



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES (CIMA)
INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
INSTITUTION SPECIALISEE AUTONOME

BP 1575 TEL (237) 20-71-52 / 20-93-79 FAX (237) 20-71-51
E-MAIL : iia@syfed.cm.refer.org
YAOUNDE (CAMEROUN)

RAPPORT D'ETUDES ET DE STAGE

THEME :

**ANALYSE DES PROGRAMMES DE REASSURANCE DE
CERTAINES CEDANTES IVOIRIENNES : LA NSIA, LA
SAFARRIV, LA SAFA, LE MANS, LA SIDAM
ET LES TISSERINS.**

EN VUE DE L'OBTENTION DE LA MAITRISE EN SCIENCE ET
TECHNIQUES D'ASSURANCES (MSTA)
IV^{ème} PROMOTION (1998-2000)

Présenté Par : **Monsieur TRAORE Mamadou**

Sous la Direction de Messieurs :

- **Isidore KPENOU**, Directeur Régional Adjoint, Responsables des Opérations Techniques du Bureau Régional de l'AFRICA-RE D'ABIDJAN (Directeur du stage)
- et **Mamadou HAIDARA**, Souscripteur au Bureau Régional de l'AFRICA-RE D'ABIDJAN (Directeur de la Recherche).

ERRATA

(Erreurs et Omissions)

Pages	Erreurs	Corrections	Omissions
1	Acteur clé
6 Apporte une <u>existence</u>	Assistance	
9	Cession Additionnelle 1998 : 38922400,97 \$ EU.....	3892240,97 \$ EU Proposition Clean cut	
11	Les 10 <u>points</u> suivants.....	Appelées Sollicitée	
14	Clean out.....	Excédent de plein Barémisation	
19	Appelés	
19	Sollicite.....		
25	Excédent de plain.....		
25	Banémisation		
28,30,31,32,34	Source des informations des tableaux : Dossier renouvellement, classeur des comptes et Statistiques des Sociétés d'Assurances de Côte d'Ivoire (ASA-CI)
30	EDF.....	EDP à Recourir	
25	à Recouvrir	400.000.000	
28	Capacité SAFA : 400 0000 00	Stop Loss	
36	Stop Lois	Crée	
36	Crée		



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES (CIMA)
INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
INSTITUTION SPECIALISEE AUTONOME

BP 1575 TEL (237) 20-71-52 / 20-93-79 FAX (237) 20-71-51
E-MAIL : iia@syfed.cm.refer.org
YAOUNDE (CAMEROUN)

RAPPORT D'ETUDES ET DE STAGE

THEME :

**ANALYSE DES PROGRAMMES DE REASSURANCE DE
CERTAINES CEDANTES IVOIRIENNES : LA NSIA, LA
SAFARRIV, LA SAFA, LE MANS, LA SIDAM
ET LES TISSERINS.**

EN VUE DE L'OBTENTION DE LA MAITRISE EN SCIENCE ET
TECHNIQUES D'ASSURANCES (MSTA)
IV^{ème} PROMOTION (1998-2000)

Présenté Par : **Monsieur TRAORE Mamadou**

Sous la Direction de Messieurs :

- **Isidore KPENOU**, Directeur Régional Adjoint, Responsables des Opérations Techniques du Bureau Régional de l'AFRICA-RE D'ABIDJAN (Directeur du stage)
- et **Mamadou HAIDARA**, Souscripteur au Bureau Régional de l'AFRICA-RE D'ABIDJAN (Directeur de la Recherche).

SOMMAIRE

Page

DEDICACE	
REMERCIEMENTS	
INTRODUCTION GENERALE.....	1
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION GENERALE DU BUREAU D'ABIDJAN.....	3
CHAPITRE I : L'ORGANISATION ET LA PRODUCTION DU BUREAU	4
INTRODUCTION.....	4
SECTION I : ORGANISATION DU BUREAU.....	4
I/- L'ORGANISATION ADMINISTRATIVE.....	4
II/- L'ORGANISATION TECHNIQUE.....	5
SECTION II : APPRECIATION DE LA PRODUCTION DU BUREAU	9
I/- LES REVENUS DU BUREAU.....	9
II/- LES DEPENSES DU BUREAU.....	10
CHAPITRE II : LE SERVICE DE LA VERIFICATION DES COMPTES.....	11
SECTION I : ATTRIBUTIONS.....	11
SECTION II : EXECUTION DE LA TACHE DE VERIFICATION DE COMPTE.....	12
I/- LE TRAITE.....	12
II/- LE COMPTE COURANT DE CESSION.....	13
III/- LES DOCUMENTS CLES DU SERVICE	16
DEUXIEME PARTIE : ANALYSE DES PROGRAMMES DE REASSURANCE DE CERTAINES CEDANTES IVOIRIENNES : NSIA, SAFFARIV, SAFA, LE MANS, SIDAM ET LES TISSERINS	18
INTRODUCTION	19
CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DES PROGRAMMES DE REASSURANCE DES CEDANTES ETUDIEES	20
SECTIONS I : DEFINITION	20

I/- LA NOTION DE PROGRAMME	20
II/- LES NOTIONS DE REASSURANCE FACULTATIVE, OBLIGATOIRE ET FACULTATIVE-OBLIGATOIRE	21
SECTION II : PRESENTATION DES PROGRAMMES.....	22
I/- TABLEAU RECAPITULATIF DES PROGRAMMES ETUDIES.....	23
II/- COMMENTAIRE DES PLANS.....	24
CHAPITRE II : EXAMEN DES TRAITES.....	27
SECTION I : ANALYSE DES DONNEES DES TRAITES PROPORTIONNELS.....	27
I/- DEFINITION.....	27
II/- ETUDE DES DONNEES	28
SECTION II : ANALYSE DES DONNEES DES TRAITES NON PROPORTIONNELS (XL AUTO)	33
A/- Définition	33
B/- L'étude des données	34
CONCLUSION	36

DEDICACE

Nous dédions ce travail à Feu KONE Marie Ahou
Tchèkpon notre très tendre grand-mère.

REMERCIEMENTS

Ce travail est le fruit d'une longue marche, au cours de laquelle nous avons bénéficié du soutien de nombreuses personnes.

Nous leur consacrons ces lignes :

Nous remercions :

- L'Etat de notre pays la Côte d'Ivoire, qui par l'entremise de la direction des Assurances nous a assisté tout le long de notre formation à l'IIA;
- L'Association des Sociétés d'Assurance de Côte d'Ivoire (L'ASA-CI);
- L'Institut International des Assurances de Yaoundé;
- Le Bureau Régional de l'AFRICA-RE d'Abidjan;
- Le Directeur de l'Institut International des Assurances de Yaoundé;
- Le Directeur Régional du Bureau de l'AFRICA-RE d'Abidjan;
- Le Directeur des Assurances de la Côte d'Ivoire;
- Nos Professeur de Réassurance à l'IIA;
- Notre Directeur de stage;
- Notre Directeur de la recherche;
- M. OKA Yao Sylvain à Abidjan;
- M et Mme CISSE à Marcory (Abidjan)
- Nos parents, amis et connaissances.

INTRODUCTION GENERALE

En raison des incertitudes qui planent sur la réalisation du profit que l'assureur recherche à travers la gestion de la mutualité de risque qu'il constitue, il va recourir à une opération technique et financière c'est la réassurance.

La réassurance est une activité par nature internationale dominée par les méga groupes internationaux dont les sièges sont situés hors d'Afrique. Les affaires qu'ils souscrivent sur les marchés d'assurances de nos pays, leurs procurent de très importants revenus, qui sont investis hors de notre continent. Cette situation s'analyse comme une fuite des primes émises sur nos marchés. Face à ce phénomène, il fallait impérativement mettre sur pied une structure continentale de réassurance capable de promouvoir le développement de l'industrie de l'assurance et de la réassurance en favorisant la croissance des capacités de souscription et de rétentions nationales, régionales et sous régionales.

Pour répondre à cet impératif nos Etats ont créé l'AFRICA-RE qui est la société AFRICAINE de Réassurance qui nous a accueilli lors de notre stage

Le siège social de l'institution de réassurance des Etats membres de l'OUA est à LAGOS au Nigeria. Elle est dirigée par une direction exécutive située au siège. Le capital action de la compagnie est de 50 000 000 de \$ EU dont 23707500 étaient libérés à la date du 31-12-99.

La recherche de la performance et du professionnalisme est l'un des soucis majeurs du réassureur africain. C'est pourquoi, il s'est soumis à la notation de STANDARD AND POORS qui en la matière est une référence. Cela lui vaut BBB avec les commentaires suivants :

- Excellent niveau de capitalisation;
- Crédibilité;
- Acteur du marché africain
- Bons résultats d'exploitation;
- Bon portefeuille de placement, très liquide et sûr;
- Direction dynamique et stratégies clairvoyante de diversification.

Cette mention bien, se lit à travers l'évolution de la production de l'institution. En effet, les chiffres d'affaire grimpent d'un exercice à l'autre. Exemple en 1998, ils étaient de 68 000 000 \$ EU contre 70 000 000 \$ EU en 1999.

