



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES
(CIMA)



INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
(IIA)

BP 1575 Yaoundé – Tél : (+237) 22 20 71 52

FAX : (+237) 22 20 71 54

E-mail: iaa@cameroun.com

Site web: <http://www.iiacameroun.com>

Yaoundé/ Cameroun

MEMOIRE DE FIN DE FORMATION
POUR L'OBTENTION DU
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES EN ASSURANCES (DESS-A)

(Cycle III : 22^{ème} promotion 2014 – 2016)

THEME :

**L'APPORT D'UN REASSUREUR DANS LE
DEVELOPPEMENT DE L'INDUSTRIE DE L'ASSURANCE
EN ZONE CIMA : CAS DE LA SCG-Ré**



Présenté et soutenu par :

Igor MBA ONDO

Etudiant en DESS-A

IIA-Yaoundé

Sous la direction de :

Sir Aboubakar NGOMA TOE

Chef de Département Technique et Commercial

SCG-Ré

Forme

- Déséquilibre. (1^{ère} partie.; 1^{er} chap.)
 - Outils de contrôle & de surveillance
 - Ce qⁱ est des les textes
 - Ce qⁱ est fait en
-

Quest

- Réass sollicité en fait qualité du n^osp
ou de capitaine.
- Aléa moral : franchise.?? vis à-vis de
l'assureur. ? ou assuré.
- Qu'est-ce qⁱ est à mesure de mettre à mal
les outils de surveillance.

DEDICACES

Je dédie ce mémoire à

- Mon défunt grand-père Simon Pierre MBA NDONG.
- Mon défunt père Jean-Rémy ONDO.
- Ma mère pour son soutien indéfectible.
- Monsieur Daniel MOUYAME pour ses encouragements et ses conseils (paix à son âme).
- Toutes les personnes qui ont concouru et concourent à l'éclosion de l'assurance et de la réassurance en zone CIMA.

REMERCIEMENTS

Je remercie le Seigneur de m'avoir donné la santé, la force et l'énergie nécessaire dans la quête permanente de l'effort, du savoir et de la compétence.

Je remercie la Société Commerciale Gabonaise de Réassurance (SCG-Ré) notamment Monsieur le Président Directeur Général, Monsieur Edouard-Pierre VALENTIN, Monsieur l'Administrateur Conseiller du Président Directeur Général, Monsieur Andrew Crépin GWODOCK, Monsieur le Directeur Général Adjoint, Monsieur Judicaël MAWI et l'ensemble du personnel de la SCG-Ré pour avoir bénéficié de leur cadre de travail, de leur hospitalité et de leur marque de confiance durant la rédaction de ce mémoire.

J'adresse également mes remerciements à mon Directeur de mémoire, Monsieur Sir Aboubakar NGOMA TOE, Chef de Département Technique, pour le suivi régulier, l'aide et l'encadrement dont j'ai pu bénéficier tout au long de l'élaboration de mon travail.

J'exprime ma profonde reconnaissance à l'égard de Messieurs Cyriaque AKOMOZOGO, Steeve ELLA, Edouard EYIDANGA, Georice-Berthin MADEBE, Yannick MVONO et Désiré NGOA pour toutes les remarques, avis, précisions et corrections qui ont notablement amélioré ce travail.

J'exprime mes remerciements à la Direction Nationale des Assurances (DNA) du Gabon, notamment à Madame le Directrice National des Assurances, Madame AMAHEBA KOHO Prisca épouse NLEND, pour l'encouragement et le soutien lors de la formation.

Je salue vivement Messieurs le Directeur Général de l'IIA, Monsieur Roger Jean-Raoul DOSSOU-YOVO, le Directeur des Etudes de l'IIA, Monsieur Dembo DANFAKHA et l'ensemble des employés, tout le corps professoral de l'IIA pour leur accueil, leur partage d'expériences et leur souci de compétence durant tout mon séjour de formation.

Je témoigne ma reconnaissance à l'ensemble des étudiants de la 22^{ème} promotion DESS-A et de la 12^{ème} promotion MST-A pour l'entraide, la cohésion et l'esprit de tolérance qui ont prévalu tout au long de nos études.

Je ne pourrai terminer sans remercier les relecteurs anonymes dont les commentaires, suggestions et corrections ont permis d'améliorer le présent travail.

LISTE DES SIGLES ET DES ABREVIATIONS

AFRICA Re	Société Africaine de Réassurance
ARC	Assurances et Réassurance du Congo
BAD	Banque Africaine de Développement
BEAC	Banque des Etats de l'Afrique Centrale
CEDEAO	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CEMAC Centrale	Communauté Economique et Monétaire des Etats de l'Afrique Centrale
CICA	Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances
CICA-Ré	Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la CICA
CIMA	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CNAR	Caisse Nouvelle d'Assurances et de Réassurances
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
COMESA	Marché Commun de l'Afrique orientale et australe
CRCA	Commission Régionale de Contrôle des Assurances
DNA	Direction Nationale des Assurances
DESS-A	Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées en Assurance
FGIS	Fonds Gabonais d'Investissements Stratégiques
FANAF	Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines
IIA	Institut International des Assurances
NSIA	Nouvelle Société Interafricaine des Assurances
NTIC	Nouvelles Technologies de l'informatique et de la Communication
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OAA	Organisation des Assurances Africaines
OUA	Organisation de l'Unité Africaine
PIB	Produit Intérieur Brut
SCG-Ré	Société Commerciale Gabonaise de Réassurance
SEN-Ré	Société Sénégalaise de Réassurance
S/P	Ratio Sinistre sur Prime
S&P	Standard & Poor's
SCG-Ré	Société Commerciale Gabonaise de Réassurance

