la Banque Mondiale a pu arracher, en 1997, aux autorités ivoiriennes l'abrogation de la domiciliation<sup>21</sup> de l'assurance transport alors que cette assurance avait été rendue obligatoire dans l'ensemble des pays de la FANAF au début des années 1970 à la suite d'une recommandation de la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement. Dès lors, les importateurs peuvent souscrire, auprès des assureurs européens, leur assurance maritime et transports avant l'expédition maritime. Les ventes se font par conséquent sous l'incoterm « Coût Assurance et Fret » (CAF). Le maintien de l'obligation d'assurance est pratiquement sans effet.

Selon une étude réalisée par l'association des assureurs ivoiriens, cette nouvelle mesure fait perdre chaque année plus d'une quinzaine de milliards à l'économie nationale<sup>22</sup>.

Somme toute, plusieurs raisons expliquent le mouvement des capitaux des pays sous-développés vers l'étranger. Une fois les sources de dérive identifiées, nous pouvons à présent proposer des solutions pour l'amélioration de la rétention locale et régionale au sens de l'article 1-2° du traité instituant une organisation intégrée de

---

<sup>21</sup> Ordonnance n° 97.444 du 06 août 1997 abrogeant l'obligation de domiciliation de l'assurance auprès des sociétés d'assurances installées en Côte d'Ivoire.

<sup>22</sup> Cf. Assureur Africain n°52 mars 2004 page 3.

l'industrie des assurances dans les Etats Africains.

---

## **DEUXIEME PARTIE : L'AMELIORATION DE LA RETENTION DES COTISATIONS D'ASSURANCE**

---

L'article 1-2° du traité CIMA dispose qu'il faut : « Encourager, en vue d'accroître la rétention au plan national et régional, la mise en place de facilités permettant aux organismes d'assurances et / ou de réassurance opérant dans leur pays, d'effectuer des échanges d'affaires par des techniques adéquates, notamment par la souscription et la gestion des grands risques dépassant la capacité de conservation d'un marché ».

Cette préoccupation des hautes autorités de la CIMA est d'actualité et s'inscrit en droite ligne de l'objectif assigné à l'organisation dès sa création. Devant le faible développement des échanges d'affaires entre les compagnies par le biais de la coassurance, des efforts doivent être déployés pour accroître la rétention au plan local (chapitre 1) et au plan communautaire (chapitre 2) afin d'atténuer les transferts de devises par le recours systématique à la réassurance sans épuisement des possibilités nationales.

---

## **Chapitre I : Les stratégies de rétention au plan local**

---

Les économies des pays du Sud sont surtout caractérisées par une faiblesse de l'épargne et une pénurie de capitaux. En effet, sortis de la colonisation, depuis les indépendances, avec une économie de subsistance, ces pays ont besoin de certaines mesures incitatives pour développer le tissu basique de leur économie nationale.

L'épargne constituée dans ces pays est attirée par la plus grande sécurité offerte par les banques occidentales. Ainsi, près de la moitié de l'épargne des pays sous-développés profite aux pays industrialisés. Cet état de choses ne permet pas d'accélérer le processus de développement économique des pays pauvres, afin de réduire la pauvreté et les inégalités sociales. Il s'avère nécessaire d'inverser la situation. A cet effet, il faudrait augmenter les ressources au plan national afin de favoriser les investissements créateurs de richesses nouvelles.

L'assurance constitue, de ce point de vue, une solution. Pour y arriver, nous proposons la création de nouvelles capacités (section I) puis le renforcement des structures financières des sociétés d'assurance (section II).

### **Section I- La création de nouvelles capacités**

Pour porter ses fruits, la création de nouvelles capacités doit s'accompagner d'une franche collaboration des assureurs locaux par le biais des échanges d'affaires (paragraphe 1). Il faudra aussi créer des caisses de réassurance (paragraphe 2) qui absorberaient les dépassements de capacités des cédantes. La CNUCED a pris, à plusieurs reprises, des résolutions incitant les pays en voie de développement à fortifier leurs marchés nationaux d'assurance, notamment par la création d'institutions de réassurance régionales privées ou étatiques.

## **Paragraphe 1 : L'expansion des marchés nationaux**

Le développement de l'industrie des assurances pourra se faire par l'ouverture totale des marchés d'assurance à de nouveaux concurrents et par la nécessité de surveiller et de contrôler, de façon efficiente, la bonne application du principe de localisation des risques. Le Madagascar et le Swaziland évoluent encore dans un contexte de monopole.

### **A. L'ouverture du marché à la concurrence**

La liberté du commerce et d'industrie doit être d'application totale, sauf cas de distribution intégrée avec clause d'exclusivité. Le libéralisme économique restreint l'intervention de l'Etat dans la vie économique et promeut l'égalité d'accès des citoyens au commerce et à l'industrie. Tout un secteur ne saurait constituer la chasse gardée d'une minorité.

Les avantages découlant du libéralisme économique sont nombreux.

D'abord, l'esprit de compétitivité entre opérateurs économiques qui se traduit par le développement du professionnalisme et la pratique de la vérité des prix. Par exemple, le rapport Qualité/Prix est un critère déterminant d'adjudication des marchés, lorsque plusieurs entreprises sont consultées dans une économie de marché. La compétition pourra aussi provoquer la croissance de la production.

En outre, l'économie de marché engendre des idées novatrices et les assureurs, faisant preuve de créativité, commencent par mettre au point de nouveaux produits pour répondre à des risques nouveaux.

S'agissant du Bénin, le libéralisme a rendu d'importants services à l'industrie des assurances. En effet, du monopole à l'ouverture, en moins d'une décennie, le chiffre d'affaires du marché a doublé grâce à la compétition que les compagnies se

livrent.

L'évolution du chiffre d'affaires total du marché se présente comme suit :

**Tableau 5 : Chiffre d'affaires sur une période de sept (07) ans**

Libellés	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Chiffre d'affaires total du marché (en million de FCFA)</b>	10.722,99	11.435,28	11.572,75	16.762,13	17.922,75	18.532,16	20.093,90
<b>Progression (%) par rapport à l'exercice 1999</b>		6,64	7,92	56,32	67,14	72,83	87,39

*Source : Base rapport du marché des assurances réalisé par ASA-Bénin*

Le doublement des primes s'est presque produit alors que les taux de primes payées, en particulier, dans les grands risques, ont fortement baissé. La fin du monopole a donc été profitable aux assurés.

Il est admis dans le cours d'économie des assurances qu'il n'y a pas d'économie d'échelle significative en assurance, c'est-à-dire que le coût de revient unitaire ne diminue pas forcément lorsque la production est importante et les coûts variables de production sont plus faibles que les coûts fixes. A cet effet, à part le désordre que cela pourrait engendrer sur les marchés, l'existence d'un plus grand nombre d'entreprises d'assurances et/ou de grande taille, ne saurait constituer un handicap à l'entrée d'autres.

Par ailleurs, les sociétés d'assurance, se distinguent des autres institutions financières du simple fait que les assureurs constituent, pour des raisons techniques, une communauté de solidarité. En principe, de par les contraintes techniques telle

que la capacité de souscription, les sociétés d'assurance devraient normalement coopérer afin d'échanger des affaires, même si elles opèrent dans un contexte concurrentiel. Cette coopération ne peut se réaliser que dans un marché libéralisé à travers la coassurance, un mécanisme qui permet de diviser les risques même les plus dangereux et ceux mal connus, de nature à les rendre plus prenables sur le marché national.

Il apparaît donc souhaitable que les intérêts nationaux priment sur le comportement solitaire de quelques uns. Pour cela, il urge que les assureurs développent, davantage, des cadres de concertations.

#### **B. La surveillance de la bonne application du principe de la localisation des risques**

Il faut faire observer que la liberté du commerce et des services devrait limiter le principe de la localisation. D'ailleurs, les règles de l'OMC condamnent les obstacles à la libéralisation du commerce. Dans la pratique, même s'ils portent sur de faibles capitaux, de nombreux risques localisés dans les pays membres de la CIMA font l'objet d'une assurance directe auprès des entreprises d'assurances étrangères non agréées pour pratiquer des opérations d'assurance dans ces Etats.

Or, la CNUCED, au regard de la faiblesse des économies africaines, avait recommandé aux pays riches l'aide à apporter aux pays pauvres. Lors de sa première assemblée à Genève ainsi qu'au cours des sessions qui ont suivi, notamment à New Delhi en 1968 et à Santiago de Chili en 1972, les pays en développement étaient invités à promouvoir leur marché national.

En particulier à la session de Genève, ladite institution avait insisté sur la nécessité

de créer des marchés nationaux d'assurance dans les pays nouvellement indépendants : « le marché national d'assurance et de réassurance est un facteur de croissance économique lorsqu'elle est fondée sur une base rationnelle<sup>23</sup> ». Les législations qui régissent ces marchés interdisent l'assurance directe à l'étranger.