Cette production se compose de trois types de cession;

- les cessions légales qui sont celles que les assureurs qui exercent leurs activités sur les marchés d'assurance des Etats membres de l'OUA sont tenus d'effectuer au profit de l'AFRICA-RE. Elles représentent 5% des affaires souscrites par les sociétés;
- Les cessions facultatives;
- Les cessions additionnelles.

Les bons résultats d'AFRICA-RE, résultent de plusieurs facteurs parmi lesquels on note la décentralisation des organes techniques et commerciaux. Il s'agit, de centres de production détachés du siège qu'on appelle les bureaux régionaux. Chaque bureau régional a une compétence territoriale de souscription. On a donc les répartitions suivantes :

- **Le bureau régional de Casablanca :**

Il est compétent pour souscrire les affaires que lui présentent les cédantes de l'Afrique du nord;

- **Le bureau régional de Nairobi :**

Il a pour zone de souscription l'Afrique Australe et Orientale, il gère les bureaux de contact de Johannesburg et de Louis;

- **Le bureau régional d'Abidjan qui couvre l'Afrique Centrale et Occidentale francophone:**

Au siège à LAGOS se trouvent deux sous directions chargées de tâches spécifiques. Il s'agit de la sous-direction Afrique de l'ouest Anglophone et de la sous direction internationale et risques spéciaux.

Ayant effectué notre stage au bureau d'Abidjan, il fait l'objet d'une description (1^{ère} partie), au terme de laquelle nous allons procéder à l'Analyse des programmes de réassurance de certaines cédantes du marché ivoirien (2^{ème} partie).

PREMIERE PARTIE :

PRESENTATION GENERALE DU BUREAU REGIONAL D'AFRICA-RE D'ABIDJAN

L'organisation et la production du bureau régional d'Abidjan mises en exergue nous mettrons en relief le service de la vérification des comptes où nous avons passé le clair de notre stage.

CHAPITRE I :

L'ORGANISATION ET LA PRODUCTION DU BUREAU REGIONAL D'ABIDJAN

INTRODUCTION

La société Africaine de Réassurance (AFRICA-RE) a pour principale zone de souscription l'Afrique. C'est pourquoi très vite, elle s'est dotée de centres de production décentralisés. Chaque centre de souscription détaché bénéficie d'une compétence territoriale qui lui permet de souscrire les risques que, dans la mesure où ils se localisent sur son champ d'action tel que définit par le siège.

Le 31 Janvier 1987, a été ouvert le bureau d'Abidjan dont le ressort territorial englobe l'Afrique occidentale et centrale francophone.

Avant le 31 Juillet 2000, les locaux du bureau régional de l'AFRICA-RE d'Abidjan se trouvait à la résidence AZUR située à l'avenue CROZET, dans le quartier des affaires de la capitale économique de la Côte d'Ivoire (Abidjan).

Depuis la date ci-dessus mentionnée, les locaux du bureau ont été transférés à Cocody Ambassade Rue Viviane A24 à quelques pas de la représentation de la Banque Mondiale pour la Côte d'Ivoire, où le représentant de l'AFRICA-RE a bâti son immeuble flambant neuf à un niveau et de couleur blanche. Dans ce chef d'œuvre architectural, loge désormais le personnel du bureau qui confortablement installé est mieux à même d'exercer ses tâches.

SECTION I : ORGANISATION DU BUREAU

I/- ORGANISATION ADMINISTRATIVE

Le bureau est dirigé par un Directeur Régional qui est secondé par un Directeur Régional Adjoint. Les tâches relatives aux finances, à la comptabilité sont confiées à un sous-directeur.

II/- L'ORGANISATION TECHNIQUE

Il existe deux organes techniques :

- La direction des opérations techniques
- Le sous-direction comptabilité finances et administration

A/- La direction des opérations techniques

Elle est composée d'un directeur qui est le Directeur Régional Adjoint, de deux souscripteurs et d'un informaticien, responsable du service informatique. Le service informatique est un service de soutien. Il vise à mettre au point l'outil informatique afin d'automatiser toutes les tâches.

a)- Fonctionnement

A l'ouverture d'un exercice de souscription, la direction arrête un calendrier de visites marketing. Le calendrier est établi tel que tous les souscripteurs ne soient pas en mission à la même période. De sorte qu'au moins un demeure au siège sous la direction de qui les vérificateurs traitent les comptes. Le traitement ou la vérification consiste à déterminer le solde réel des comptes par l'établissement d'un entry form. La réalisation des entry form, des lettres de confirmation... est l'une des tâches qui incombent au service informatique. Ce service est chargé également de la saisie des nouveaux traités et de ceux qui sont renouvelés. Il édicte les états de production (primes, commissions...). Dans l'exercice de ses tâches, le service informatique a toujours utilisé un logiciel. Dans un premier temps, il fonctionnait avec RAS (Reinsurance Accounting System) exploité par UNIX, il se sert aujourd'hui de RMS (Reinsurance Management System) exploité par ORACLE.

b)- Le rôle

Il a un rôle principal et des rôles subsidiaires.

1/- Le rôle principal

Il a trait à l'exercice de la fonction de réassurance, elle-même qui consiste à prendre en charge des risques et les sinistres qui y sont attachés.

Sur ce point soulignons que le bureau d'Abidjan participe aux programmes du 158 cédantes à travers l'Afrique francophone centrale et occidentale dont 28 sont situées en Côte d'Ivoire.

2/- Rôle subsidiaire

- Le bureau apporte une existence technique aux cédantes;
- Il organise leur programme de réassurance ;
- Leur prodiguent des conseils relatifs à la conception de leurs programmes
- Procède à des études de statistiques du marché portant sur la production, les sinistres...

B/ - La sous-direction comptabilité finances et administration

Nous la présenterons avant de voir son fonctionnement.

a)- Composition

Elle se décompose en deux branches : la comptabilité financière et la comptabilité technique. La mission de chaque branche est :

1/- Les missions de la comptabilité financière

Elle tient tous les comptes et en particulier les comptes banques. Elle enregistre les opérations relatives à ces comptes. C'est elle qui effectue les encaissements et les paiements au nom du bureau.

2/- Les missions de la comptabilité technique

Elle contrôle le solde des comptes courants des cédantes. A cet effet, elle enregistre toutes les opérations qui portent sur ces comptes.

b)- Fonctionnement

Le fonctionnement de la comptabilité financière consiste à ranger dans des classeurs les comptes banque et à suivre leurs mouvements. Par ailleurs, elle conserve toutes les preuves qui justifient les encaissements et les paiements qu'elle effectue.

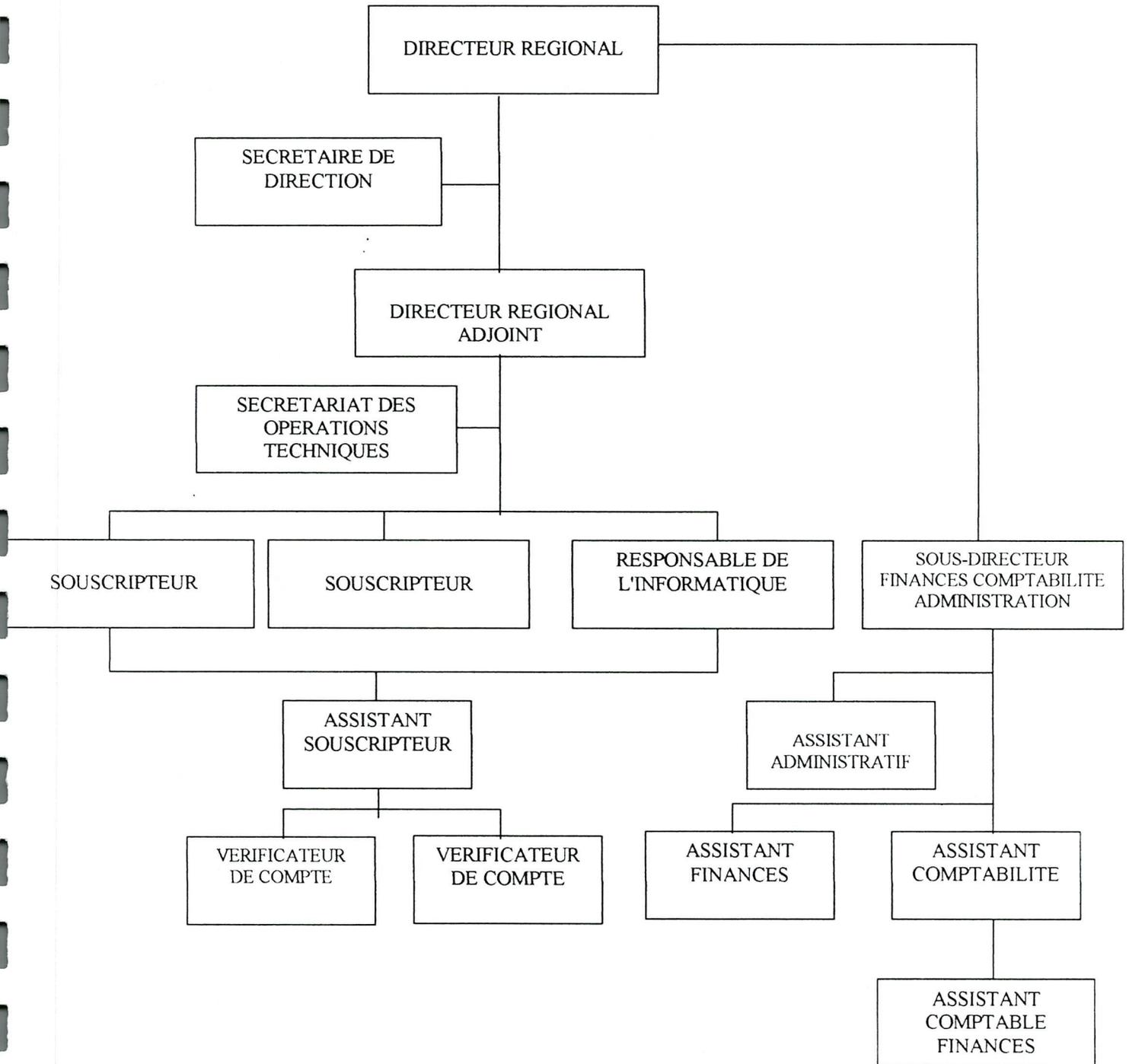
Chaque fin de semaine, elle adresse au siège un état de la trésorerie du bureau. Tout comme, elle est tenue d'adresser au siège mensuellement la situation financière du bureau.