LISTE DES FIGURES

Figure 1 - Les grandes dates de l'histoire de la CIMA	20
Figure 2- Les différents organes et institutions de la CIMA	22
Figure 3 - Principaux groupes d'assurance présents en zone CIMA en 2014	35

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 - La répartition du marché de l'assurance en Afrique en 2009	24
Tableau 2 - Les dix principaux marchés africains d'assurance en 2009	24
Tableau 3 - Nombre d'acteurs de l'assurance en zone CIMA en 2014	25
Tableau 4 - Chiffres d'affaires des marchés d'assurance de la zone CIMA en 2014 (en milliers de F CFA)	25
Tableau 5 - Chiffres d'affaires et nombre de sociétés d'assurance en 2014 en zone CIMA	34
Tableau 6 - Pourcentage du chiffre d'affaires et du nombre de sociétés vie en 2014 en zone CIMA	34
Tableau 7 - Pourcentage chiffre d'affaires et nombre de sociétés non vie en 2014	34
Tableau 8 - Nombre de filiales de groupes en zone CIMA en 2014	36
Tableau 9 - Répartition des filiales vie de groupes d'assurances en 2014 en zone CIMA	36
Tableau 10 - Répartition des filiales non-vie de groupes d'assurances en 2014 en zone CIMA	36
Tableau 11 - Primes émises et résultats techniques des cinq groupes en zone CIMA (millions F CFA)	37
Tableau 12 - Proposition commission à échelle suivant le taux sinistre sur prime (S/P)	72
Tableau 13 - Capacité de souscription globale 2016 : acceptations facultatives	74
Tableau 14 - Capacité de souscription globale 2016 : acceptations conventionnelles	77

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 - Répartition des primes d'assurance dans le monde en 2014	30
Graphique 2 - Répartition des primes d'assurance en Afrique en 2014	30
Graphique 3 - Répartition du chiffre d'affaires de la CIMA en 2014	30
Graphique 4 - Répartition du chiffre d'affaires de la FANAF en 2014	30
Graphique 5 - Taux de croissance de prime de la FANAF 2006-2014	31
Graphique 6 - Evolution des primes de la FANAF 2006-2014	31
Graphique 7 - Taux de croissance de la zone FANAF 2006-2014	31
Graphique 8 - Evolution des primes, sinistres + chargements de la zone FANAF 2006-2014	31
Graphique 9 - Chiffres d'affaires vie moyen en fonction des fonds propres moyen (en milliers de F CFA)	32
Graphique 10 - Chiffres d'affaires non vie moyen en fonction des fonds propres moyen (en milliers de F CFA)	33
Graphique 11 - Chiffres d'affaires vie par pays en milliards de F CFA en 2014 en zone CIMA	34
Graphique 12 - Chiffres d'affaires non vie par pays en milliards de F CFA en 2014 en zone CIMA	34
Graphique 13 - Primes de réassurance cédées vie et non vie en zone CIMA 2010-2014 (milliards de F CFA)	49
Graphique 14 - Primes de réassurance cédées en zone CIMA 2010-2014 (milliards de F CFA)	49
Graphique 16 - Prime Cédée et Conservée en zone CIMA 2010-2014	50
Graphique 15 - Taux de croissance Prime vie cédée et Prime non vie cédée	50
Graphique 17 - Primes vie cédées 2010-2014 par pays en zone CIMA en milliards de F CFA	51
Graphique 18 - Répartition des primes vie cédées 2010-2014 par pays en zone CIMA en milliards de F CFA	51
Graphique 19 - Primes non vie cédées 2010-2014 par pays en zone CIMA en milliards de F CFA	51
Graphique 20 - Répartition des primes non vie cédées 2010-2014 par pays en zone CIMA en milliards de F CFA	51
Graphique 22 - Prime conservée et prime cédée 2010-2014 (milliards de F CFA)	52
Graphique 21 - Répartition prime conservée et prime cédée 2010-2014	52
Graphique 24 - Répartition du chiffre d'affaires des réassureurs africains en 2014 (millions USD)	53
Graphique 23 - Répartition des réassureurs africains en 2014 selon la zone géographique	53
Graphique 25 - Représentation du Chiffre d'affaires et des Fonds Propres des réassureurs africains en 2014 (Millions USD)	54
Graphique 26 - Répartition Capital Social et Part additionnelle des Fonds Propres des Réassureurs Africains en 2014	56
Graphique 27 - Part de la SCG-Ré sur la prime de réassurance GABON 2012-2014	61