Il faudrait défendre cette disposition de l'article 308 du code CIMA pour augmenter l'offre de fonds prêtable des assureurs qui aura un effet d'entraînement sur le tissu économique desdits pays.

A cet égard, la Direction des Assurances, organe de surveillance du marché béninois doit prendre des mesures pour contrer :

- l'assurance pure et simple auprès d'entreprise étrangère non agréée pour pratiquer les opérations d'assurances et de réassurance dans les pays de localisation des risques.
- Le fronting sans, au préalable, intéresser au moins un assureur de la place.

Il faudrait que par le biais d'un contrôle permanent et efficace, l'Etat puisse soutenir les compagnies en préservant leurs intérêts et les siens propres. En effet, jusqu'à quel niveau la taxe sur police d'assurance renfloue les caisses de l'Etat? Jusqu'à quel point les placements des sociétés d'assurance profitent à l'économie nationale? De combien la production des assureurs participe-t-elle à la Production Intérieure Brute (PIB)? De ce point de vue, les cadres du contrôle doivent jouir de la plus grande liberté dans l'accomplissement de leurs missions.

Tout comme l'expansion des marchés nationaux, la mise en place des structures de réassurance participe également de l'accroissement de la capacité.

---

<sup>23</sup> Cf. Assureur Africain n° 53 page13

## **Paragraphe 2 : Le recours à la réassurance de proximité**

Toujours dans la perspective de développement des marchés nationaux, la mise en place des structures de réassurance de proximité pourra créer de nouvelles capacités. Il faudrait envisager pour lesdites structures, les acceptations intérieures et la rétrocession des affaires locales au marché régional.

Il serait quand même prudent que les réassureurs de proximité disposent de Fonds Propres suffisants pour garantir leur solvabilité.

### **A. Les acceptations intérieures**

Il est souligné dans l'introduction, que des Etats protecteurs de leur économie tels que le Cameroun, le Sénégal etc., ont créé des sociétés de réassurance pour accroître la rétention locale. Le rôle joué par ces caisses dans lesdits Etats est d'accroître la rétention nationale, qu'elles soient étatiques ou de droit privé. Elles accueillent les cessions aussi bien légales que conventionnelles des compagnies établies sur le territoire national. La création des compagnies de réassurance dans les Etats du marché CIMA, pourra contribuer à l'accroissement de la conservation locale des primes par la création de nouvelles capacités. Une préférence sera accordée aux réassureurs nationaux. Ainsi, avant toute cession facultative à des réassureurs étrangers, les assureurs directs devront d'abord alimenter les acceptations intérieures.

Des émissions de la société X, il est réalisé le tableau suivant montrant le taux moyen de cession sur certaines grosses polices.

**Tableau 6 : Situation de quelques gros risques incendie de la société X**

Risques	Capitaux souscrits (FCFA)	Primes nettes de coassurance (FCFA)	Primes conservées (FCFA)	Primes cédées (FCFA)	Taux de cession (%)
R <sub>1</sub>	2 765 675 498	21 478 246	4 753 136	16 725 110	77,87
R <sub>2</sub>	3 137 824 681	25 245 758	4 922 923	20 322 835	80,50
R <sub>3</sub>	2 657 095 288	20 832 219	4 797 660	16 034 559	76,97
R <sub>4</sub>	28 000 184 824	20 887 282	1 044 364	19 842 918	95,00
R <sub>5</sub>	3 645 698 484	5 246 840	1 528 929	3 717 911	70,86
R <sub>6</sub>	5 410 000 000	6 518 929	614 765	5 904 164	90,57
R <sub>7</sub>	8 336 646 756	34 110 689	14 217 335	19 893 354	58,32
R <sub>8</sub>	6 104 000 000	36 126 000	6 036 655	30 089 345	83,29
R <sub>9</sub>	4 101 500 000	24 386 752	5 779 660	18 607 092	76,30
R <sub>10</sub>	2 650 487 600	13 840 213	7 397 594	6 442 619	46,55
R <sub>11</sub>	3 178 600 000	1 936 710	554 867	1 381 843	71,35
<b>Totaux</b>	-	210 609 638	51 647 888	158 961 750	75,48

*Source : Réalisé par nous à partir des émissions de 2006.*

Ce tableau dégage un taux moyen de cession de 76% pour les risques considérés. Les primes affichées sont les plus fortes émissions de la compagnie et porteraient certainement sur les cessions facultatives. La conservation de 25% a été même entamée. Avec la réassurance de proximité, cette dernière s'améliorerait.

Il est souhaitable qu'une réglementation accompagne ces limitations imposées à la liberté des assureurs et des réassureurs. Le jeu en vaut la chandelle puisqu'il y va de l'intérêt de toute une nation. Pour des raisons économiques, un Etat peut décourager des cessions en réassurance au profit des cessionnaires établis en dehors son territoire. Dans tous les cas, l'Etat veut éviter les sorties de devises liées aux cessions internationales de réassurances et contraindre les assureurs directs à

épuiser d'abord les capacités de réassurance existant sur son territoire avant d'autoriser les placements à l'étranger. Les marchés intérieurs ne peuvent pas tout conserver sans risque en raison de leur capacité limitée. Il est démontré en bases techniques des assurances que la réassurance contribue à la réduction des risques de perte et de ruine de l'assureur.

De telles pratiques avaient cours dans certains Etats développés. Aux Etats-Unis par exemple, il y a une discrimination à l'égard des réassureurs étrangers<sup>24</sup> ; en France, l'imposition de la cession obligatoire est établie au profit de la Caisse Centrale de Réassurance ; (...).

### **B. La rétrocession des affaires locales aux assureurs directs et au marché régional**

Pour diminuer sa probabilité de ruine, le réassureur se fera protéger par un autre réassureur, appelé rétrocessionnaire. La rétrocession peut se définir comme une réassurance au second degré ; le réassureur au premier rang, se trouve dans la situation d'un assureur direct. Les rétrocessionnaires sont des réassureurs professionnels ou des compagnies d'assurance pratiquant la réassurance active. La rétrocession constitue un moyen de redistribution des risques. Cette opération se justifie aussi bien sur le plan technique que sur le plan commercial.

Sur le plan technique, les acceptations intérieures représentent souvent des engagements énormes qu'il faut rétrocéder afin d'éviter l'étouffement du marché national. Cette rétrocession peut se faire à l'intérieur d'un pool de réassurance bénéficiant à toutes les compagnies cédantes.

Sur le plan commercial et d'ailleurs sur le plan politique, il est souvent prévu une

---

<sup>24</sup> Taxe de 4% exigé des réassureurs étrangers

rétrocession aux marchés voisins dans le but d'honorer des accords de réciprocité afin de promouvoir les acceptations extérieures. Tout ceci permettra de n'utiliser les capacités disponibles sur le marché de la réassurance internationale qu'après épuisement de celles locales et régionales.

### **C. Quelques pools de coassurance et de co-réassurance**

Le pool est un regroupement de portefeuilles d'assureurs composés de risques assurables qu'il est malaisé de mutualiser par une seule compagnie. Tous les risques relevant des branches déterminées par ledit pool y seront cédés. La gestion par pool limite les engagements de l'assureur tout en rendant plus homogène la taille des affaires conservées.

Dans le contexte de rétrocession, la compagnie de réassurance existant à l'intérieur d'un pays, pourra rétrocéder les risques, à son tour, aux cédantes sur la base d'une clé de répartition arrêtée d'accord parties par les membres du pool. Ainsi, un risque fût-il grave ou important, de par son capital, sera morcelé et facilement assurable grâce à l'action de l'union. Les associations de gestion des risques tels que les pools ont pour but de réduire la dépendance des marchés africains envers la réassurance internationale. Certains de ces pools ont cessé de fonctionner par suite du non respect des engagements de certains adhérents, comme le Pool Transport africain, le Pool aviation des pays du Maghreb. Mais d'autres continuent de à rendre des services certains comme le Pool incendie qui permet aux pays du Sahel d'utiliser les capacités de l'ensemble des sociétés de leurs marchés avant de céder à l'extérieur les excédents de capitaux dépassant la totalité des capacités. Les marchés d'assurance Arabes ont aussi une bonne expérience de mise en commun de leurs risques importants (Aviation, Tous Risques Chantiers, Energie, Transport etc.)

L'utilisation systématique de la co-réassurance intra-groupe permettra aux groupes de sociétés africaines d'accroître les rétentions globales desdits groupes et de réduire d'autant les cessions en réassurance aux réassureurs professionnels. Cette méthode serait efficace pour réduire la facture de la réassurance sans exposer chaque filiale des groupes à une part de sinistre dépassant ses capacités financières.

## **Section II - Analyse basée sur le renforcement des structures financières et la gestion des risques**

Il sera question d'analyser les mesures relatives au renforcement des structures financières des entreprises sous-capitalisées (paragraphe 1) par le biais de la réforme du code CIMA portant sur le capital social puis de l'utilisation à meilleur compte des règles de prévention et de protection (PP)<sup>25</sup> (paragraphe 2) pour porter à la hausse les pleins de conservation des compagnies d'assurance.