Dans son fonctionnement, la comptabilité technique confectionne une fiche cartonnée à partir des entry form qu'elle reçoit des opérations techniques sur laquelle, elle arrête l'état des comptes de chaque cédante, elle porte le solde le concernant (au débit ou au crédit selon le sens).

Elle y porte également les règlements reçus des cédantes et les paiements en leur faveur. A la fin de chaque mois, les soldes sont tirés pour chaque cédante et par monnaie. Il est établi un état pour chaque monnaie.

Le contrôle consiste donc à s'assurer que le solde du compte 1415 - 8001 compte courant cédante figurant sur la balance d'une monnaie donnée est égale au total des arriérés dans cette monnaie.

c)- Organigramme du bureau d'Abidjan



SECTION II : APPRECIATION DE LA PRODUCTION DU BUREAU D'ABIDJAN

Grâce à sa production, le bureau a des revenus. Mais du fait de sa production, le bureau va effectuer des dépenses.

I /- LES REVENUS DU BUREAU

Les primes de cession, restent le revenu principal, au côté duquel existe d'autres revenus dont les dépôts à termes (DAT).

A - Les primes de cession

Au cours de l'exercice 99, la production du bureau d'Abidjan lui a rapporté 9283911,87\$ EU contre 9003158,31 \$ EU en 1998.

Cette production peut-être examinée selon la nature des cessions et la zone de cession.

a)- La nature des cessions

1/- Les primes de cessions légales

En 1999, elles s'élevaient au montant de 2698621,21 \$EU contre 2831284,20 \$ EU en 1998.

2/- Les primes de cessions additionnelles

En 1999, elles étaient de 4292032,41 \$ EU contre 38922400,97 \$ EU en 1998.

3/- Les primes reçues des cédantes au titre des cessions facultatives

Elles avaient atteint un montant de 2343289,78 \$ EU en 1999 contre 2269399,29 \$ EU en 1998.

b)- Zone de cession

Tableau représentant la production du bureau répartie par zone de souscription

Zone de souscription	Cession 1999				1998	1999
	Pays	Légales	Additionnelles	Facultatives		
Afrique occidentale francophone	8	1166032772	2275086983	1195745863	3889119684	45668665618
Afrique centrale francophone	6	580510930	438023573	429110541	1064234877	1447625044
Guinée E.	1	1907479	1907480	0	3964029	3814959
Guinée B.	1	1199103	2398206	0	1200016	3597309
Cap vert	1	2898923	0	0	14651681	2898923
CICARE			65105583	056472884	65105583	
Total CFA		1752549207	2782521825	1554856404	5029643171	6089907436
TOTAL USD		2688621,37	4262032,41	2343259,78	9003156,31	9283913,96

Source : Statistiques des opérations techniques du bureau régional d'AFRICA-RE d'Abidjan

B/- Les dépôts à terme (DAT)

En fin d'exercice 99, les DAT avaient atteint un montant de 3818,24 \$ EU alors qu'en fin d'exercice 98 leur montant s'élevait à 3015,29 \$ EU.

II/- LES DEPENSES DU BUREAU

Nous allons retenir, les plus caractéristiques de l'activité de réassurance.

A/- Les sinistres payés

Au titre de l'exercice 99, les paiements de sinistres ont coûté au bureau 2920615 \$EU contre 2433679 \$ EU en 1998.

B/- Les commissions de réassurance

Au 31 décembre 1999, le bureau a versé aux cédantes le montant de 2529886, 19 \$ EU au titre des commissions contre un montant de 2728283 en fin d'exercice 1998.

Dans les traités de réassurance, la disposition dénommée COMPTE, met à la charge de la cédante et du réassureur des obligations.

La cédante doit envoyer au réassureur dans un délai fixé au traité, les comptes techniques relatifs aux traités. Quant au réassureur, il doit vérifier lesdits comptes afin de les confirmer ou de faire des observations à la cédante, dans le délai fixé dans les traités.

C'est de cette disposition que découle la nécessité chez le réassureur de mettre sur pied une structure à même d'effectuer toute l'analyse technique relative au traitement des comptes, appelée : SERVICE DE LA VERIFICATION DES COMPTES.

SECTION I : ATTRIBUTION

Pour mettre en relief les attributions du service de la vérification des comptes, nous pouvons faire l'énumération non exhaustive comportant les 10 points suivants:

- 1) Il reçoit les traités établis par les réassureurs apériteurs
- 2) Il reçoit les comptes élaborés par les cédantes;
- 3) Il procède à une confrontation des traités et des comptes;
- 4) Il formule des observations aux cédantes relativement aux erreurs découvertes dans les comptes;
- 5) Il reçoit toutes les correspondances venant des cédantes et conserve les doubles de toute correspondance adressée par le bureau à une cédante dont l'objet est soit les traités, soit les comptes;
- 6) Il reçoit les renouvellements des traités;
- 7) Il reçoit les avis des sinistres;
- 8) Il veille à la conformité des demandes de paiements de sinistres au comptant avec les traités;
- 9) Il reçoit les ordres de paiement de sinistres au comptant;
- 10) Il confirme les comptes.

En bref, on peut dire, que les attributions du service de la vérification des comptes s'articule autour de la notion de contrôle. Il opère un contrôle sur pièce

(recherche de la conformité des comptes avec les dispositions des traités). Bien que la disposition intitulée DROIT DE REGARD permette aux opérations techniques d'exercer un contrôle sur place qui consiste en "une descente sur les lieux" c'est - à dire un déplacement de l'assureur chez la cédante, l'effectivité d'un tel droit échappe au service de la vérification, dont le responsable tout en reconnaissant l'existence dudit droit subordonne son exercice à l'existence d'une erreur de gravité exceptionnelle dans les comptes.

La finalité du contrôle des vérificateurs est de mettre en évidence l'existence d'un solde dont la partie débitrice devra s'exécuter dans le délai imparti par les traités.

Le service de la vérification des comptes, dont les attributions viennent d'être exposées, va exercer une tâche fondamentale qu'il s'agit ici de voir.

SECTION II : EXECUTION DE LA TACHE DE VERIFICATION DE COMPTE

Le service de la vérification des comptes est une structure technique de soutien aux opérations techniques.

Avant le transfert du bureau dans des nouveaux locaux de Cocody, le service de la vérification des comptes désormais situé au rez-de-chaussée de l'immeuble à un niveau de l'AFRICA-RE se trouvait au premier étage de la résidence AZUR située au plateau jusqu'à la date du 31 juillet 2000.

Le travail des vérificateurs porte sur les comptes élaborés par les cédantes sur la base des traités.

C'est pourquoi, nous allons passer en revue le traité (I), le compte (II) et les documents clés du travail des vérificateurs qui leur permettent de constituer les archives de leur service (III).

I - LE TRAITE

Le traité constitue le cadre juridique de la réassurance. Il en précise la forme, la branche de souscription la rétention de la cédante et l'engagement du réassureur.

Comme tout contrat, il comporte des clauses, certaines dites générales et d'autres dites particulières.

Les clauses générales ou de style portent sur :

- ❖ Les exclusions;
- ❖ La détermination des sinistres et intérêts de droit;
- ❖ Le rachat des sinistres en suspens;
- ❖ Le droit de regard;
- ❖ Les erreurs ou omission;
- ❖ L'arbitrage;
- ❖ L'élection de domicile;
- ❖ La durée et la résiliation;

Les clauses particulières portent sur :

- ❖ Le mouvement de portefeuille primes et sinistres;
- ❖ Les commissions et taxes;
- ❖ Les dépôts primes et sinistres (intérêts sur dépôt)
- ❖ La participation bénéficiaire;
- ❖ Les appels au comptant;
- ❖ Les bordereaux de primes et sinistres;
- ❖ Les comptes

II - LE COMPTE COURANT DE CESSION

Le compte est établi par le service réassurance de la cédante conformément aux clauses des traités qui prévoient :

- ❖ Les modalités d'établissement;
- ❖ La périodicité;
- ❖ Les délais de transmission aux réassureurs;
- ❖ Les délais de confirmation par le réassureur;
- ❖ Les délais de règlement des soldes par la partie débitrice.

a) - Les différents éléments composants un compte

Ils sont regroupés en deux parties, une technique et une partie financière.