Graphique 28 - Prime de réassurance captée par la SCG-Ré au GABON 2012-2015 (milliards de F CFA)	61
Graphique 29 - Taux de croissance cession légale et facultative GABON 2013-2015	62
Graphique 30 - Part de la cession légale et facultative GABON 2012-2015	62
Graphique 32- Taux de variation prime d'assurance GABON	63
Graphique 31 – Taux de variation du taux de cession Réassurance GABON	63
Graphique 33 - Evolution des Actifs et de la Trésorerie 2012-2015 (Milliards de FCFA)	65
Graphique 34 - Evolution de la Trésorerie Active 2012-2015 (Milliards de F CFA)	65
Graphique 35 - Production cession légale 2012-2015 (milliards de F CFA)	68
Graphique 36 - Charges de sinistres cession légale 2012-2015 (milliards de F CFA)	68
Graphique 38 - Marge commerciale cession légale 2012-2015	69
Graphique 37 – Taux S/P comptable cession légale 2012-2015	69
Graphique 39 - Taux de Marge Commerciale Cession légale 2012-2015	70
Graphique 40 - Taux S/P Comptable 2012-2015 (Moyenne et Ecart-Type)	70
Graphique 41- Prime réassurance facultative (millions F CFA)	75
Graphique 42- Réassurance facultative en pourcentage	75
Graphique 44 - Taux de croissance réassurance facultative	76
Graphique 43 - Réassurance facultative par marché (millions F CFA)	76
Graphique 45 - Taux de variation acceptations conventionnelles	78
Graphique 46 - Acceptations conventionnelles traités (millions de F CFA)	78
Graphique 47 - Droite de régression des fonds propres en fonction du chiffre d'affaire	83
Graphique 48 - Droite de régression du capital social en fonction des fonds propres	84
Graphique 49 - Taux de variation Actif, Trésorerie et Charge de Sinistre Brute	86
Graphique 50 - Résultat rétrocession et part résultat rétrocession 2012-2015	92
Graphique 51 - Variation résultats SCG-Ré 2012-2015	92
Graphique 53 - Variation résultat de la rétrocession 2013-2014 entre réassureurs	93
Graphique 52 – Part rétrocession dans les Acceptations 2013-2014	93

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 - Circulaire portant obligation aux sociétés d'assurance de transmettre un dossier annuel relatif au programme de réassurance	98
Annexe 2 – Articles 800,801 et 810 du livre VIII du code CIMA dédié à l'activité de réassurance	99
Annexe 3 - Article 308 du Code Cima portant sur les assurances directes à l'étranger	101

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS	10
RÉSUMÉ	11
ABSTRACT	11
INTRODUCTION	12
PARTIE I: L'ACTIVITE DE LA REASSURANCE EN ZONE CIMA	16
CHAPITRE I: LE MARCHE DE L'ASSURANCE EN ZONE CIMA	17
Section 1: Origine et développement de l'assurance en zone CIMA	18
Section 2 : Statistiques de l'assurance en zone CIMA	30
CHAPITRE II:LE MARCHE DE LA REASSURANCE EN ZONE CIMA	39
Section 1 : Origine, apport et défis de la réassurance	40
Section 2 : Statistiques de la réassurance en zone CIMA	49
PARTIE II : CAS DE LA SOCIETE COMMERCIALE GABONAISE DE REASSURANCE (SCG-Ré)	58
CHAPITRE I:IMPACTS DE L'ACTIVITE DE LA SCG-Ré SUR LE PLAN NATIONAL ET INTERNATIONAL	59
Section 1 : Impacts sur le marché local	60
Section 2 : Impacts sur le marché international	73
CHAPITRE II:FACTEURS D'OPTIMISATION DU REASSUREUR SCG-Ré	81
Section 1 : Leviers financiers d'optimisation	82
Section 2 : Leviers techniques d'optimisation	88
CONCLUSION	94
BIBLIOGRAPHIE	96
ANNEXES	98
TABLE DES MATIERES	102

AVANT-PROPOS

Le présent mémoire est écrit dans le cadre de l'obtention du Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées en Assurance (DESS-A) à l'Institut International des Assurances (IIA) de Yaoundé au Cameroun, au titre de la 22^{ème} promotion. A l'issue de la formation, nous sommes tenus d'exercer un stage pratique de 6 mois en vue de réaliser un travail de recherche à vocation professionnelle. Ainsi, nous avons effectué ledit stage à la Société Commerciale Gabonaise de Réassurance (SCG-Ré), à Libreville (GABON), du 02 mai au 12 Octobre 2016.

Cette étude trouve sa pertinence dans la forte croissance d'opérateurs économiques en zone CIMA, ainsi que dans la mise en place récente d'un cadre réglementaire propre à cette activité. Aussi, les pouvoirs publics exprimant davantage la volonté d'accroître la contribution des assurances au financement de l'économie des pays de la CIMA, il nous est donc apparu opportun de cerner la valeur ajoutée des réassureurs pour l'essor de l'industrie assurantielle dans ce marché. Nous nous intéressons particulièrement au cas de la Société Commerciale de Réassurance (SCG-Ré).