### **Paragraphe 1 - La révision des minima de capital social et du fonds d'établissement**

La réglementation<sup>26</sup> actuellement en vigueur fixe le minimum de capital social des sociétés anonymes d'assurances et de fonds d'établissement des sociétés mutuelles respectivement à 500.000.000 de FCFA et 300.000.000 de FCFA non compris les apports en nature. Pour notre part, ces minima sont faibles, aujourd'hui, au regard des énormes engagements que souscrivent les sociétés d'assurance.

Pour montrer, la faible capitalisation des sociétés d'assurance opérant sur le marché béninois, nous avons choisi, dans un premier temps, de comparer le minimum exigé de capital social des sociétés d'assurance de la zone CIMA à ceux de certains pays

---

<sup>25</sup> Les dispositions tarifaires concernant la prévention et la protection.

<sup>26</sup> Articles 329-3 et 330-2 portant respectivement sur le capital social et le fonds d'établissement

opérant hors de ladite zone et, dans un second temps, de déterminer la capacité financière de l'ensemble des sociétés agréées sur ledit marché. Les renseignements mentionnés dans les tableaux suivants sont illustratifs.

**Tableau 7 : Comparaison du capital minimum requis entre certains pays**

Pays	Monnaie	Montant	Montant (\$ US)	Montant (FCFA)
Iles Maurice	Roupie	25 000 000	900 000	450 000 000
CIMA	FCFA	500 000 000	1 000 000	500 000 000
Kenya	Shilling	100 000 000	1 250 000	625 000 000
Nigeria	Naira	200 000 000	1 500 000	750 000 000
Afrique du Sud	Rand	10 000 000	1 700 000	850 000 000
Maroc	Dirham	50 000 000	5 700 000	2 850 000 000

Source : Réassureur africain n°019 - Juin 2005

**Tableau 8 : Situation du capital social des sociétés d'assurance opérant au Bénin**

Sociétés	Date d'agrément	Montant (FCFA)
UBA-Vie	17/11/1994	500 000 000
ARGG	17/11/1994	500 000 000
CAVB	01/04/1997	500 000 000
AFRICAINNE	20/03/1998	1 000 000 000
NSAB	07/05/1998	1 000 000 000
FEDAS	14/05/1998	500 000 000
GAB	30/04/1999	500 000 000
AGF- Bénin	25/01/2000	500 000 000
AVIE	14/12/2004	500 000 000
NSIA-Vie	2005	500 000 000
Y <sup>27</sup>	2006	
<b>Total</b>		<b>6 000 000 000</b>

Source : RSA 2004

<sup>27</sup> Les précisions concernant cette société, récemment créée, ne sont pas encore disponibles.

Ces tableaux révèlent qu'à part, les Îles Maurice, le minimum de capital exigé dans la zone CIMA, est bien inférieur à celui des autres marchés. L'Afrique du Sud vient après le Maroc qui dispose du plus fort capital minimum requis.

Par ailleurs, la capacité totale du marché béninois, eu égard, au nombre de compagnies agréées est faible. Il ressort que certains risques dépassent de loin les possibilités de rétention cumulées de toutes les sociétés localement agréées comme le cas de la Société X ci-dessus.

Il faut rappeler que le niveau des Fonds propres d'une société d'assurance est non seulement un critère de sa solvabilité mais aussi une fonction de détermination de la variable que constitue le plein de conservation. La conservation de la société est d'autant plus importante que le niveau de ses fonds propres est élevé. C'est pourquoi, dans l'intérêt des économies nationales, il faudrait revoir les dispositions du législateur communautaire en ce qui concerne le capital social et le fonds d'établissement. Par conséquent, la révision à la hausse de ces montants pourra contribuer à accroître la capacité des compagnies.

Le fonds propre est constitué du capital social, des réserves et des reports à nouveau. L'augmentation du capital social aura pour effet d'accroître les fonds propres au même titre que l'intégration des bénéfices aux réserves. Les moyens de recapitalisation, pour les entreprises en activité, sont laissés à leur propre initiative.

Comme pour les fonds propres, des efforts doivent être faits pour l'amélioration du taux d'encaissement des compagnies. Ce taux indicateur est aussi un paramètre du plein de rétention qu'on peut également maîtriser si la politique générale de souscription reste un choix subjectif.

## **Paragraphe 2 : L'observation des règles de Prévention et de protection (PP).**

### **A. Définition des concepts de prévention et de protection**

La prévention a pour objectif de diminuer la probabilité ou la fréquence de survenance d'un sinistre.

Par contre, la protection renvoie à l'ensemble des mesures qui permettent de réduire l'impact, la gravité d'un sinistre lorsqu'il survient. Pour se déterminer, il suffit de distinguer l'action sur la prévention et celle sur la protection.

La frontière n'est pas toujours aisée à faire entre les deux notions et beaucoup de mesures peuvent avoir, en même temps, un impact sur la fréquence et sur la gravité. Par exemple, l'effet attendu quant aux différentes limitations de vitesse sur les autoroutes, les routes en agglomération et les routes hors agglomération est double.

D'abord, elles vont réduire le nombre d'accidents automobile puisque la limitation de vitesse laisse plus de temps aux conducteurs pour réagir et éviter les accidents. La fréquence des accidents connaîtra donc une amélioration. Aussi, s'agit-il de la protection en ce sens que les accidents diminueront de gravité, quand ils surviendront.

Sur un site industriel par exemple, la prévention incendie s'appuiera sur la rupture du triangle de feu<sup>28</sup>.

Le principe de la prévention incendie sera de supprimer ou de réduire l'une des trois pointes du triangle. L'interdiction de fumer est aussi un élément de prévention.

---

<sup>28</sup> Le triangle de feu : trois éléments nécessaires à la naissance d'un feu, un comburant (oxygène) un combustible, et une source d'allumage.

La construction des murs coupe-feu est une protection par exemple. Mais cette protection est passive étant donné qu'elle remonte à la construction et n'a rien de mécanique face à l'incendie qui se déclare dans un risque. Par contre, la mise en place d'un système de détection et/ou d'extinction automatique des incendies (risques protégés) est une mesure de protection active tout comme un plan d'évacuation permettant de sauver des vies humaines.

Compte tenu de tout ce qui précède, on peut retenir que la prévention et la protection sont deux (02) facteurs de réduction complémentaires pour une bonne tenue des risques.

### **B. L'Influence de la prévention et de la protection sur le plein de conservation des compagnies d'assurance**

Il est enseigné dans les cours d'assurance incendie que la présence d'installation de prévention et de protection et d'autres outils de gestion des risques figurant dans les dispositions générales du traité des risques d'entreprises (Tome I) conduisent à l'application des rabais substantiels sur le taux de base. Il en découle un meilleur taux propre<sup>29</sup> qui sert à moduler le plein de conservation et un meilleur taux net<sup>30</sup> résultant de la dispersion géographique ou de la séparation aboutissant à la modulation du plein de conservation par le sinistre maximum possible (SMP).

#### **- La modulation du plein de conservation par le taux de prime**

Le plein de conservation peut varier soit en hausse soit en baisse compte tenu du taux net applicable selon le taux normatif arrêté.

Si le plein de conservation standard est de 50 millions et que le taux normatif est arrêté à 4%, le plein de conservation va évoluer conformément au tableau ci-après obtenu d'un cas pratique.

---

<sup>29</sup> Le taux obtenu après application des différents majorations et rabais sur le taux de base d'un risque déterminé.

<sup>30</sup> Taux unique applicable à un ou plusieurs risques d'une même entité industrielle par application des dispositions tarifaires régissant la communauté, la contiguïté et la proximité (CCP)

**Tableau 9 : Présentation de différents taux de prime et les pleins de conservation correspondants**

Risques	Taux	Plein de conservation modulé
R <sub>1</sub>	0,5‰	400 000 000
R <sub>2</sub>	1‰	200 000 000
R <sub>3</sub>	2‰	100 000 000
R <sub>4</sub>	3‰	66 666 667
R <sub>5</sub>	6‰	33 333 334

*Source : Construit par nous même*

A la lecture de ce tableau, on peut dire que le plein de conservation est d'autant plus grand que le taux de prime est assez faible et vice versa. La bonne tenue des risques par PP peut optimiser la rétention d'une compagnie et, par voie de conséquence, celle de tout un marché.

**- La modulation du plein de conservation par le sinistre maximum possible (SMP)**

Rappelons que le sinistre maximum possible est le maximum de somme qu'une compagnie d'assurance est amenée à supporter au cas où se produit un événement dans les circonstances les plus défavorables c'est-à-dire lorsque aucune mesure de prévention et de protection n'est mise en place. Il est souvent donné en pourcentage du montant du risque en présence. Il s'apprécie pour les risques à éléments dispersés ou des risques séparés par des murs coupe-feu. C'est le cas d'une unité industrielle disposant de plusieurs sites dispersés dans un même pays ou séparés tout au moins d'une distance de plus de dix mètres ou par des murs coupe-feu

conformément à la règle R15<sup>31</sup> de l'APSAD<sup>32</sup>. Dans le cas échéant, le montant à assurer est le capital du plus grand site c'est-à-dire le site le plus exposé en valeur. En effet, il est moins concevable que tous les sites soient sinistrés à la suite d'un même évènement.