1/- La partie technique

Elle comprend :

- ❖ Les mouvements de portefeuille:
L'entrée de portefeuille primes et sinistres;
Sortie de portefeuille primes et sinistres;

- Clean-out;
- ❖ La prime cédée;
- ❖ La commission;
 - Commission fixe;
 - Commission à échelle;
 - Partage de sort;
 - Sur commission
- ❖ Les sinistres payés

2/ - La partie financière

Elle comprend :

- ❖ Les dépôts primes et sinistres;
 - Dépôt REC;
 - Dépôt SAP;
- ❖ Les intérêts sur dépôt;
- ❖ Les avances sur sinistres ou appel au comptant;
- ❖ La participation aux bénéfices;
 - Participation au bénéfice fixe;
 - Participation au bénéfice à échelle;
 - Participation au bénéfice sur bouquet;
 - Super participation bénéficiaire;
 - Le compte des pertes et profits

AU CREDIT

- La prime cédée;
- Les dépôts REC libérés
- Les dépôts SAP libérés;
- Les éventuelles entrées de portefeuille primes et sinistres (1^{er} exercice)

AU DEBIT

- Les commissions;
- Les sinistres payés;
- Les dépôts REC constitués
- Les éventuelles sorties de portefeuille primes et sinistres;
- Les frais généraux;
- Le report des pertes des exercices antérieurs.

b)- Le schéma d'un compte

OPERATIONS	DEBIT	CREDIT
Entrée de portefeuille		X
Sortie de portefeuille	X	
Primes cédées		X
Commission	X	
Sinistres payés	X	
Solde technique		
• Créiteur	X	
• Débiteur		X
TOTAL	%	
Part du réassureur%		
Report de la part du réassureur dans le solde technique:		
• Créiteur		X
• Débiteur	X	
Dépôts REC :		
❖ Constitution	X	
❖ Libération		X
Intérêts sur dépôts		X
Avance sur sinistres remboursement		X
Participation bénéficiaire	X	
Solde en faveur		
❖ De réassureur	X	
❖ De la cédante		X
TOTAL		

Le service de la vérification des comptes tient certains documents clés indispensables à ses activités. Nous allons maintenant les voir.

III - LES DOCUMENTS CLES DU SERVICE

Ils sont les suivants :

a)- Le dossier général

Toutes correspondances se rapportant à la communication écrite que le bureau a avec une future cédante ou une cédante qui ne se traduisent pas par l'expédition d'un traité sont classées dans ce document.

b)- Le dossier de renouvellement

On y range tous les documents contractuels (les traités) se rapportant aux affaires d'une même cédante.

c)- Le dossier par traités et par branches

Dans le dossier renouvellement, se retrouve l'ensemble des traités relatifs aux cessions d'une même cédante.

Pour faciliter les consultations des traités, on a procédé à un rangement par type de traité et selon la branché réassuré. Ainsi, on a par exemple un dossier de XL auto, un dossier de quote-part incendie...

d)- Le dossier sinistre

Toutes les informations relatives à un sinistre s'y retrouvent.

e)- Le registre des comptes

Il enregistre mensuellement les comptes provenant des cédantes établis conformément aux traités.

f)- Le classeur des comptes

On y range les comptes, dans ce classeur on ne peut que ranger les comptes d'une même cédante.

g)- Le classeur des avis de sinistres

On y retrouve toutes les déclarations de sinistre faites au réassureur, se rapportant à un risque objet d'un traité.

Conclusion

Au terme de cette partie, on peut faire en guise de conclusion les suggestions suivantes :

Dans son ensemble, la Société Africaine de Réassurance a des atouts, que l'on peut voir à travers :

- ❖ La compétence de ses cadres;
- ❖ Sa parfaite connaissance du marché africain de l'assurance;
- ❖ Sa politique poussée de rapprochement des centres de production des cédantes;

Mais il reste que la société peut augmenter sa part de marché. Cela est possible dans le cas du bureau d'Abidjan, par la réalisation d'efforts dans les directions suivantes :

- ❖ Il sera profitable au bureau d'asseoir une politique de formation du personnel;
- ❖ Le service informatique, peut s'améliorer s'il lui était possible d'avoir un informaticien suppléant capable de tenir le service en l'absence de l'unique agent et responsable dudit service;
- ❖ Il est à souhaiter que le bureau crée un service statistique pour gérer les données statistiques indispensables au suivi de l'évolution des marchés de l'assurance et de la réassurance d'Afrique;
- ❖ En raison de la mondialisation, l'offensive commerciale devient un impératif incontournable pour toute structure qui veut se développer. Dans ce sens, le bureau d'Abidjan peut anticiper sur le temps en mettant sur pied un service marketing dynamique qui va vendre les produits et l'image du bureau non seulement dans sa zone de souscription mais aussi sur les marchés extra continentaux de la réassurance. Car selon nous, l'AFRICA-RE dans son ensemble ne pourra maintenir longtemps sa politique de méfiance à l'égard des affaires internationales. D'ailleurs, sur ce point, il nous paraît impérieux que la liberté des bureaux soit accrue quant à la souscription des affaires internationales.

DEUXIEME PARTIE

**ANALYSE DES PROGRAMMES DE
REASSURANCE DE CERTAINES
CEDANTES IVOIRIENNES : NSIA ,
SAFARRIV, SAFA, LE MANS, SIDAM ET
LES TISSERINS**

INTRODUCTION

Le marché de l'assurance de Côte d'Ivoire est le plus important de la CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances). Il est composé de vingt-quatre (24) compagnies dont dix (10) pratiquent des opérations portant sur la vie et quatorze (14) des opérations se rapportant aux autres branches (Incendie, Automobile, Risques Divers, Transport, Risques Techniques) appelés couramment assurances (IARDT).

On y rencontre, à côté des assureurs et de leurs agents généraux, de nombreuses sociétés et cabinets de courtage, au nombre de trente deux (32) à ce jour.

Sur ce marché dynamique on a assisté ces dernières années au retrait d'agrément de certaines compagnies et enregistré la naissance de nouvelles.

Les sociétés d'assurances de Côte d'Ivoire comme toutes les structures commerciales recherchent davantage de profit. Cet objectif ne pourra être atteint que si elles souscrivent le plus grand nombre de contrats et repartissent mieux les risques.

Pour répondre à cette préoccupation, le soutien de la réassurance est fortement sollicité et se traduit entre autre par l'octroi aux sociétés de grandes capacités qui ont contribué à la réalisation du chiffre d'affaire de 105.606.754.002 en 1998 et de 110.403.748.849 en 1999.

Ce constat suscite quelques questions :

- 1) Quelles sont les formes de réassurance pratiquées sur le marché ivoirien?
- 2) Quels sont les types de traités utilisés?
- 3) Quelles sont les capacités et les rétentions des traités proportionnels?
- 4) Quelles sont les priorités des traités XL?
- 5) Quelles sont, par branche les émissions et les cessions de prime?

Les chapitres qui suivent vont tenter de répondre à ces interrogations.

Avant de donner une vue d'ensemble des plans étudiés, précisons le sens des notions clés auxquelles nous nous référerons.

SECTION I : DEFINITIONS

Qu'est qu'un plan de réassurance ? Qu'est ce que la réassurance obligatoire, facultative et facultative-obligatoire?

I/- LA NOTION DE PROGRAMME DE REASSURANCE

Le programme ou le plan de réassurance, c'est l'ensemble des traités mis en place pour couvrir les souscriptions de la cédante dans les différentes branches qu'elle exploite.

Elaborer un programme de réassurance revient donc à établir les traités qui conviennent au mieux au profil de portefeuilles présentés par la compagnie dans les différentes branches qu'elle exploite.

Ces traités doivent pouvoir répondre aux besoins financiers et de sécurité ainsi qu'aux objectifs commerciaux et de développement exprimés par elle.

Le plan permet d'harmoniser les caractéristiques techniques des différents traités. (rétention, capacité, priorité, périodicité) de coordonner leur fonctionnement en relation avec les moyens dont dispose la cédante :

- financier (capital social, fonds propres, volume de primes)
- humains (qualification, expérience professionnelle)
- et matériels (outils informatiques)

II /- LES NOTIONS DE REASSURANCE FACULTATIVE, OBLIGATOIRE ET FACULTATIVE - OBLIGATOIRE (FACOB)

A/- La notion de réassurance facultative

La réassurance facultative est une forme de cession libre qu'effectue la cédante au profit du réassureur de son choix.

Dans ce type de cession, les relations entre l'assureur direct et le réassureur s'établissent affaire par affaire, sans obligation de part et d'autre en ce qui concerne l'offre et l'acceptation.