Notre travail se veut donc être une contribution portant sur les interactions entre l'assureur et le réassureur, notamment sur la maîtrise de la réassurance et la participation du réassureur à une offre d'assurance plus compétitive. En choisissant comme thème : « *L'apport d'un réassureur dans le développement de l'industrie de l'assurance en zone CIMA : cas de la SCG-Ré* », nous voulons montrer l'importance de la réassurance au sein des sociétés d'assurance et souligner les insuffisances et les défis des réassureurs africains afin qu'ils participent pleinement à l'épanouissement de ce marché.

Un choix particulier a été fait dans la recherche de statistiques afin d'analyser les faits de manière objective. Des difficultés n'ont cependant pas manqué, notamment la recherche et collecte de données récentes avec des sources fiables. De plus, la diversité des acteurs sur un marché hétérogène comme celui de la CIMA rend plus laborieuse la tentative de généraliser un avis ou la volonté d'élucider tous les cas de figure dans le strict cadre d'un mémoire.

Cependant, nous osons croire que ce modeste travail pourra permettre aux acteurs du secteur des assurances d'améliorer leur plus-value sur l'industrie de l'assurance en zone CIMA, en particulier les réassureurs africains. Nous espérons ainsi favoriser une révolution assurantielle en Afrique. Par ailleurs, notre souhait à travers ce mémoire, est de contribuer davantage à la vulgarisation de l'assurance et de la réassurance.

RÉSUMÉ

Les sociétés d'assurance, toujours en quête de meilleur rendement, désirent accroître leur activité en augmentant et en sécurisant leurs portefeuilles. Pour ce faire, elles vont notamment recourir à la réassurance qui est l'assurance des assureurs. Aussi, un marché d'assurance se développe en accroissant la rétention de primes et en limitant la délocalisation des assurances des grands risques. Ce double enjeu est donc conditionné par la présence de réassureurs puissants et dynamiques.

Ce mémoire apprécie donc les liens qui unissent l'assureur et le réassureur ainsi que son rôle dans l'établissement d'une assurance forte au service du développement économique. D'un côté nous étudierons la réassurance en zone CIMA en étayant les fondements de la réassurance et les singularités du marché CIMA ; de l'autre côté nous illustrerons notre étude à partir du modèle de la réassurance au sein de la Société Commerciale Gabonaise de Réassurance (SCG-Ré) présente en zone CIMA.

Mots-Clés : assurance, assureur, réassurance, réassureur, fonds propres, développement.

ABSTRACT

Insurance companies in their constant search for better performance need to enhance their services by increasing and securing their portfolio. Hence they resort to reinsurance which is the insurance of insurers. An insurance market grows by raising premium retention and curbing relocation of large risk insurance. This double challenge therefore depends on the coming into play of powerful and buoyant reinsurers.

Thus, this dissertation discusses the relationship between the insurer and the reinsurer, and the role of the reinsurer in the setting up of a strong insurance for economic development. On the one hand, we study reinsurance in the CIMA zone by defining the foundations of reinsurance and the peculiarities of the CIMA market. On the other hand, we study the case of a reinsurance company in the CIMA zone: the Gabonese Commercial Company of Reinsurance (SCG-Ré).

Keywords: insurance, insurer, reinsurance, reinsurer, equity capital, development.

INTRODUCTION

Le développement est une notion souvent évoquée dans les médias et réseaux sociaux. Sa définition varie en fonction du contexte. Il peut être entendu comme le fait de croître, de progresser et de prendre de l'ampleur dans le temps. Aussi bien endogène qu'exogène, il peut se concevoir à l'échelle nationale, régionale, sous-régionale ou continentale. Il est également multidimensionnel dans la mesure où il peut être perçu sur le plan social, économique, politique, culturel et environnemental. Il nécessite des conditions favorables et des exigences fortes, notamment une volonté réelle, un cadre propice et un environnement sain, la compétence du capital humain ainsi qu'un processus de coopération.

C'est dans ce sens que le Professeur Joseph KI-ZERBO parle de la nécessité d'une prise de conscience et d'initiative à cet effet : « *On ne développe pas, on se développe...Il n'y a pas de développement clés en mains, mais clés en tête* ». ¹

Aujourd'hui, les questions de développement se posent avec acuité en Afrique. Il apparaît opportun de s'intéresser à sa vitalité sous le prisme du secteur des assurances. En effet, les acteurs de ce secteur ont la forte intention de faire de l'industrie de l'assurance un puissant levier du développement économique de l'Afrique comme l'atteste la 40^{ème} Assemblée générale annuelle de la FANAF dont la thématique était « l'Assurance Africaine au cœur de l'Emergence Economique » (Abidjan, Côte-D'Ivoire, 2016). En ce sens, l'assurance participe tangiblement au développement des pays par le biais de la croissance économique² : elle influence le niveau et la qualité de vie d'une population. D'une part, elle favorise la croissance en mutualisant les risques liés à l'activité économique, en réduisant l'incertitude des agents économiques, des investisseurs et en canalisant un financement long et stable. D'autre part, la croissance alimente l'assurance en augmentant significativement le volume de cotisations d'assurance, en créant les conditions favorables à un tissu économique plus vaste, plus dynamique et en quête d'opportunités, de sécurité, de financement.