Dans cette hypothèse où le risque est assuré sur la base de SMP avec un plein de conservation standard, le plein de conservation modulé serait égal à la conservation standard divisée par le taux de SMP. Le nouveau taux de conservation serait obtenu en rapportant le plein modulé aux capitaux assurés, étant précisé que si le plein modulé est supérieur aux capitaux assurés alors la conservation est totale. Le SMP est un « outil intelligent » qui permet à l'assureur de conserver une part plus importante de ses affaires, mais il faut s'en servir avec prudence et le fixer de la manière la moins erronée possible.

Pour mémoire, le plein de conservation est d'autant plus important que le SMP est plus faible. Comme au niveau du taux de prime, une meilleure observation des règles de prévention, de protection, de construction (cas des distances séparant deux risques) et des normes de l'APSAD en général contribuent à améliorer la conservation.

Par conséquent, la mise en place d'une cellule de gestion des risques est à l'avantage des compagnies d'assurance qui doivent œuvrer dans ce sens pour une meilleure maîtrise des risques qu'elles assurent. Il y va de leur intérêt, de celui des assurés et des Etats en général pour l'amélioration des rétentions dont les dépassements seront cédés au plan régional. L'accent doit être mis sur la visite régulière et périodique des risques car à s'y méprendre une simple négligence ou imprudence peut coûter des milliards à l'assuré et en définitive à l'assureur.

---

<sup>31</sup> La règle technique concernant les ouvrages séparatifs coupe-feu.

<sup>32</sup> Assemblée Plénière des Sociétés d'Assurances de Dommages.

---

## **Chapitre II : La rétention régionale**

---

Au plan régional, les stratégies de rétention que nous proposons existent déjà pour la plupart. Il suffirait de les consolider. Il s'agit des institutions régionales de réassurance (section II). Des réflexions analogues à celles ayant guidé les autorités à leur mise en place ont donné naissance au projet de la coassurance communautaire (section I).

### **Section I - La coassurance communautaire**

L'actuel projet de texte a défini le cadre réglementaire de la coassurance communautaire (paragraphe 1). Mais, en tant que cadre d'intégration, ladite coassurance aura des implications (paragraphe 2).

#### **Paragraphe 1: Le cadre réglementaire**

##### **A. L'approche conceptuelle et motivations**

La coassurance communautaire ne diffère de la coassurance interne que dans sa dimension régionale. La première implique un partage de risques entre plusieurs sociétés d'assurance implantées dans différents Etats de la zone CIMA. Le mécanisme de fonctionnement de ce nouveau mode de division de risques dépasse les limites géographiques des Etats.

Comme l'indique son nom, elle se pratique à l'intérieur d'une communauté d'Etats garantissant un même risque. Cet instrument de division horizontale transfrontalière accompagne la nécessité de maintenir au plan sous-régional les

primes des risques dont les capitaux dépassent les capacités locales. Tout ceci a pour fondement l'article 1 du traité CIMA<sup>33</sup> instituant une organisation intégrée de l'industrie des assurances dans les Etats Africains qui prévoit d'encourager l'accroissement de la rétention au plan national et régional. Ce souhait du législateur CIMA pourra se concrétiser à l'entrée en vigueur de la coassurance communautaire dans les Etats membres de l'organisation dont le texte, en projet, a déjà fixé son champ d'application.

### **B. Le domaine d'application du projet de règlement**

Les risques visés par ledit règlement sont énumérés à l'annexe 2 du présent document.

Pour être admis en coassurance communautaire, le risque doit en premier lieu satisfaire à l'offre locale. Ensuite, il devra se situer sur le territoire d'un des Etats membres de la CIMA et assuré auprès de société agréée répondant aux exigences du Code CIMA. Ladite société en est l'apéritrice. Il est entendu que l'Etat de situation du risque est l'Etat où sont situés les biens immeubles et leurs contenus pour les risques couverts par la même police, l'Etat d'immatriculation des véhicules terrestres à moteur ou en cas de déplacement, l'Etat où a été souscrit le risque pour une durée de quatre mois au plus.

Dans les autres cas, c'est l'Etat de résidence principale du souscripteur ou son siège social s'il est une personne morale.

Les obligations de la société apéritrice envers les assurés sont les mêmes qu'en coassurance s'opérant dans un même pays. Toutefois, l'apériteur doit présenter la

---

<sup>33</sup> Traité signé à Yaoundé au Cameroun, le 10 juillet 1992.

liste de l'ensemble des risques assurés dans ce cadre et apporter la preuve que le marché local a été suffisamment intéressé.

L'administration de la preuve n'étant pas précisée par l'actuel projet de règlement<sup>34</sup>, à notre avis, la police unique ou tout autre document signé et daté des dirigeants de la société ayant décliné l'offre de partage du risque paraît suffisante.

Enfin, la localisation du courtier doit suivre celle du risque. Toutefois, cet intermédiaire peut déléguer un mandat pour le suivi du risque dans les pays autres que celui dans lequel il a été agréé.

## **Paragraphe 2 : Les implications de la coassurance communautaire**

La coassurance communautaire aura des répercussions positives dans tout l'espace CIMA. En effet, à la réalisation du projet, la capacité de rétention du marché régional pourra connaître une augmentation. En amont, elle va accroître celle des pays de situation des risques en raison de la cession réciproque entre compagnies nationales, une condition nécessaire à sa mise en œuvre. Ensuite, elle pourra accélérer le processus d'un marché unique et pourquoi pas d'un agrément unique.

### **A. Les effets immédiats**

Au prime abord, et comme nous avons tenté de l'expliquer, la coassurance communautaire impliquera l'augmentation de la rétention. Elle permettra par rapport à un risque situé dans un pays donné, d'interroger un certain nombre de compagnies en dehors du territoire de situation de ce risque. De ce fait, elle donnera une synergie d'actions aux sociétés ; elle aidera à mieux assurer les risques sans avoir systématiquement recours à la réassurance internationale qui pèse

---

<sup>34</sup> Voir pages 327 à 332 du code CIMA ou l'annexe 2 du présent document.

énormément sur la trésorerie des compagnies d'assurance locales au même titre que sur celles des autres compagnies de la communauté.

Par ailleurs, elle renforcera la coopération entre les Etats membres de la CIMA.

La coassurance communautaire serait encore plus intéressante si elle introduisait la solidarité des assureurs.

Cependant, des difficultés pourraient surgir. La coassurance communautaire telle qu'elle se matérialise ne respecte pas le droit des assurés qui ont peu de chance de donner leur accord et même si cela était possible, ils ont moins d'information sur des compagnies opérant sur des marchés voisins eu égard au taux d'illettrisme encore important en Afrique. Cette procédure de validation des assureurs par les assurés peut se révéler longue et exposer ces derniers à des situations inconfortables, en cas de sinistre, avant la conclusion du contrat. En d'autres termes, le risque pour lequel l'assuré recherche la couverture de l'assureur n'attend pas. Ainsi, avant de recevoir l'accord de ses confrères notamment étrangers, l'apériteur peut enregistrer un sinistre. On peut vivre le même scénario avant que l'assuré n'accepte ses différents assureurs. C'est une inquiétude que les décideurs au plan communautaire doivent lever.

Pour notre part, nous proposons les mesures suivantes :

- On peut instruire les apériteurs à agir en professionnel de façon à ne point donner à l'assuré l'impression de partager le risque avec des co-assureurs étrangers. En retour, il faudra qu'il ait des garanties en cas de sinistre pour recouvrer très rapidement les contributions des co-assureurs étrangers. Tout se passera comme en réassurance où l'assuré n'a pas de rapport direct avec les réassureurs. On assistera finalement à une solidarité apparente. Cela a tout son sens d'autant plus que les

assureurs veulent se prémunir du risque de défaillance de leurs pairs. La CIMA pourra forcer la main aux assureurs engagés puisque la solidarité n'existe pas en réalité en coassurance.

Avec le refus des cessions intra-groupe par les réassureurs professionnels, les retombées positives attendues de la coassurance communautaire seront difficilement obtenues. Nous estimons, en effet, que si les réassureurs ont des réserves par rapport aux cessions croisées des compagnies d'un même holding, ils finiront par limiter le partage réciproque des risques entre ces dernières.

Enfin, l'objectif sera-t-il atteint si les compagnies, au plan national, refusaient de prendre tel ou tel autre risque ? C'est un cas rare, mais une éventualité à prendre en considération.

Si ces inquiétudes peuvent être levées, alors, on pourra obtenir les effets escomptés, sans risques tout, en respectant les intérêts des Etats engagés.