Dès la conclusion d'une affaire facultative, la prime est exigible et l'assureur direct doit dans un bref délai adresser au réassureur un bordereau par affaire à cet effet et régler la prime convenue sous déduction de la commission agréée.

B/- La notion de réassurance obligatoire

Il s'agit d'une convention qui lie pour une période durable, l'assureur direct et son réassureur pour la couverture commune de certains risques, selon des modalités précisées.

Dans le cadre de cette convention appelée traité de réassurance, l'assureur direct est tenu à l'obligation de cession de tous les risques d'une catégorie donnée et le réassureur s'engage à accepter toutes les affaires cédées conformément à l'accord.

Il existe deux types de traité : les traités proportionnels et les traités non proportionnels.

a)- Les traités proportionnels

Les traités proportionnels sont ceux par lesquels, la cédante et le réassureur se partagent un même ensemble de risques :

- en quote-part :

L'assureur cède au réassureur un certain pourcentage d'un portefeuille donné en contrepartie de la même quote-part de prime cédée et de sinistres remboursés;

- En excédent de capitaux :

L'assureur intervient soit jusqu'à un certain capital maximum ou plein de conservation au-delà duquel le réassureur prend à sa charge les risques en excédents.

b)- Les traités non proportionnels

Ce sont des traités qui permettent de réaliser une couverture de dommages en fonction de laquelle le réassureur intervient sur chaque sinistre ou événement à partir d'un seuil appelé priorité jusqu'à une limite selon un montant qu'on appelle portée.

La priorité c'est la somme que l'assureur retiendra pour son propre compte sur chaque sinistre ou événement quelle que soit l'importance de dommages.

La portée c'est l'étendue de la garantie accordée par l'assureur.

Les traités non proportionnels se divisent en deux :

- Les traités en excédent de sinistre :

Le réassureur n'intervient que pour les sinistres dépassant un certain seuil;

- Les traités en excédent de perte :

Le réassureur n'intervient que si l'ensemble des pertes de l'exercice dépasse un certain pourcentage des primes.

c)- La notion de réassurance facultative obligatoire (FACOB)

C'est une forme de réassurance ambiguë. Que les Anglais appellent OPEN-COVER.

C'est une combinaison de la réassurance facultative et de la réassurance obligatoire. Elle laisse à l'assureur direct, la faculté de céder ou non certains risques au traité, tout en faisant obligation au réassureur d'accepter ces risques.

SECTION II : PRESENTATION DES PROGRAMMES

Notre étude se rapporte aux programmes de six (6) cédantes ivoiriennes, dont l'une est une société à forme mutuelle, son fonds d'établissement est constitué par des adhérents locaux. Il s'agit de la Société Ivoirienne d'Assurance Mutuelle (SIDAM). Les cinq autres sont des sociétés anonymes, parmi lesquelles deux ont des capitaux détenus par des nationaux et des non locaux. Il s'agit de la Société Africaine d'Assurance et de Réassurance (SAFARRIV) et des TISSERINS Compagnie d'ASSURANCE (TCA). Et trois (3) ont des capitaux de privés nationaux. Il s'agit de la Nouvelle Société Interafricaine d'Assurance (NSIA), du MANS Assurances Internationale (MAI) et de la Solidarité Africaine d'Assurance (SAFA).

Ces plans se rapportant à quatre branches :

- L'incendie
- Le transport (corps et Facultés)
- L'individuel Accident
- Et l'Auto

Nous allons apprécier l'évolution de ces plans sur trois exercices (98, 99, 2000).

I/- TABLEAU RECAPITULATIF DES PROGRAMMES ETUDIÉS

Exercices Compagnies	1998	1999	2000
TISSERINS	INC (QP + XL)	INC (QP + XL)	INC (EDP + XL)
	TRANS (QP + XL)	TRANS (QP + XL)	TRANS (QP + XL)
	IND ACC (EDP)	IND (EDP)	IND (EDP)
	AUTO (XL)	AUTO (XL)	AUTO (XL)
SIDAM	INC (EDP + XL)	INC (EDP + XL)	INC (EDP + XL)
	TRANS (EDP + XL)	TRANS (EDP + XL)	TRANS (EDP + XL)
	IND ACC	IND	IND (XL)
	AUTO (XL)	AUTO (XL)	AUTO (XL)
SAFARRIV	INC (QP + XL)	INC (QP + XL)	INC (QP + XL)
	TRANS (QP + XL)	TRANS (QP + XL)	TRANS (QP + XL)
	IND ACC (QP)	IND ACC (QP)	IND ACC (QP)
	AUTO (XL)	AUTO (XL)	AUTO (XL)
SAFA	INC (QP)	INC (QP)	INC (QP)
	TRANS (QP)	TRANS (QP)	TRANS (QP)
	IND (QP)	IND (QP)	IND (QP)
	AUT (XL)	AUT (XL)	AUT (XL)
NSIA	INC (QP + XL)	INC (QP + XL)	INC (QP + XL)
	TRANS (QP + XL)	TRANS (QP + XL)	TRANS (QP + XL)
	AUTO (XL)	AUTO (XL)	AUTO (XL)
MANS	INC (QP + XL)	INC (QP + XL)	INC (QP + XL)
	TRANS (QP + XL)	TRANS (QP + XL)	TRANS (QP + XL)
	AUTO (XL)	AUTO (XL)	AUTO (XL)

II/- COMMENTAIRES DES PLANS

Les plans des tisserins, de la SAFA, de la SAFARRIV du MANS et de la NSIA ont en commun le recours fréquent à la quote-part alors que le plan de la SIDAM comporte habituellement des excédents de plein.

A/- Analyse des programmes contenant principalement des quotes-parts :

Le cas des TISSERINS.
L'analyse va se faire par branche.

a)- La branche Incendie

En 1998, la branche incendie a fait l'objet de la souscription d'une quote-part par les TISSERINS. La rétention résultant de ce traité a été protégée par un XL. Ces traités ont été renouvelés en 1999.

En 2000, elle a remplacé la quote-part par un excédent de plein. Cette modification est logique. Elle peut s'expliquer par deux types de raison.

Dans un premier temps, la modification, peut-être le fait d'un changement du profil du portefeuille, changement qui rend inapplicable la quote-part et nécessaire l'excédent de plein.

Dans un autre sens, cette modification peut résulter du fait qu'avec le temps, la pratique dans la branche a conféré de l'expérience doublée d'une bonne maîtrise des statistiques du marché aux TISSERINS qui sont donc à même de déterminer exactement leur plein de rétention. Ceci entraîne donc qu'elles souscrivent un excédent de plein.

La quote-part qui vient d'être mue en excédent dans les plans des TISSERINS a été souscrite bien avant 1998. On peut donc penser qu'ils ont eu suffisamment d'expérience pour appliquer un excédent de plein.

b)- La branche transport

Les TISSERINS ont renouvelé sur les exercices 98, 99 et 00 les traités quote-part et XL sur rétention.

Le choix de la quote-part en transport s'explique par le fait que dans cette branche, le risque "facultés" est mouvant et complexe il est donc difficile de déterminer les pleins. On le voit l'excédent de plein est d'application difficile. Cependant il n'est pas impossible d'envisager de couvrir les corps avec un traité en

excédent de plein. Mais dans la pratique pour une question de simplification de la tarification, on applique le même traité aux deux risques.

c)- La branche individuelle Accident

Les TISSERINS ont souscrit un excédent de plein au cours des exercices 98 et 99. En 2000, l'excédent de plain a été remplacé par un XL.

En individuel Accident, tous les types de traité sont applicables. Tout est question du profil du portefeuille. Mais dans la pratique des compagnies étudiées, la quote-part est couramment utilisée. Peut-être parce qu'elle s'applique facilement. Toutefois, les programmes tendent à recouvrir avec le temps à l'excédent de plein.

Le XL peut bien s'appliquer dans cette branche si les polices de l'assureur se rapportent à des groupes ayant de nombreux petits capitaux.

Les analyses relatives aux TISSERINS sont valables pour les autres cédantes à l'exclusion de la SIDAM.

Précisons que les programmes du MANS et de la NSIA ne couvrent par la branche individuelle accident.

d)- La branche automobile

L'ensemble de la production des cédantes étudiées est protégé par un XL.

Qu'est-ce qui explique ce choix?

Cette option s'explique par le fait qu'en automobile, les indemnités sont en général illimitées. On peut cependant se demander s'il n'est pas possible aujourd'hui sur nos marchés d'appliquer la quote-part du fait de la banémisation.

La réponse négative s'impose puisque la bataille des assureurs est de réduire les frais de gestion. Or la quote-part entraîne à tout coup cession de primes proportionnelles à l'étendue de l'engagement du réassureur dans les sinistres. Il sera difficile qu'un bon chef d'entreprise envisage cette possibilité.

B)- Le plan de la SIDAM

En dehors de ses polices auto qui sont protégées par un XL, la SIDAM pour toutes ces autres productions recourt en général à un excédent de plein.

a)- La branche Incendie

La SIDAM a souscrit un traité en excédent de plein. La rétention résultant de l'application de l'excédent de plein est protégée par un XL.