¹ Joseph Ki-Zerbo, *La natte des autres: pour un développement endogène en Afrique autres*, Codesria, 1992, p3-67

² La croissance économique désigne la variation positive de la production de biens et de services dans une économie sur une période donnée, généralement une période longue.

Cette relation assurance-croissance constitue, pour nous, des signes témoignant de l'intérêt de disposer d'un inventaire précisant les caractéristiques de l'assurance africaine et ses vecteurs d'expansion.

Dans cette optique, plusieurs travaux ont été déjà présentés. Dans son étude, Jérôme YEATMAN affirme : « *Pourtant ce n'est pas à l'assurance que l'on pense spontanément quand on évoque l'Afrique...L'assurance qui est une réponse rationnelle et collective à ces besoins ne peut donc être étrangère à l'Afrique* »³. On peut citer, dans le même registre, les travaux de Martin ZIGUELE (2008) dans son article intitulé « Comment renforcer les compagnies africaines de la zone CIMA »⁴, d'Adolphe OUEDRAOGO (2008) dans son article « Faiblesses actuelles des compagnies d'assurances et moyens susceptibles d'être mobilisés pour leur consolidation pérenne »⁵ et d'Ahmadou KOUROUMA (1995) concernant l'article « *Le soleil des Assurances* »⁶.

Fort de cela, il ressort que l'assurance en Afrique n'est pas une réalité partagée par le grand nombre et son poids dans l'économie reste encore marginal, comparativement à d'autres régions. Les réflexions portant sur son développement sont aujourd'hui plus que légitimes, dans un continent marqué par une croissance économique et un tissu industriel en pleine mutation. Et pourtant, la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) a reconnu l'importance de l'industrie de l'assurance dans les pays en voie de développement. En effet, à sa 3^{ème} session du mois de mai 1972, elle avait recommandé de prendre des mesures qui peuvent accroître considérablement l'importance de la réassurance.

Nos propres interrogations et l'intérêt que nous portons à l'éclosion des assurances dans les tissus économiques des Nations nous ont conduit à vouloir apporter l'éclairage le plus simple et le plus complet possible sur la question. L'importance de la réassurance en Afrique du point de vue de son développement et les mutations, peut permettre d'appréhender les problématiques en cours concernant les assurances dans ce continent. D'où la pertinence de ce travail de recherche qui a pour thème : « l'apport d'un réassureur dans le développement de l'industrie de l'assurance en zone CIMA : cas de la SCG-Ré ». Entreprendre cette étude constitue pour nous l'opportunité de revisiter l'ajustement de l'assurance et de la

³ Jérôme Yeatman, Risques les Cahiers de l'assurance, Septembre 2007.

⁴ Martin Ziguélé, Analyses sectorielles, Capafrique, Juillet 2008.

⁵ Adolphe Ouedraogo, FANAF, février 2008.

⁶ Ahmadou KOUROUMA, Points, octobre 1995 .

réassurance, ainsi que leur impact sur les sociétés d'assurance, sur les marchés d'assurance, et par ricochet sur le développement économique des Etats de la CIMA.

A n'en point douter, cette réflexion est pertinente à plusieurs titres dans la mesure où elle permet de présenter le contexte assurantiel de la CIMA, d'énoncer des recommandations aux organes en charge du contrôle et de la régulation des assurances de ce marché, de soumettre des propositions aux sociétés d'assurances pour la planification de leur réassurance et leurs stratégies de développement, de cerner l'effet de la réassurance sur les marchés d'assurance, de préciser les éléments cruciaux d'expansion pour les réassureurs africains et d'apporter un regard rétrospectif sur l'activité du réassureur SCG-Ré et ses perspectives.

Pour ce faire, nous adoptons une méthode de travail de type hypothético-déductive. A partir de la compréhension d'un fait de façon scientifique, à savoir la marginalité de l'assurance africaine dans l'économie, nous fixons la réassurance comme objet de recherche. Notre champ d'étude est circonscrit à la zone CIMA et au réassureur SCG-Ré. En reconsidérant les aspects théoriques et pratiques du marché CIMA et de la réassurance, nous avons collecté et retraité les données recueillies pour mettre en évidence l'action de l'objet de recherche et les tendances observées. Nous interprétons ensuite les résultats afin d'y déceler les causes, les conséquences et les perspectives relatives à l'action de l'objet de recherche. Nous préciserons également nos opinions et nos recommandations pour promouvoir une dynamique nouvelle de l'industrie de l'assurance en Afrique.

Ainsi dans la première partie de cette étude, nous allons d'abord procéder à l'analyse de l'activité de la réassurance en zone CIMA. Ce travail se focalise sur le marché de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA), une organisation supranationale, un exemple réussi d'intégration en Afrique subsaharienne, et qui régionalise des pays d'Afrique francophones de la zone franc. Ensuite, il s'agira de présenter l'assurance dans la zone CIMA à partir du cadre réglementaire, des acteurs présents et des sources de croissance. Ce sera également l'occasion de préciser les aspects importants de la planification de la réassurance, la demande en réassurance des compagnies d'assurance et les défis des réassureurs africains. Au terme de cette première partie, les enseignements et les recommandations seront énoncés.