### **B. L'unicité du marché**

L'ère de la coassurance marquera celle de la délocalisation des risques, mais une délocalisation dans le respect de l'article 308-1 du Code CIMA qui prohibe l'assurance directe à l'étranger. Ensuite, on pourra assister à l'agrément unique, un agrément qui donnera le droit de s'établir dans tous les Etats de la CIMA.

Au demeurant, afin d'éviter que l'on assiste à un désordre sur le marché, il sera important de maintenir les mêmes dispositions des articles 328-6 et 328-7 du Code CIMA relatives à l'entreprise étrangère et au mandataire général. Toutefois, l'assouplissement de la procédure actuelle s'avère souhaitable.

L'agrément unique est susceptible de provoquer un changement profond dans la vie du marché, ce qui n'est pas sans danger, à terme, sur la sécurité des affaires.

Privilégions la stratégie gagnant-gagnant pour les nations signataires du Traité CIMA. Pour cela, il convient de progresser doucement et sûrement afin que la réglementation ne devance les réalités des marchés.

## **Section II - La réassurance régionale conjuguée au lobbying des organisations professionnelles**

On distinguera les institutions communautaires de réassurance visant à augmenter la rétention régionale (paragraphe 1) et l'action des organisations professionnelles (paragraphe 2). Ces dernières pourraient résister à la déréglementation.

### **Paragraphe 1 : Les institutions communautaires de réassurance**

Deux institutions dont nous ferons un bref aperçu sont investies de cette mission.

#### **A. La Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la CICA (CICA-Ré)**

L'accord portant création de cette institution a été signé à Paris le 24 septembre 1981 par les plénipotentiaires des 12 Etats membres de la CICA<sup>35</sup> appartenant à la même zone monétaire (zone franc). Les Etats non fondateurs pourront devenir membres de la compagnie en adhérant à l'accord.

Ayant son siège à Lomé au Togo, elle dispose d'une représentation en Afrique Centrale, à Douala, au Cameroun. Elle possède un capital social de 6 milliards de FCFA divisé en 3.000 actions d'une valeur nominale de 200.000 FCFA chacune. Toutefois, le Capital social peut augmenter suivant décision de l'Assemblée

---

<sup>35</sup> La Conférence Internationale de Contrôles des Assurances

Générale des Etats prise à l'unanimité des Etats membres présent ou représentés. La CICA-Ré est dotée d'organes tels que l'Assemblée Générale, l'Assemblée Générale Ordinaire et le Conseil d'Administration.

Le tableau ci-après résume l'évolution en FCFA de la production et du résultat des exercices 2002 à 2004.

**Tableau 10 : Production et rentabilité de la CICA-Ré de 2002 à 2004**

Année	Production (FCFA)	Résultat (FCFA)	Résultat/Capital social (%)
2002	13 072 472 199	668 001 442	11,13
2003	15 816 111 556	915 793 646	15,26
2004	16 083 844 408	752 253 417	12,54
Moyenne	-	-	12,98

*Source : base Assureur Africain et rapport annuel 2004 de la CICA-Ré*

Contrairement au volume de primes, le résultat n'a pas connu une progression linéaire sur la période sous revue. La rentabilité moyenne s'élevant à 13 % environ, pourra être améliorée puisque les assureurs directs réalisent, de plus en plus, un retour sur investissement proche de 25%.

Deux catégories de cession alimentent le chiffre d'affaires de la CICA-Ré : les cessions conventionnelles et les cessions légales de l'ordre de 15 % que toutes les sociétés d'assurance membres de la CIMA doivent lui céder.

La CICA-Ré joue bien le rôle qui lui est dévolu à savoir retenir les primes au niveau régional en vue de financer les projets de développement de la zone CIMA. La CIMA aurait pu se voir retirer cette production de son espace. Si l'institution venait à renforcer ses fonds propres en affectant régulièrement une bonne partie de ses bénéfices aux réserves, elle pourrait augmenter ses capacités, histoire de prendre une plus grande part dans les grands risques.

L'espoir est permis puisque la compagnie, en 2004, n'avait distribué que 300.000.000 de FCFA à ses actionnaires sur un bénéfice total de 752.253.417 FCFA. La différence soit un montant de FCFA 452.253.417 était affectée aux différentes réserves de la société en vue de la poursuite de sa recapitalisation.

Toutefois, la société, réalisant, environ, 75% de sa production en zone CIMA, pourrait aussi accroître son chiffre d'affaires en améliorant la part de ses acceptations venant des autres régions.

A côté des acceptations, la CICA-Ré gère le pool CICA-FAC dont sont membres tous les pays de la CIMA. Ce pool reçoit les risques incendies, transport (corps et facultés), accident et risques divers et les risques techniques. Par ailleurs, les affaires venant de la Guinée Conakry, du Rwanda, du Burundi, de la Mauritanie, de Djibouti, de Sao Tome et Principe sont aussi versées au pool qui n'en rétrocède que 40 % aux cédants.

### **B. La Société Africaine de Réassurance (Africa-Ré)**

Elle a été créée le 24 février 1976 à Yaoundé au Cameroun entre la Banque Africaine de Développement (BAD) et 36 Etats de l'Organisation de l'Unité Africaine (OUA), l'actuelle Union Africaine (UA). Son siège social se trouve à Lagos au Nigeria avec un capital social de 30.000.000 \$ US ; il se divise en 30.000 actions d'une valeur de 10.000 \$ US chacune, étant entendu que les deux tiers (2/3) des actions sont réservés aux Etats membres de la BAD. La société dispose des bureaux régionaux et une filiale à Johannesburg en République Sud Africaine.

Toutefois, l'adhésion est ouverte, aux autres Etats membres de l'Union Africaine et

aux institutions d'assurances ou de réassurances des Etats membres de la société.

Comme la CICA-Ré, Africa-Ré dispose d'une Assemblée Générale, d'un Conseil d'Administration, d'un Secrétaire Général.

Africa-Ré a pour vocation de favoriser la croissance des capacités de souscription et de rétention nationale, régionale, sous-régionale et de soutenir le développement économique de l'Afrique en général.

Les attributions de Africa-Ré sont semblables à celles de la CICA-Ré : accepter les cessions légales de 5 %, les cessions conventionnelles, créer et gérer des pools pour diverses catégories de risques au sein et dans l'intérêt du marché africain d'assurance et de réassurance.

La production, en 2002, se chiffre à 126,97 millions de \$ US, un chiffre d'affaires en progression de 49,18 % par rapport à 2001 pour un bénéfice de 5,71 millions de \$ US. Avec sa cote<sup>36</sup> **BBB+**, le renforcement des Fonds Propres de la société pourra permettre à cette dernière d'attirer davantage des cessions.

## **Paragraphe 2 : L'action des associations professionnelles d'assurances dans un contexte mondialisé**

### **A. Le concept de la mondialisation**

S'il est des sujets qui divisent l'opinion publique aujourd'hui, la mondialisation en est assurément un. « La mondialisation consiste en la transformation d'une

---

<sup>36</sup> Notation financière du cabinet Standard and Poors : la plus haute note donnée par les sociétés de notation à des assureurs ou réassureurs des pays émergents et donc de pays africains. Cette note BBB+ garantit une bonne sécurité financière et une gestion sérieuse des engagements contractuels.

économie internationale en une économie mondiale, caractérisée par une concurrence généralisée, où les nations sont intégrées dans un espace économique mondial qui échappe, en partie, au contrôle des Etats »<sup>37</sup>. Elle se caractérise par les échanges de biens et services, l'accroissement des investissements directs à l'étranger et celui des échanges financiers. Elle s'accompagne de la déréglementation qui consiste à supprimer les règlements et législations entravant la liberté du commerce des biens et services. C'est le libéralisme à outrance, une compétition à laquelle les pays moins nantis ont peu de chance de triompher.

La mondialisation a pris de l'ampleur dès l'échec du socialisme. Elle crée un village planétaire où les frontières entre Etats vont quasiment disparaître. Elle favorise la délocalisation de la production vers les pôles où la main d'œuvre est moins coûteuse. Elle accroît la production industrielle par l'exploitation abusive des ressources naturelles constituant des menaces réelles pour la survie de l'écosystème mondial. Le réchauffement de la planète est également un sujet d'inquiétude majeur avec les désordres climatiques qu'elle provoque.

La mondialisation sans mesures d'accompagnement aggravera à coup sûr la fracture Nord-Sud constituant une source de déstabilisation permanente tant pour les pays en développement que pour ceux développés.

### **B. L'assurance africaine face aux exigences de l'OMC**

L'action se résume à relever des défis : les réactions attendues sont celles de la **FANAF**, **l'OAA** et même celles des Etats du Sud à travers les différentes communautés.