En général l'application de l'excédent de plein est le fait d'une certaine évolution de la souscription qui est d'abord couverte par une quote-part.

Mais l'excédent de plein peut s'imposer comme le traité nécessaire pour couvrir un portefeuille donné. Dans ce cas on dit que le profil du portefeuille impose l'excédent de plein.

Le XL sur rétention protège la cédante contre les sinistres de cumul en lui donnant l'assurance d'avoir un soutien financier des réassureurs pour ceux des sinistres supérieurs à sa priorité.

b)- La branche transport

Certes l'excédent de plein est possible pourvu d'effectuer le travail très rébarbatif qu'il impose.

c)- La branche Individuelle Accident

Au cours des exercices 98 et 99, la SIDAM n'a pas réassuré sa branche individuelle accident. En 2000, elle utilise un XL pour le protéger.

Un XL en Individuel, est-ce conseillé?

Le XL peut s'appliquer en individuelle. On pense qu'il est très conseillé pour les portefeuilles contenant plusieurs petits risques.

Au terme de cette analyse, on peut affirmer, que les programmes se composent en gros de deux types de traités : les traités proportionnels (quote-part et excédent de plein) utilisé dans les branches Incendies, Transport et Individuelle Accident; et les traités non proportionnels au titre desquels on a ici un XL utilisé principalement pour la protection des portefeuilles auto.

S'il est vrai que les traités proportionnels donnent à l'assureur des revenus sous forme de commission ils ont pour inconvénient de réduire le montant des primes conservées.

Quant aux XL dans le cas des branches où l'indemnité est illimitée, ils sont très conseillés. Encore faut-il que la cédante fixe à un montant acceptable sa priorité.

L'Analyse d'un programme de réassurance peut se faire sous plusieurs angles. En effet, l'étude du programme peut donner lieu à une approche juridique des traités (appréciation quant à la forme et au fond des traités), Elle peut prendre l'allure d'une étude technique des traités; exemple : Comment les parties sont-elles arrivées à déterminer le Montant des PMD? L'étude d'un programme peut aussi être l'occasion de passer en revue un certain nombre de critères qui permettent d'apprécier l'intérêt économique et financier par exemple des plans.

Remarquons qu'il est possible d'envisager dans une même analyse ces différentes approches. Pour ce qui est de notre étude, elle va apprécier les capacités, les rétentions des traités proportionnels; les bornes des XL puis les primes émises et cédées des plans de certaines cédantes ivoiriennes.

SECTION I : ANALYSE DES DONNES DES TRAITES PROPORTIONNELS

Notre démarche va consister à établir un lien entre capacités, rétentions, primes émises et cédées. Aussi est-il nécessaire de définir chacune de ces notions.

I/- DEFINITION

A/- La notion de rétention

Le maximum d'exposition ou la rétention est la somme maximale en unité monétaire qu'une compagnie d'assurance peut conserver sans le concours de la réassurance dans le cadre de la souscription des risques. Ce montant peut-être décidé par branche d'assurance, par sous-branche ou par groupe de branche d'assurance.

B/- La notion de capacité de souscription

La capacité de souscription ou plein de souscription est constituée :

- des limites de rétention de l'assureur (maximum d'exposition ou rétention)
- et des possibilités qu'offrent les réassureurs.

La somme de ces deux éléments donne à l'assureur les limites du risque à souscrire et à fixer dans le traité obligatoire.

c)- La notion de prime

Sans entrer dans les détails, on peut juste indiquer que la prime est la contrepartie du service que reçoit l'assuré ou le réassuré.

- La prime émise

C'est le montant de la souscription d'une compagnie d'assurance ou de réassurance par branche, sous branche ou groupe de branche au cours d'une période donnée, généralement l'année.

- La prime cédée

Dans le cadre des activités d'un assureur direct, la prime cédée, est la portion de ses primes qui sont acquises aux réassureurs.

II/- L'ETUDE DES DONNEES

Elle se fera par branche

A/- Incendie

a)- *Tableau représentant les traités les capacités, les rétentions les Primes émises et cédées de l'exercice 1998.*

Cédante	Traité	Capacités	Rétentions	Primes émises	Primes cédées
TISSERINS	QP'	1000 000 000	30%	717625708	290948390
SIDAM	EDP	1800 000 000	200000 000	531914294	186983730
SAFARRIV	QP	6000000 000	80%	1461515434	1452285587
SAFA	QP	400 000 00	30%	17061976	7841518
NSIA	QP	4500 000 000	80%	811394520	138826286
MANS	QP	4500 000 000	60%	14918962201	282138982

Les compagnies ayant de grandes capacités émettent plus de primes que les autres. Ainsi, alors que la capacité de la SAFA est de 400 000 000 contre 4500 000 000 pour le MANS, elle émet une prime de 17062976 contre 1491896201 (MANS).

On le voit, la capacité des cédantes étudiées au cours de l'exercice 98 influence leurs primes émises. Ce constat est conforme aux techniques de l'assurance. En effet, lorsqu'un assureur a une grande capacité, cela signifie qu'il peut souscrire des risques ayant de grands capitaux. Par ailleurs, cela signifie, que la mutualité des risques du portefeuille constitue un volume de prime suffisant pour indemniser un sinistré dudit portefeuille à 100%, c'est à dire à hauteur de la capacité. Mais ce lien entre capacité et primes émises, dans la pratique du marché ivoirien souffre d'une exception qui se rapporte à ce qu'il y a lieu d'appeler les capacités réglementaires. De quoi s'agit-il?

L'assureur direct dans cette hypothèse sollicite une capacité nettement supérieure aux capitaux habituels des risques de son portefeuille, parce que cette capacité correspond aux capitaux assurés d'un ou de deux gros risques.

L'option de l'assureur de couvrir ces deux risques par les traités quote-part est contraire aux techniques de l'assurance. Parce qu'en face de risques importants dans un portefeuille dominé de petits ou moyens risque, l'attitude de l'assureur direct est de recourir aux FACOB. Mais puisque le code CIMA lui impose de constituer des PREC auxquelles le réassureur refuse de participer, il va choisir d'augmenter sa capacité jusqu'à un niveau égal aux capitaux des deux gros risques. Il n'y a donc pas de lien entre les primes émises, dont le volume peut ne pas être grand et la grandeur de la capacité. On dit que la capacité est réglementaire, pour dire que le recours à cette capacité est une réaction de l'assureur face à une disposition réglementaire (Code CIMA).

La capacité influence-t-elle le volume de la cession de prime?

Il apparaît sur notre tableau que les TISSERINS dont la capacité est de 1000000000 cède 290948390 aux réassureurs alors que le MANS, capacité 4500000000 ne cède que 282138982. On peut en déduire que la capacité n'influence pas forcément le volume des primes cédées qui est surtout fonction de la rétention. En effet si une compagnie à une grande capacité et une très grande rétention le volume de la prime cédée peut-être moins élevé que celui d'une autre qui aurait une capacité moyenne avec une très petite rétention.

C'est ce que ce tableau traduit par l'exemple des TISSERINS et du MANS (voir plus haut).

Sur le tableau est représenté un traité en excédent de plein, dont le plein est de 200000000 et l'engagement des réassureurs de 1800000000. Cet engagement

entraîne une cession de 186983730 alors que les primes émises sont de 531914294.

Il est difficile d'établir pour ce seul traité des parallèles entre capacité et primes émises. Toutefois on peut noter que la cession de prime peut-être influencée par le plein de rétention. Si ce plein est petit alors que les risques du marché représentent de grands capitaux, les primes acquises aux réassureurs seront d'un volume important. Quel est la situation des programmes incendie en 1999?

b)- Tableau représentant les traités, les capacités, les rétentions, les primes émises et cédées en 1999.

Cédante	Traité	Capacités	Rétentions	Primes Emises	Primes Cédées
TISSERINS	QP	1 000 000 000	30%	671120175	272345780
SIDAM	EDF	1800 000 000	200 000 000	461443185	198284930
SAFARRIV	QP	6 000 000 000	85%	1525308000	131 861 000
SAFA	QP	400 000 000	30%	8155 112	5123192
NSIA	QP	4500 000 000	80%	-	133205692
MANS	QP	5000 000 000	75%	1647540299	155258415

Au cours de l'exercice 1999, toutes les 6 cédantes ont renouvelé leur programme. Si 4 l'ont renouvelé aux conditions de 1998, 2 ont modifié certain caractère de leur traités. C'est ainsi que la capacité du Mans est passée de 45 000 000 000 à 5000 000 000 et sa rétention de 60% à 75%. Quant à la SAFARRIV, sa rétention est passée de 80% à 85%.

Comment expliquer ces modifications ?

Pour ce qui est de l'augmentation de capacité, celle-ci s'explique par le souci chez la cédante d'orienter sa souscription vers des risques à capitaux élevés. Ce fait peut s'expliquer par un souci d'étendre les cessions obligatoires à des risques qui en raison de leur nombre croissant ne peuvent plus être bien couverts en facultative par exemple. Cette augmentation de capacité est assortie d'une augmentation de la rétention. Cela veut dire, non seulement la souscription va être portée sur les gros risques, mais la cédante possède une surface financière déjà importante pour prendre en charge sur ses propres fonds une bonne partie des frais relatifs à

l'administration des polices et au règlement des sinistres. Si cette option peut faire perdre à la cédante une partie de la commission, elle lui fait gagner une portion des primes naguère cédée. C'est ce qui apparaît sur notre tableau. En 1998, avec une production de 1491896201 le MANS a cédé 40% de prime soit 282138982.