Dans la seconde partie, nous étudierons le cas du réassureur SCG-Ré. Il s'agit d'une jeune institution de réassurance présente en zone CIMA et bénéficiant du soutien de l'Etat gabonais. Nous nous intéresserons à son apport sur le plan local et international. Nous

dresserons des facteurs d'optimisation de son activité afin qu'elle participe pleinement à l'émergence de l'industrie de l'assurance en zone CIMA, un défi à relever mais aussi une opportunité à saisir.

Précisons que ce mémoire est le premier du genre en ce qui concerne la SCG-Ré dont la durée de vie est quatre ans. La courte longévité de cette société nous recommande d'analyser les tendances avec prudence sachant qu'il est indiqué de disposer d'un minimum de cinq (5) années pour avoir suffisamment de recul pour une analyse rétrospective. Les informations et données de la société divulguées sont ceux disponibles dans ses différents réseaux de communication.

PARTIE I: L'ACTIVITE DE LA REASSURANCE EN ZONE CIMA

La première partie est consacrée à la présentation de la réassurance en zone CIMA. Elle comporte deux sous-parties, la première traite de la situation de l'assurance (Chapitre I) et la seconde de celle de la réassurance (Chapitre II) en zone CIMA.

CHAPITRE I: LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE EN ZONE CIMA

Le secteur tertiaire est un secteur économique qui regroupe les industries de service. Il comprend, entre autres, le domaine de la banque et celui de l'assurance qui sont souvent rattachés au monde de la finance. Un service peut se définir comme une prestation qui consiste en la mise à disposition d'une capacité technique ou intellectuelle, ou en la fourniture d'un travail directement utile pour l'utilisateur sans transformation de matière. L'augmentation des biens et services dans une économie génère la croissance économique. L'investissement et l'innovation technique en sont les principaux moteurs.

Pour stimuler l'investissement privé, il faut réduire les risques supportés par les investisseurs, à travers une politique financière et monétaire stable, une législation commerciale claire et transparente, des institutions bien organisées, un capital humain de qualité et un environnement propice à des opportunités d'affaires. L'assurance peut véritablement constituer un facteur d'attrait de l'investissement et de la croissance en raison de sa capacité à disposer d'une collecte d'épargne importante, susceptible de répondre aux besoins de financement à court et à long terme. Son aptitude, à réduire l'incertitude des agents économiques et décideurs financiers, à mutualiser les risques liés à l'activité économique, et à faciliter leurs prises de décision, de risque et d'innovation reste déterminante.

L'assurance se définit de manière plus précise comme : «une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération (la prime), pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur qui, prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique ». ⁷

Dans cette optique, il va s'agir au cours de ce chapitre de s'intéresser au marché de l'assurance en zone CIMA en abordant l'origine et le développement de l'assurance dans la première partie, et les statistiques du marché dans la seconde.

⁷ Joseph HEMARD, Théorie et pratique des assurances terrestres, tome 1 (1876-1932), p 73.

Section 1: Origine et développement de l'assurance en zone CIMA

Cette section aborde l'assurance et s'articule autour de trois axes de réflexion : l'origine, le cadre réglementaire et le développement de l'assurance en zone CIMA.

I. Origine de l'assurance

L'activité de l'assurance en zone CIMA a connu une évolution. Il s'agit d'un long processus caractérisé essentiellement par trois périodes distinctes⁸ :

- la période pré- et post-indépendance jusqu'à la fin des années 1970 ;
- la période des mutations des structures : les années 1970-1980 ;
- la période de la CIMA.

1) La période pré- et post-indépendance jusqu'à la fin des années 1970

Dans les pays d'Afrique francophone, le commerce international des services d'assurance est apparu avec la naissance des activités commerciales et industrielles des métropoles européennes. Les anciennes puissances coloniales avaient le souci d'assurer la sauvegarde de leurs investissements. C'est d'abord les comptoirs implantés par des maisons de commerce qui effectuaient des opérations d'assurance. Avec le développement des activités, les compagnies d'assurance étrangères se sont fait représenter sous forme d'agences ou de succursales.⁹

Comme l'explique Jérôme Yeatman, ancien Directeur Général du groupe Athéna Afrique¹⁰, après la Libération en 1946, l'Etat français ayant procédé à la nationalisation des compagnies d'assurance, celles-ci étaient les seules structures à présenter au public les opérations d'assurances et les agents généraux avaient étendu leurs réseaux dans les Territoires d'Outre-mer.

A partir de 1959, la Direction des Assurances de France va organiser une série de rencontres (tables rondes, stages) au profit des représentants des pays de la zone franc. Elles ont permis de mettre en place les premiers textes relatifs au secteur de l'assurance en Afrique francophone, à l'instar de la Convention du 17 juillet 1962 signée à Paris entre treize (13) Etats africains et Malgache, d'une part ; et d'autre part la France. L'ancienne puissance coloniale a senti la nécessité de mettre en place les premiers textes relatifs au secteur de

⁸ Martin Zinguélé, *Comment renforcer les compagnies d'assurances africaines de la zone CIMA*, juillet 2008.

⁹ Sekou DOUMBOUYA et François NANA, *Négociations Commerciales et l'Assurances*, février 2009.