En tant qu'organisations professionnelles, les premières ont pour mission de

---

<sup>37</sup> Cf. Dictionnaire universel 4<sup>e</sup> édition page 790.

négocier avec les autorités de contrôle, de coopérer, de faire le lobbying et d'améliorer l'image de marque de l'industrie de l'assurance. Il va de l'intérêt des pays pauvres en général de constituer des groupes de pression pour résister aux velléités de l'OMC qui prône la levée totale des obstacles à la libéralisation du commerce des biens, des services et des industries.

Dans le secteur des assurances, il est envisagé :

-la suppression des cessions légales, celle de la domiciliation de l'assurance des marchandises à l'importation, celle des programmes de réassurances obligatoires, celle des tarifs imposés par l'Administration et celle des taux de commission imposés pour rémunérer les intermédiaires ;

-l'autorisation à accorder aux assureurs étrangers pour ouvrir dans les pays africains des succursales ou agences, la vente autorisée de produits d'assurance à partir de l'étranger sans agrément ni installation locale..., bref, c'est le libre accès du marché en ce qui concerne la réassurance, les assurances transport et maritime qui est en projet.

Toutes ces mesures entrent en contradiction avec l'article 1-2° du traité CIMA et bien d'autres dispositions du code y annexé.

Or, dès les années 1964, la CNUCED avait pris des mesures en faveur des Etats en développement qui, pour la plupart, étaient pauvres : la création de marché nationaux, la domiciliation de l'assurance des marchandises destinées à l'importation, la réduction de la dépendance des pays en développement vis-à-vis des assureurs et réassureurs internationaux (...). L'objectif était d'aider ces pays à sortir de la pauvreté. Aujourd'hui, le constat est clair. Les conditions économiques qui justifiaient la recommandation de la CNUCED en 1972 n'ont pas disparu. Il faudrait résister aux pressions exercées par les institutions internationales en maintenant la domiciliation comme le préconisait la résolution n°6 de la 28<sup>e</sup> Assemblée Générale de la FANAF dont le thème général s'intitulait : « l'OMC et

l'Assurance Africaine ». Pour cela, il s'avère souhaitable que la FANAF, l'OAA et même les Etats du Sud, membres de l'OMC montent au créneau pour se faire entendre.

Les suppressions et autorisations, citées ci-dessus, vont induire un déclin d'environ 40% de la production transport du marché selon les autorités de la CIMA. Dans cette branche, le marché ivoirien est passé d'un chiffre d'affaires de 8.352 millions en 2001 à 5.061 millions de FCFA en 2002.

En tout cas, il faudrait que les Etats leaders de l'OMC assouplissent quelque peu leur position. La cessation des subventions accordées à leurs producteurs agricoles serait bien accueillie par ceux dont les voix portent peu.

Mais la question se pose de savoir pendant combien de temps les Etats sous-développés vont pouvoir résister alors qu'ils ont besoin des aides conditionnées des pays riches ? René DUMONT<sup>38</sup> avait raison lorsqu'il écrivait que l'Afrique Noire est mal partie.

---

<sup>38</sup> (1904-2001), agronome français ; spécialiste des problèmes économiques des pays du tiers monde, auteur de : « L'Afrique noire est mal partie » en 1962, « L'Agronome de la faim » en 1974, « L'Afrique étranglée » en 1980, ...

---

## CONCLUSION

---

Le développement d'une économie moderne ne peut se concevoir sans l'assurance ; celle-ci à son tour, ne peut remplir véritablement son rôle si elle ne s'appuie sur la réassurance dont les couvertures sont vitales.

En effet, lorsque les cédantes concluent des traités répondant aux besoins de leur portefeuille, la réassurance contribue à une meilleure sécurisation de leurs activités en vertu des finalités visées supra (*page 19 et 20*).

En revanche, lorsque les plans de réassurance sont conçus avec des conditions mal discutées par l'assureur direct, la réassurance a pour conséquence d'une part, pour ce dernier, de voir diminuer son bénéfice et d'autre part, au plan macroéconomique de favoriser le transfert de capitaux.

Pour y remédier, il faudra, restaurer une atmosphère de convivialité entre assureurs afin de développer la coassurance, créer des caisses de réassurance pour augmenter la rétention, recourir à la coassurance communautaire et à la réassurance régionale en renforçant les capacités de la CICA-Ré et d'Africa-Ré en vue d'une plus grande rétention régionale, après l'épuisement des capacités locales. L'amélioration des indicateurs de performance tels que les fonds propres, la solvabilité et la rentabilité conditionnerait la réalisation de ces vœux.

Cependant, les assurés, jouissant de l'appui des courtiers et exigeant, de plus en plus, la couverture de grands réassureurs, fragilisent quelque peu ces solutions. La compétition entre compagnies locales limite la coassurance interne de même que la

coassurance communautaire dont la mise en œuvre ne semble pas évidente.

S'agissant des traités favorables aux cessionnaires, les assureurs ont peu de chance de faire prévaloir leur point de vue étant donné que la réassurance induit un rapport de force économique. Il est moins concevable, en effet, que le réassureur, commerçant de son état, enregistre des pertes d'année en année, sans ajustement.

On pourrait alors compter sur une meilleure gestion des risques pour agir efficacement sur leur fréquence et sur leur gravité (impact) afin d'accroître la rétention sans risques. On comprend que les moyens d'accroissement de la rétention existent. Le problème se pose surtout en terme de saine rétention.

Il faudrait, enfin, que les organisations professionnelles puissent défendre globalement les intérêts de la profession afin de conserver la réglementation actuelle en faveur de leurs marchés ; dans le cas contraire, son abrogation constituera une source de transfert d'importantes primes dans la zone CIMA. La domiciliation de l'assurance des facultés à l'importation en est une, et les pays riches ne sont pas plus respectueux des normes de l'OMC.

---

## BIBLIOGRAPHIE

---

### I-OUVRAGES GENERAUX

- YEATMAN (Jérôme) : *Manuel International des Assurances*, 2<sup>e</sup> édition 2005, Economica, Paris 19 ; 403 p.
- LOUISOT (Jean Paul) : *100 Questions pour comprendre et agir*, Gestion des risques, 266 p.

### II- OUVRAGES SPECIALISES

- 2 HAGOPIAN (Michael) : *10 leçons sur la réassurance*, l'argus 1981, 201p.
- 3 BIOUELE (Roger Nanga) : Séminaire en réassurance du 16 mars au 3 avril à LOME, 1987, 66p.
- 4 RAMEL (Maurice) : *La réassurance : Aspects théoriques et Pratiques*, 2<sup>e</sup> édition, Paris ; 344p.

### III- CODE ET TEXTES OFFICIELS

- 5 Code des Assurances des Etats membres de la CIMA, 3<sup>e</sup> édition 2004, la FANAF ; 352p.
- 6 Lexique des termes juridiques, 12<sup>e</sup> édition Dalloz ; 561p.

### IV- MEMOIRES, COURS ET ETUDES

- 7 Direction des Assurances : *Rapport sur le secteur béninois des assurances*, exercice 2004, 45p.
- 8 Fédération Française des Sociétés d'assurance : *Rapport sur le secteur français des assurances*, exercice 2004, 88p.
- 9 NOUKE (Bruno) : Impact de la CNR sur le marché camerounais

d'assurance : sa contribution dans l'accroissement de la rétention nationale,  
6<sup>e</sup> promotion du cycle supérieur de l'IIA, octobre 1983, 21p.

10 ZONOU (Florentin) : Intérêt de la coassurance dans l'industrie des  
assurances au BENIN, 2005-2006, 60p.

11 Cours de réassurance proportionnelle et non proportionnelle du cycle  
supérieur de l'IIA, 17<sup>e</sup> promotion 2004-2006, enseignés respectivement par  
MM. Daniel MOUYAME et Simon NINGAYI.

12 Cours d'économie d'assurances du cycle DESS-A, 17<sup>e</sup> promotion 2004-2006  
dispensé par M. Zacharie YIGBEDEK

#### V- REVUES

- L'Assureur Africain numéros : 53 juin 2004, 30p.  
58 septembre 2005, 28 p.  
60 mars 2006, 30p
- l'Argus de l'assurance, numéro 6828 du 4 avril 2003, 62p.