En 1999 bien que la production aie augmentée (1647540299), la prime cédée aux réassureurs a plutôt chutée (155258415) en raison de la baisse du taux de cession (40% en 1998 contre 25% en 1999).

La seconde modification est relative à la rétention de la SAFARRIV qui a augmenté. On sait que la détermination de la rétention tient entre autre, compte de la surface financière de la cédante. Quand elle est jeune, elle a une petite rétention. Avec le temps, ses résultats l'amène à accroire sa rétention donc à conserver davantage de prime. Mais les effets de l'augmentation de la rétention ne se produisent entièrement que si le niveau de la production est maintenue ou augmentée.

Les quotes-parts dont les conditions de 98 sont restées inchangées en 1999, traduisent une situation financière soit identique à celle de 98 de la cédante soit une prudence de sa part qui va durer encore quelques années le temps de maîtriser le marché et bien connaître son portefeuille, pour soit augmenter les rétentions, soit augmenter les capacités et les rétentions.

Quant au MANS et à la SAFARRIV, les années à venir, il leur sera possible d'opter pour un excédent de plein en remplacement de la quote-part.

B/- Transport

a)- Tableau-représentant les capacités, les rétentions les primés de cession et d'émission de l'exercice 1998

Cédantes	Traités	Capacités	Rétention	Primes Emises	Primes Cédées
TISSERINS	QP	750 000 000	30%	960 669 325	188 845761
SIDAM	EDP	500 000 000	100 000 000	371066916	156850599
	Corps FAC	800 000 000			
SAFARRIV	QP	825 000 000	85%	1585267606	132383674
SAFA	QP	400 000 000	30%	7683886	5290056
NSIA	QP	2 000 000 000	80%	238549187	45705633
MANS	QP	2 000 000 000	60%	2450096675	105233294

Ce tableau comme ceux déjà vus en incendie fournit des renseignements sur les caractères de traités proportionnels transport des cédantes étudiées. Comme dans la branche incendie, les cédantes ayant souscrit des quotes-parts sont au nombre de 5 alors que seule la SIDAM recourt à un excédent de plein.

Ici, les capacités se rapportent aux corps et aux facultés et sont comprises entre 400 000 000 et 2000000000 alors qu'elles oscillaient entre 400 000 000 et 6000000000 en incendie.

Un lien existe ici entre capacité et primes. En effet les cédantes dont les capacités sont importantes, sont celles qui font les plus grandes émissions de prime : NSIA, capacité : 2000000000 primes émises : 238549187; SAFARRIV, capacité : 825 000 000, primes émises : 1585267606.

Par contre, la SAFA a une petite capacité : 7683886, primes émises 7683886.

Le lien établi entre capacité, rétention primes émises cédées souffre d'une exception dans cette branche au cours de l'exercice 98. La NSIA a une grande capacité, la rétention est grande (80%) cependant, son chiffre d'affaire est relativement grand, de sorte que sa cession de prime est relativement petite.

On remarque que les primes cédées aux réassureurs en excédents de plein sont plus grandes que celles cédées par certains cédante ayant souscrit un traité quote-part (exemple NSIA et SAFA).

Cela peut s'expliquer par :

- En ce qui concerne la SAFA par la petitesse de son chiffre d'affaire;
- La cession de prime de la NSIA est petite par rapport à celle de la SIDAM, parce que les capitaux assurés par la NSIA peuvent être moins importants que ceux des excédents de plein de la SIDAM.

b)- Tableau représentant les traités, les capacités, les rétentions, les primes cédées et émises en 1999

Cédantes	Traités	Capacités	Rétention	Primes Emises	Primes Cédées
TISSERINS	QP	750 000 000	30%	425 378 968	-
SIDAM	EDP	Corps	455 634 911	167 642 641	167642641
		FAC			
SAFARRIV	QP	825 000 000	80%	1349990000	135835372
NSIA	QP	2 000 000 000	80%	-	35859864
MANS	QP	2 000 000 000	75%	711992099	27910001

On constate que sur les 6 cédantes qui avaient protégé la branche par une quote-part, il y en a une qui a abandonné cette réassurance au cours de l'exercice 99. On note aussi une baisse du montant des primes de cession, chez la NSIA 45705633 en 1998 contre 859864 en 1999. Cette baisse de primes de cession est très accentuée chez LMAI.

Parvenu à ce stade de notre analyse on peut en bref décrire dans ses grands traits, les modifications que devaient subir les traités proportionnels. Il faut noter qu'au départ, le contrat qui convient pour démarrer les activités en incendie ou en transport, c'est la quote-part; au fil du temps, la rétention sera augmentée. Puis l'on augmentera aussi la capacité! On finit par remplacer cette quote-part par un excédent de plein. Ce schéma sans être obligatoire, présente un intérêt technique.

L'analyse fait pourrait s'appliquer à la branche individuelle accident.

SECTION II : ANALYSE DES DONNEES DES TRAITES NON PROPORTIONNELS (XL AUTO)

Dans la section que nous venons de clore, nous avons mis en exergue les liens existant entre capacité et primes émises d'une part et d'autre part entre capacité rétention et primes cédées aux réassureurs.

Il s'agit ici d'analyser les bornes des XL et d'apprécier les priorités par rapport aux primes des XL.

A)- Définitions

Indiquons que nous sommes sur-le-champ des traités ayant pour but de protéger la charge de sinistre de la cédante. Dans cette partie, il ne sera plus question de capitaux assurés. Mais de sinistres. Aussi est-il nécessaire de donner quelques définitions.

a)- La priorité

La priorité est la rétention pour propre compte qui ne pourra en principe faire l'objet d'aucune cession en réassurance. C'est la charge propre que doit assurer la cédante en sa qualité de preneur de risque.

b)- La portée

C'est la prestation du réassureur qui s'engage à intervenir à concurrence du montant convenu sur tous les sinistres ou ensemble de sinistres dépassant la

priorité. Dans certains cas cette portée peut être illimitée. Elle peut se présenter en plusieurs tranches ou loyers en Anglais.

c)- Le plafond

C'est la somme de la portée et de la priorité. Il représente l'engagement maximum du réassureur.

d)- L'assiette de prime

C'est le montant qui est déterminé en fonction soit des primes émises, des primes acquises des primes globales ou des primes conservées (après une réassurance proportionnelle), soit des capitaux assurés.

e)- Le taux de prime

Il est déterminé en fonction du rapport sinistre à prime majoré d'un chargement. Ce montant de prime à céder en réassurance est déterminé par l'application de ce taux à l'assiette de prime.

B/- L'étude des données

(Tableau représentant certains caractères des XL Auto de l'exercice 1998)

Cédantes	Bornes des XL				Primes Emises	Primes cédés
	Tranche 1		Tranche 2			
	Priorité	Portée	Priorité	Portée		
SIDAM	20 000 000	200 000 000	220 000 000	Illimitée	2741478425	216711831
SAFA	250 000 000	Illimitée			1634877361	20 000 000
MANS	30 000 000	250 000 000	970 000 000	Illimitée	1111828417	73776621

Qu'est ce qui milite en faveur du choix du nombre de tranches?

Au préalable il faut noter que l'existence de tranches n'est envisageable en principe que pour une cédante qui connaît bien son portefeuille et qui veut le protéger au juste prix.

La division de la portée permet à la cédante de distinguer les tranches travaillantes que les Anglais appellent les Working Cover des tranches dites à sommeil tranquille qu'ils appellent Sleep oesy.

Puisque les tranches travaillantes sont constituées de polices souvent sinistrées, il est normal que leur taux de prime soit plus grand que celui des tranches tranquilles. Notre analyse sur les XL va s'appuyer sur trois cédantes (SIDAM, SAFA, MANS).

Sur plusieurs exercices, lorsque la sinistralité sur une tranche travaillante baisse, c'est à dire que ses risques s'améliorent, le taux de prime devait pouvoir être réduit. Par ailleurs, l'assureur pourrait élever sa priorité. Une autre raison qui peut expliquer l'existence des tranches, c'est le souci de suivre de près la sinistralité de l'ensemble du portefeuille.

Lorsque des tranches ne sont jamais sinistrées, on peut décider de les supprimer dans les programmes à venir. Ou par souci de prudence de les maintenir en demandant qu'un taux de prime inférieur leur soit appliqué.

Existent-t-il un lien entre prime de réassurance et priorité de la cédante?

Ce lien est peu aisé à établir dans le cadre de cette étude. Cependant, on peut être amené à dire que la sinistralité influence la prime de cession.

En effet, nous sommes dans le domaine de la répartition de la charge de sinistres entre assureur direct et réassureur.

La charge de sinistre transférée aux réassureurs a un prix qui tient compte du coût et de la fréquence des sinistres. (La charge moyenne des sinistres)

En 1999, les cédantes ont renouvelé aux conditions de 1998 leur traités XL. Les commentaires ci-dessus restent valables.