¹⁰ *La revue Risques*, n° 57, mars 2004.

l'assurance en Afrique francophone, à l'instar de la Convention du 17 juillet 1962 signée à Paris entre treize (13) Etats africains et Malgache, d'une part ; et d'autre part la France. L'ancienne puissance coloniale a exprimé le besoin d'élaborer des structures de concertation en vue du développement du secteur des assurances.

2) La période des mutations des structures : les années 1970-1980

C'est à partir de 1970 que la Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances (CICA) a fait de la constitution et du développement des marchés nationaux d'assurance une priorité. L'africanisation des entreprises d'assurance s'est faite à partir de cet instant à un rythme accéléré par le biais des mutuelles. Peu de temps après, l'Etat et les privés nationaux vont prendre des participations dans les sociétés anonymes créées à partir des portefeuilles des sociétés françaises.

Au fur et à mesure que les cadres africains sont formés et que les Etats ont pris conscience de l'importance de ce secteur pour l'économie de leur pays, d'autres mesures vont être prises pour assurer le développement des marchés nationaux d'assurances. L'idée de créer des sociétés à capitaux totalement ou majoritairement nationaux et dirigées par des cadres nationaux se répand avec le concours de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED). L'autre préoccupation consistait à limiter la fuite des capitaux par le biais de la réassurance.

En juin 1972, se tient à Santiago du Chili l'Assemblée Générale de la CNUCED dont l'une des recommandations fortes enjoignait aux pays en voie de développement de maîtriser leurs marchés nationaux d'assurance, en favorisant la création de sociétés d'assurance de droit national et en prenant les mesures nécessaires pour leur développement harmonieux. L'objectif recherché était que ces entreprises nationales d'assurances puissent pleinement jouer leur rôle d'investisseurs institutionnels pour le financement du développement.¹¹

S'agissant des mesures incitatives, les États de la CICA ont presque tous rendu obligatoire la domiciliation dans le pays de l'assurance des marchandises à l'importation, et instauré ou renforcé l'obligation de l'assurance responsabilité civile des véhicules terrestres à moteur, l'assurance de responsabilité civile décennale des maîtres d'ouvrage et l'assurance scolaire. Une deuxième Convention signée le 27 novembre 1973 remplace celle du 17 juillet 1962. Elle conduit à l'africanisation de la CICA avec le retrait de la France et le transfert du

¹¹ Martin Zinguélé, *Comment renforcer les compagnies d'assurances africaines de la zone CIMA*, juillet 2008.

siège de Paris à Libreville en 1976. La Mauritanie et Madagascar sortiront de l'Organisation juste après la signature, tandis que le Mali l'intégrera en 1975. La France n'en fera plus partie, elle ne bénéficie plus que d'un statut d'observateur.

3) La période de la CIMA

La volonté de perfectionnement a amené les gouvernements des Etats membres à signer le 20 septembre 1990, à Paris, la 3^{ème} convention de la CICA dite « Convention pour la Promotion et le Développement de l'Industrie des Assurances (CPDIA) ». Celle-ci a très vite favorisé le Traité instituant une Organisation Intégrée de l'Industrie des Assurances dans les Etats africains, avec comme organisme communautaire la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) signé le 10 juillet 1992 à Yaoundé (Cameroun). Il est entré en vigueur en 1994. Les Etats membres sont les suivants : Bénin, Burkina, Cameroun, Centrafrique, Comores, Congo Populaire, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée Equatoriale, Mali, Niger, Sénégal, Tchad et Togo. Des quatorze Etats signataires, seules les Comores n'ont pas encore ratifié ledit Traité. La CIMA prévoit l'adhésion de tous les autres Etats Africains qui le désirent. La Guinée Bissau y a adhéré le 15 avril 2002.

Figure 1 - Les grandes dates de l'histoire de la CIMA



Source : www.cima-afrique.net

II. **Cadre réglementaire de l'assurance**

1) Organisation de la CIMA

a. Fonctionnement

La CIMA, créée par le Traité de 1992, institue un contrôle unifié et une organisation intégrée de l'industrie des assurances pour l'ensemble des Etats membres. Actuellement, elle compte quatorze (14) membres qui sont soit de la CEMAC soit de la CEDEAO. Ils sont francophones, à l'exception de la Guinée-Bissau et de la Guinée Equatoriale. Le fait d'avoir retenu le français comme la langue de travail peut cependant être dissuasif à l'égard des pays non francophones.

Tous les pays membres ont en commun le franc CFA (F CFA)¹² sauf la Guinée Equatoriale et la Guinée Bissau. Ce fait facilite la comparabilité et la consolidation des bilans des sociétés d'assurances. Il écarte aussi tout risque de perte de changes entre les activités exercées sur ce marché. Il existe un code unique des assurances « code CIMA » qui est annexé au Traité CIMA, lequel précise la législation en vigueur dans le secteur des assurances des pays membres. Ainsi, ce socle commun consacre l'uniformisation des conditions d'accès, d'exercice et de sortie de marché de l'assurance aussi bien pour les entreprises que pour les intermédiaires en assurance.

b. Organes et Institutions de la CIMA

La CIMA est composée des organes suivants :

- le Conseil de Ministres des Assurances (CMA), organe directeur ;
- le Comité des Experts de la CIMA ;
- la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA), organe régulateur¹³ ;
- le Secrétariat Général de la Conférence, organe exécutif.