## TABLE DES MATIERES

LISTE DES TABLEAUX .....	1
<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>1</b>
<b>PREMIERE PARTIE : L'importance de l'assurance dans les économies modernes.....</b>	<b>4</b>
<b>Chapitre I : L'assurance : vecteur de la croissance économique.....</b>	<b>5</b>
Section I- Le marché de l'assurance.....	5
Paragraphe 1 : Les acteurs .....	5
A. L'offre et la demande .....	5
B. Les intermédiaires d'assurances.....	7
Paragraphe 2 : Les autres acteurs du marché.....	9
A. La Tutelle : la Direction des Assurances .....	9
B. L'Association des Sociétés d'Assurance du Bénin (ASA-Bénin).....	10
Section II- L'importance de l'assurance dans l'activité économique .....	10
Paragraphe 1 : L'incidence de l'assurance sur l'activité économique .....	11
A. L'influence microéconomique .....	11
B. L'influence macroéconomique : contribution de l'assurance à l'économie nationale.....	13
Paragraphe 2 : La situation financière des sociétés d'assurance du Bénin .....	15
A. Le contexte économique.....	15
B. Les indicateurs de performances.....	16
<b>Chapitre II- Les partenaires techniques des assureurs.....</b>	<b>18</b>
Section I- Les techniques de division des risques .....	18
Paragraphe 1 : La coassurance.....	18
A. La coassurance interne .....	19
B. La coassurance communautaire .....	20
Paragraphe 2 : Le marché de la réassurance .....	20
A. L'offre de réassurance.....	22
B. La demande de réassurance.....	24
Section II- La dégradation de l'offre de fonds investissable : la réassurance, source de transfert de capitaux .....	24
Paragraphe 1 : Les cessions abusives.....	25
A. Les traités inadéquats .....	25
B. La réassurance des filiales étrangères .....	28
C. Les cessions facultatives .....	30
Paragraphe 2 : Les autres formes de transfert des primes de la zone CIMA .....	31
A. L'assurance directe à l'étranger .....	31

B.	Les captives et l'institution des assurances au voyage .....	32
C.	L'action des institutions de Bretton Woods .....	33
<b>DEUXIEME PARTIE : L'AMELIORATION DE LA RETENTION DES COTISATIONS D'ASSURANCE .....</b>		<b>35</b>
<b>Chapitre I : Les stratégies de rétention au plan local .....</b>		<b>36</b>
Section I- La création de nouvelles capacités .....		36
Paragraphe 1 : L'expansion des marchés nationaux .....		37
A.	L'ouverture du marché à la concurrence .....	37
B.	La surveillance de la bonne application du principe de la localisation des risques .....	39
Paragraphe 2 : Le recours à la réassurance de proximité .....		41
A.	Les acceptations intérieures .....	41
B.	La rétrocession des affaires locales aux assureurs directs et au marché régional .....	43
C.	Quelques pools de coassurance et de co-réassurance .....	44
Section II - Analyse basée sur le renforcement des structures financières et la gestion des risques .....		45
Paragraphe 1 - La révision des minima de capital social et du fonds d'établissement .....		45
Paragraphe 2 : L'observation des règles de Prévention et de protection (PP) .....		48
A.	Définition des concepts de prévention et de protection .....	48
B.	L'Influence de la prévention et de la protection sur le plein de conservation des compagnies d'assurance .....	49
<b>Chapitre II : La rétention régionale .....</b>		<b>52</b>
Section I - La coassurance communautaire .....		52
Paragraphe 1: Le cadre réglementaire .....		52
A.	L'approche conceptuelle et motivations .....	52
B.	Le domaine d'application du projet de règlement .....	53
Paragraphe 2 : Les implications de la coassurance communautaire .....		54
A.	Les effets immédiats .....	54
B.	L'unicité du marché .....	56
Section II - La réassurance régionale conjuguée au lobbying des organisations professionnelles .....		57
Paragraphe 1 : Les institutions communautaires de réassurance .....		57
A.	La Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la CICA (CICA-Ré) .....	57
B.	La Société Africaine de Réassurance (Africa-Ré) .....	59
Paragraphe 2 : L'action des associations professionnelles d'assurances dans un contexte mondialisé .....		60
A.	Le concept de la mondialisation .....	60

B. L'assurance africaine face aux exigences de l'OMC.....	61
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>64</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>66</b>
<b>TABLE DES MATIERES.....</b>	<b>68</b>
<b>ANNEXE 1.....</b>	<b>i</b>
<b>ANNEXE 2.....</b>	<b>iii</b>

# ANNEXE 1

## L'ARBRE DE LA REASSURANCE

### REASSURANCE

#### Réassurance Facultative

(Au coup par coup, affaire par affaire ;

- Facultative pour les deux parties)
- Généralement sous forme proportionnelle, mais peut aussi se faire sous forme non proportionnelle.

#### FACOB OU OPEN-COVER

Traité facultatif pour l'Assureur, obligatoire pour le Réassureur.

- Position intermédiaire entre Réassurance Traités et Réassurance Fac ; réduit ou remplace celle-ci.

#### Réassurance par Traités

(Convention concernant l'ensemble des affaires de la cédante, dans la (ou les) branche (s) considérée(s) et pour l'exercice indiqué.

- Obligatoire pour les deux parties dans la limite des termes du contrat.
- Sous formes proportionnelle et/ou non-proportionnelle qui s'associent et se complètent.

#### Traités proportionnels

- Réassurance de capitaux :
  - . Répartition des engagements basée sur les capitaux assurés.
  - . Partage des sinistres entre Assureur et Réassureur dans la même proportion que celle des engagements (et des primes) fixée à priori.

#### Traités non-proportionnels

- Réassurance de sinistres :
  - . Répartition des charges selon l'importance des sinistres, compte non tenu des capitaux assurés. Proportion connue à posteriori entre Assureur et Réassureur, celui-ci supportant le sinistre dépassant une franchise ou priorité.
  - . C'est une couverture qu'achète l'Assureur moyennant un prix fixé par le Réassureur.

#### Traité Quote-Part

(ou en participation pure)

- Proportion unique des engagements, des primes et des sinistres cédée au réassureur sur l'ensemble du portefeuille de la cédante dans la branche considérée et pour l'exercice concerné.
- Cette proportion s'applique même sur les petites affaires.

#### Traité Excédent de Plein

(ou Excédent de capitaux, ou Excédent de somme)

- Proportion variable d'une affaire à l'autre (ou par classe d'affaires selon leur importance). Une fois cette proportion fixée selon les engagements, elle s'applique à la prime du risque et à tous les sinistres subis par ledit risque quel qu'en soit le montant.
- Service de bordereaux de cession.
- Seules les affaires dépassant le Plein de conservation de l'Assureur sont cédées au Réassureur.

#### Traité Excess Loss

- Limites du Traité exprimées en valeurs nominales.
- Différents types

#### Traité Stop Loss

- Limites du Traité exprimées en pourcentages de sinistres à primes  $(\frac{S}{P})$
- Conseillé dans les branches d'assurance à sinistralité cyclique.

## TABLEAU RECAPITULATIF DES TRAITES

Traités	Caractéristiques	Capacité de Souscription		Primes Cédées	Commission versée par le Réassureur	Sinistre à charge du Réassureur	Utilité et Application
		Rétention	Cession				
QUOTE PART	Traité Proportionnel porte sur l'ensemble des risques d'une branche	Un pourcentage fixe de tous les risques	Un pourcentage fixe tous les risques	Selon le pourcentage fixe de répartition appliqué à l'ensemble des primes	Fixe avec ou sans participation bénéficiaire ou à échelle	Selon le pourcentage fixe de répartition appliqué à l'ensemble des sinistres	Réduction des engagements sans nivellement. Souscriptions nouvelles ou sociétés jeunes. Engagement illimité
EXCEDENT DE CAPITAUX OU DE PLEIN	Traité Proportionnel porte sur chaque risque au sein d'une branche	1 plein d'application par risque	Au dessus du plein d'application par risque	Selon le pourcentage résultant du dépassement cédé sur chaque risque	Fixe avec ou sans participation Bénéficiaire	Selon le pourcentage résultant du dépassement cédé sur chaque risque	Ecrêtement des risques homogénéisation du portefeuille Assurances de dommages aux Biens Individuelle Accident Vie
EXCEDENT DE SINISTRE	Traité Non Proportionnel porte sur les dommages survenus	La franchise ou la priorité par sinistre ou par événement	La portée au dessus de la priorité par sinistre ou par événement	Selon un taux fixe ou variable applicable à l'assiette protégée avec paiement PMD ou PP	N'existe pas	Montant des sinistres après déduction de la priorité et dans la limite du plafond de garantie	Homogénéisation des sinistres Protection par risque et par événement - cumul plusieurs risques. RC
EXCEDENT DE PERTE	Traité Non proportionnel portant sur les résultats d'une branche ou d'un portefeuille selon le ratio S/P	Totale jusqu'à un certain rapport de S/P	Prise en charge globale des sinistres dépassant le seuil du ratio S/P fixé au traité	Forfaitaire ou calculé selon un taux déterminé suivant les statistiques de la branche	N'existe pas	Au delà du seuil fixé	Risques à caractère catastrophique phénomènes naturels

## ANNEXE 2

# CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES (CIMA)

PROJET DE REGLEMENT PORTANT MISE EN PLACE D'UNE COASSURANCE  
COMMUNAUTAIRE DANS LES ETATS MEMBRES  
DE LA CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES  
(CIMA)

**LE CONSEIL DES MINISTRES,**

Vu le Traité Instituant une Organisation Intégrée de l'Industrie des Assurances dans les Etats africains et notamment en ses articles 6, 39, 40, 41 et 42 ;

Vu l'annexe 1 du Traité portant code des assurances des Etats membres de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA), notamment en ses articles 4, 308, 335 et 501.