CONCLUSION

Créé le 31 Janvier 1987, le bureau régional d'AFRICA-RE d'Abidjan a pour vocation de souscrire les affaires que lui présentent les cédantes de l'Afrique Centrale et Occidentale Francophone.

Il est dirigé par un Directeur Régional. Son chiffre d'affaire de l'exercice 1999 était de 9283911,87\$ EU contre 9003158,31 \$ EU en 1998. Cette production est réalisée par le canal de deux services techniques : le service des opérations techniques qui exerce les tâches typiques à la réassurance à savoir l'élaboration, la réception des traités ; le contrôle des comptes ... Quant au service des finances, de la comptabilité et de l'administrations, il exécute les tâches relatives à la tenue des comptes d'une part et exerce un contrôle portant sur les soldes des comptes courants des cédantes d'autre part à ses deux tâches s'ajoutent des tâches administratives.

En vertu de l'obligation légale de cession, les assureurs directs de la zone de souscription du bureau d'Abidjan lui cède 5% des affaires qu'elles placent en réassurance. Mais dans la pratique, les compagnies offrent en réassurance plus de 5% de leur programme par le biais des cessions additionnelles et facultatives.

Nous nous sommes intéressés aux programmes de réassurance de certaines cédantes ivoiriennes : LA NSIA, LA SAFARRIV, LA SAFA, LE MANS, LA SIDAM et LES TISSERINS.

L'analyse de ces programmes s'est faite sur trois exercices (98-99-00), au regard de quatre branches (l'incendie, le transport, l'individuel accident et l'automobile). Cette analyse conduit à faire le constat suivant : les compagnies étudiées souscrivent pour protéger la branche incendie, transport et individuel accident des traités proportionnels (quote-part ou excédent de plein). Dans les branches transport et incendie, leur conservation est protégée par un XL. En automobiles, elles utilisent toutes un XL.

L'examen des traités étudiés montre que, grâce aux contribution de la réassurance (traité quote-part), l'assureur va bâtir sa surface financière par l'augmentation de ses émissions de prime, avec le temps, ses fonds propres vont s'accroître, il va augmenter ses rétentions puis ses capacités. Dans un second temps, il va remplacer la quote-part par un excédent de capitaux avec modulation de son plein par le taux de prime ou le SMP. Sa conservation résultant de ce plein pourra faire l'objet d'un XL à une ou plusieurs tranches.

Ce sont les modifications techniques qui permettent à l'assureur d'accroître ses fonds propres en devenant plus dynamique dans un secteur très concurrentiel. On peut ainsi affirmer que la réassurance offre à la cédante des possibilité supplémentaires de souscription d'une part, elle permet à l'assureur direct de partager la charge de sinistre avec le réassureur, d'autre part ; avantages qui expliquent l'essor actuel de l'assurance. Le lien entre assurance et la réassurance est tellement fort qu'on peut soutenir que la réassurance est l'épine dorsale de toutes les autres branches de l'assurance.

BIBLIOGRAPHIE

1. HAGOPIAN (Mikaël) et LAPARRA (Michel)
Aspects théoriques et pratiques de la réassurance. Edition SECURETAS 1991
2. Etude du secrétariat de la CNUCED problèmes de Réassurance dans les pays en voie de développement. Nations Unies New York, 1975.
3. KPENOU (Isidore) Réassurance et Coassurance
Aspects techniques in séminaire sur la réassurance et la coassurance Yaoundé 10-14 Octobre 1994.
4. HAIDARA (Mamadou) La place de la réassurance dans la gestion des sociétés d'assurance in séminaire organisé par AFRICA-RE du 04 au 18 Octobre 1999 à Abidjan.
5. Les rapports du conseil d'administration de l'AFRICA-RE des années 1998 et 1999.

TABLE DES MATIERES

	Pages
DEDICACE	
REMERCIEMENTS	
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION GENERALE DU BUREAU D'ABIDJAN.....	3
CHAPITRE I : L'ORGANISATION ET LA PRODUCTION DU BUREAU REGIONAL D'ABIDJAN	4
INTRODUCTION.....	4
SECTION I : ORGANISATION DU BUREAU	4
I/- L'ORGANISATION ADMINISTRATIVE	4
II/- L'ORGANISATION TECHNIQUE	5
A/- La direction des opérations techniques.....	5
a)- Fonctionnement.....	5
b)- Rôle.....	5
1/- Le rôle principale	5
2/- Les rôles subsidiaires	6
B/- La sous-direction finances, comptabilité et administration	6
a)- Composition.....	6
1/- La mission de la comptabilité financière.....	6
2/- Les missions de la comptabilité technique.....	6
b)- Fonctionnement.....	6
c)- Organigramme du bureau d'Abidjan.....	8
SECTION II : APPRECIATION DE LA PRODUCTION DU BUREAU D'ABIDJAN....	9
I/- LES REVENUS DU BUREAU.....	9
A/- Les primes de cession.....	9

a)- La nature des cessions.....	9
1/- Les primes de cession légales.....	9
2/- Les primes de cession additionnelles.....	9
3/- Les primes des cessions facultatives.....	9
b)- La zone de cession (tableau représentant la production du bureau par zone de souscription)	10
B/- Les dépôts à termes	10
II/- LES DEPENSES DU BUREAU.....	10
A/- Les sinistres payés.....	10
B/- Les commissions de réassurance.....	10
 CHAPITRE II : LE SERVICE DE LA VERIFICATION DES COMPTES	11
SECTION I : ATTRIBUTIONS.....	11
SECTION II : EXECUTION DE LA TACHE DE VERIFICATION DE COMPTE	12
I/- LE TRAITE.....	12
II/- LE COMPTE COURANT DE CESSION.....	12
a)- Les différents éléments composant un compte.....	13
1/- La partie technique.....	13
2/- La partie financière	14
b)- Le schéma d'un compte.....	15
III/- LES DOCUMENTS CLES DU SERVICE.....	16
a)- Le dossier général.....	16
b)- Le dossier de renouvellement.....	16
c)- Le dossier par traité et par branche.....	16
d)- Le dossier sinistre.....	16
e/- Le registre des comptes.....	16
f)- Le classeur des comptes.....	16
g)- Le classeur des avis de sinistre.....	16
Conclusion.....	17

DEUXIEME PARTIE : ANALYSE DES PROGRAMMES DE REASSURANCE DE CERTAINES CEDANTES IVOIRIENNES NSIA, SAFARRIV, SAFA, LE MANS, SIDAM ET LES TISSERINS.....	18
INTRODUCTION.....	19
CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DES PROGRAMMES DE REASSURANCE DES CEDANTES ETUDIEES.....	20
SECTION I : DEFINITION.....	20
I/- LA NOTION DE PROGRAMME DE REASSURANCE.....	20
II/- LES NOTIONS DE REASSURANCE FACULTATIVE, OBLIGATOIRE ET FACULTATIVE-OBLIGATOIRE.....	21
A/- La notion de réassurance facultative.....	21
B/- La notion de réassurance obligatoire.....	21
a)- Les traités proportionnels.....	21
b)- Les traités non proportionnels.....	22
C/- La notion de réassurance facultative-obligatoire.....	22
SECTION II : PRESENTATION DES PROGRAMMES.....	22
I/- TABLEAU RECAPITULATIF DES PROGRAMMES ETUDIES.....	23
II/- COMMENTAIRE DES PLANS	24
A/- Analyse des programmes contenant principalement des quotes-parts.....	24
a)- La branche incendie.....	24
b)- La branche transport.....	24
c)- La branche individuelle accident.....	25
d)- La branche automobile.....	25
B/- Le plan de la SIDAM.....	25
a)- La branche incendie.....	25
b)- La branche transport.....	26
c)- La branche individuelle accident.....	26

CHAPITRE II : EXAMEN DES TRAITES	27
SECTION I : ANALYSE DES DONNEES DES TRAITES PROPORTIONNELS.....	27
I/- DEFINITION.....	27
A/- La notion de rétention.....	27
B/- La notion de capacité de souscription.....	27
C)- La notion de prime.....	28
II/- ETUDE DES DONNEES.....	28
A/- La branche incendie.....	28
a)- Tableau représentant les traités, les capacités, les rétentions, les primes émises et cédées de l'exercice 98.....	28
b)- Tableau représentant les traités, les capacités, les rétentions, les primes émises et cédées en 1999	30
B/- Transport	31
a)- Tableau représentant les capacités, les rétentions, les primes de cession et d'émission de l'exercice 98	31
b)- Tableau représentant les traités, les capacités, les rétentions, les primes cédées et émises en 1999	32
SECTION II : ANALYSE DES DONNEES DES TRAITES NON PROPORTIONNELS (XL AUTO).....	33
A/- Définition.....	33
a)- La priorité.....	33
b)- La portée.....	33
c)- Le plafond.....	34
d)- L'assiette de prime.....	34
e)- Le taux de prime	34
B/- L'étude des données	34
(tableau représentant certains caractères des XL auto de l'exercice 98)	
CONCLUSION	36