Vu le communiqué final du Conseil des Ministres du 22 Septembre 2004 ;

Vu le compte rendu des travaux du Comité des Experts de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) du 14 Avril 2004 tenu à Brazzaville (République du Congo) ;

Après avis du Comité des experts de la CIMA ;

Considérant qu'en raison de la mise en place d'espaces d'intégrations régionaux et sous-régionaux, tels que l'UEMOA et la CEMAC, et de la mise en œuvre du Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (NEPAD), de vastes programmes d'investissements dont l'importance et la complexité exigent des compagnies d'assurances africaines une nouvelle manière d'appréhender la vision des risques, sont appelés à se multiplier dans l'espace CIMA ;

Considérant que la maîtrise de tels risques nécessite la prise de mesures aptes à renforcer et à consolider une coopération étroite dans le domaine de l'assurance, afin que les marchés soient à même de couvrir, par des garanties mieux adaptées et tenant compte des possibilités contributives de ces risques ;

Considérant qu'il convient d'encourager la mise en place de facilités permettant aux organismes d'assurances opérant dans les Etats membres d'effectuer des échanges d'affaires par des techniques adéquates, notamment par la souscription et la gestion des grands risques dépassant les capacités d'un marché aux fins d'accroître la rétention des primes au plan national et régional ;

Considérant que la coassurance communautaire constitue l'une des facilités aptes à accroître la rétention des primes dans les Etats membres de la CIMA ;

Considérant toutefois que cette coassurance communautaire ne devrait porter que sur les risques qui présentent l'intérêt le plus grand du point de vue économique, c'est-à-dire ceux qui, de par leur nature ou leur importance, dépassent les capacités de souscription d'un marché isolé,

Considérant que la mise en place d'une coassurance communautaire constitue de ce point de vue le premier jalon vers la mise en place d'un marché unique de l'assurance dans la zone CIMA ;

### DECIDE :

## TITRE I : DISPOSITIONS GENERALES

### Article premier : champ d'application

1. Le présent règlement s'applique aux opérations de coassurance communautaire visées à l'article 2 et portant sur les risques suivants :

- corps de véhicules ferroviaires, aériens, maritimes, lacustres et fluviaux ainsi que la responsabilité civile afférente auxdits véhicules ;
- transports de marchandises inter-étatiques et responsabilité civile des transporteurs ;
- crédit et caution, lorsque le souscripteur exerce à titre professionnel une activité industrielle, commerciale ou libérale, à condition que le risque se rapporte à cette activité ;

- incendie, autres dommages aux biens, responsabilité civile générale, pertes pécuniaires diverses lorsque le souscripteur exerce une activité dont l'importance dépasse certains seuils à définir ;
  - contrats de prévoyance décès groupe et individuel dont les capitaux garantis excèdent également un certain seuil à définir ;
  - risques pétroliers, miniers et forestiers.
2. Le présent règlement concerne les risques visés au paragraphe 1 ci-dessus qui, de par leur nature ou leur importance, nécessitent la participation de plusieurs assureurs pour leur garantie.

Ces risques ne peuvent faire l'objet d'une coassurance communautaire qu'après intéressement des sociétés d'assurances agréées pour exercer dans le pays de localisation du risque.

Un règlement particulier fixera les seuils à définir.

3. On entend par pays de situation du risque :

- L'Etat où les biens sont situés, lorsque l'assurance est relative à des immeubles et à leur contenu, dans la mesure où ce dernier est couvert par la même police ;
- L'Etat d'immatriculation, lorsque l'assurance est relative à des véhicules de toute nature ;
- L'Etat où a été souscrit le contrat, s'il s'agit d'un contrat d'une durée inférieure ou égale à quatre (4) mois, relatif à des risques encourus au cours d'un déplacement quelle que soit la branche dont ceux-ci relèvent ;
- dans tous les autres cas, l'Etat dans lequel le souscripteur a sa résidence principale ou, s'il s'agit d'une personne morale, l'Etat où se situe l'établissement de cette personne morale auquel le contrat se rapporte ou, celui dans lequel la personne morale a son siège social et fait élection de domicile.

## **Article 2 : Opérations concernées**

1. Les seules opérations de coassurance communautaire visées par le présent règlement sont celles qui répondent aux conditions suivantes :

- a) le risque au sens de l'article premier paragraphe 1 est couvert par plusieurs entreprises d'assurances, ci-après dénommées - coassureurs - dont un est l'apériteur, sans qu'il y ait de solidarité entre eux au moyen d'un contrat unique moyennant une prime globale et pour une même durée ;
- b) ce risque est situé à l'intérieur de la Zone CIMA ;
- c) l'apériteur est agréé, conformément à l'article 326 du code des assureurs, pour exercer les opérations d'assurances dans le pays de situation du risque ;
- d) au moins un des coassureurs participe au contrat par son siège social ou par une agence ou succursale établie dans un Etat membre autre que celui de l'apériteur ;
- e) l'apériteur assume pleinement le rôle qui lui revient dans la pratique de la coassurance et, en particulier, détermine les conditions d'assurance et de tarification.

2. Les opérations de coassurance qui ne répondent pas aux conditions du paragraphe 1 du présent article ou qui portent sur des risques autres que ceux énumérés à l'article 1<sup>er</sup> demeurent soumises aux dispositions du code des assurances existant au moment de l'entrée en vigueur du présent règlement.

## **Article 3 : Faculté de participation**

La faculté de participer à une coassurance communautaire, pour les entreprises agréées pour exercer dans un Etat membre, ne peut être subordonnée à d'autres dispositions que celles du présent règlement.

## **Article 4 : Obligation d'informations**

La société apéritrice participant à la coassurance communautaire est tenue de communiquer à la Direction Nationale des Assurances de son Etat la liste des risques placés dans ce cadre.

Elle doit en outre apporter la preuve que le marché local a été suffisamment intéressé.

En cas d'infraction à la présente disposition, la société s'expose aux sanctions énumérées à l'article 312 du code des assurances et à des amendes pouvant aller de 5 à 25 % de la prime d'assurance.

#### **Article 5 : Courtier gestionnaire**

Les seuls intermédiaires, courtier ou agent général, habilités pour présenter des risques faisant l'objet d'une coassurance communautaire sont ceux du pays de localisation du risque. Ils peuvent néanmoins, sous réserve du respect des dispositions du présent règlement, placer la coassurance auprès de sociétés dans les Etats membres dans lesquels ils ne sont pas agréés.

Toutefois, ces intermédiaires ont la faculté de s'adjoindre dans les pays autres que celui de la situation des risques de mandataires dûment agréés pour la présentation des opérations d'assurances.

### **TITRE II : CONDITIONS ET MODALITES DE LA COASSURANCE COMMUNAUTAIRE**

#### **Article 6 : Représentation des provisions techniques**

1. Le montant des provisions techniques est déterminé par les différents coassureurs suivant les règles fixées aux articles 334 et suivants du code des assurances. Toutefois, la provision pour sinistres à payer est au moins égale à celle déterminée par l'apériteur.
2. Les provisions techniques constituées par les différents coassureurs sont représentées par des actifs congruents et localisés soit dans les Etats membres où les coassureurs sont établis, soit dans l'Etat membre où est établi l'apériteur, au choix de l'assureur.

#### **Article 7 : Eléments statistiques**

La Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA) veille à ce que les sociétés disposent d'éléments statistiques faisant apparaître l'importance des opérations de coassurance communautaire ainsi que les pays concernés.

## **Article 8 : Liquidation**

En cas de liquidation d'une entreprise d'assurance, les engagements résultant de la participation à un contrat de coassurance communautaire sont exécutés de la même façon que les engagements résultant des autres contrats d'assurances de cette entreprise, sans distinction de nationalité des assurés et des bénéficiaires.

## **TITRE III : DISPOSITIONS FINALES**

### **Article 9 : Echanges d'informations**

Les Directions Nationales des Assurances des Etats membres collaborent étroitement pour l'exécution du présent règlement et communiquent à cet effet à la CIMA tout renseignement nécessaire.

### **Article 10 : Collaboration des Directions Nationales des Assurances**

La Commission et les autorités des Etats membres collaborent étroitement en vue d'examiner les difficultés qui pourraient surgir dans l'application du présent règlement.

Dans le cadre de cette collaboration, sont notamment examinées les éventuelles pratiques qui révéleraient que les dispositions du présent règlement, et notamment de l'article 1<sup>er</sup> paragraphe 2 et de l'article 2, sont détournées de leur objet soit que l'apériteur ne joue pas le rôle qui lui revient dans la pratique de la coassurance, soit que les risques ne dépassent manifestement pas la capacité de souscription du pays dans lequel ils sont localisés.

### **Article 11 : Entrée en vigueur**

Le présent règlement qui prend effet à compter de sa date de signature sera publié dans le Bulletin Officiel de la CIMA.

Fait à Paris le 22 Septembre 2004

Pour le Conseil des Ministres  
Le Président,

Débaba BALE.-