Le Conseil des Ministres assure la réalisation des objectifs du Traité. Il est composé de l'ensemble des Ministres de tutelle de l'industrie de l'assurance des pays membres ; il est chargé d'adopter, de modifier et de compléter la réglementation unique des assurances, d'examiner et de statuer les recours des sociétés d'assurance contre les décisions de la CRCA et nomme les responsables de la CIMA.

Le comité des experts regroupant tous les directeurs des assurances des Etats membres, les directeurs généraux de l'IIA et de la CICA-Ré, le président et le secrétaire général permanent de la FANAF émettent un avis sur les dossiers soumis par le secrétaire général au Conseil des ministres.

La CRCA est présidée par une personnalité indépendante, élue et assistée de plusieurs commissaires contrôleurs constitués en brigades. Elle organise le contrôle sur pièces et sur place des sociétés d'assurance; elle veille à l'application du code CIMA et à la surveillance du marché. Elle émet aussi des avis qui conditionnent l'octroi des agréments et peut faire au Conseil des ministres, à travers le comité des experts de la CIMA, des propositions ou des modifications des textes.¹⁴

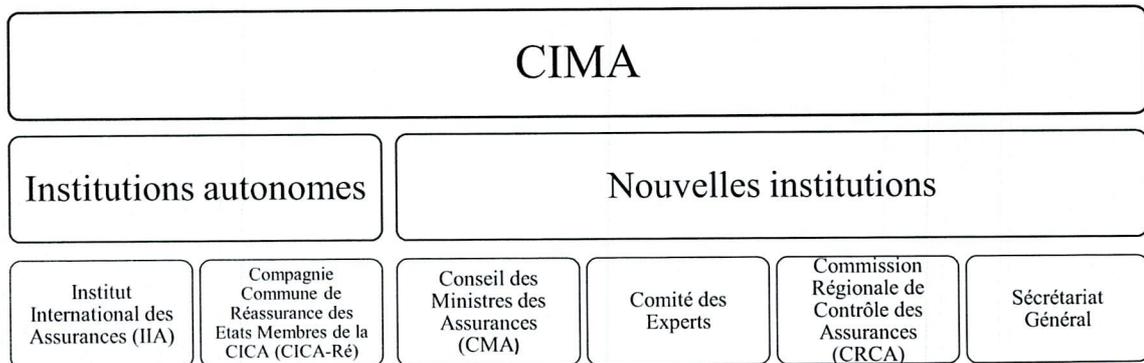
¹² Auparavant, Franc des Colonies Françaises d'Afrique. Maintenant le franc de la Communauté Financière Africaine dans la CEDEAO et le franc de la Coopération financière en Afrique dans la CEMAC

¹³ Article 309 du Code CIMA

¹⁴ Article 330 du Code CIMA

Au titre des institutions autonomes, l'Institut International des Assurances (IIA) de Yaoundé est un établissement supérieur. Il se veut une communauté de vision et de pratiques professionnelles qui s'inscrivent dans le projet d'une industrie de l'assurance dynamique. Nous pouvons également noter l'existence d'une société commune de réassurance, la CICA-Ré, dans le cadre d'une stratégie régionale de rétention des primes d'assurances dans les pays membres.

Figure 2- Les différents organes et institutions de la CIMA



Source : www.cima-afrique.net

2) Objectifs de la CIMA

Les objectifs assignés à la CIMA instituant l'organisation intégrée de l'industrie des assurances des Etats africains¹⁵ sont au nombre de huit, parmi lesquels :

- le renforcement et la consolidation d'une coopération étroite dans le domaine de l'assurance ;
- la création des conditions pour un développement sain et équilibré des compagnies d'assurances ;
- l'harmonisation des législations et réglementations nationales relatives aux opérations d'assurance et de réassurances ;
- la coordination de la formation des cadres africains d'assurances en assurance.

On constate aussi le souci pour la CIMA d'offrir aux populations africaines une couverture d'assurance adaptée à leurs réalités, et qui intègre les populations agricoles, rurales et à faible revenu. De plus, il est fait mention d'un encouragement à des échanges

¹⁵ Article 1 du traité CIMA

d'affaires par des techniques adéquates telles que la souscription et la gestion des grands risques, y compris la rétention de primes au plan national et régional.

3) Compétences de la CIMA

La CIMA est un instrument d'intégration qui régit l'ensemble des mesures légales et réglementaires propres au secteur des assurances. Elle jouit d'une autorité supranationale. Sur son espace, les Etats membres lui ont délégué l'essentiel de leurs pouvoirs de régulation. La réglementation unique s'applique à l'ensemble des compagnies d'assurances qui y opèrent, quel que soit le lieu du siège social. Tous les pouvoirs, généralement reconnus à un organe de supervision d'assurance tels que, l'agrément des compagnies d'assurances, le contrôle permanent de solvabilité, le pouvoir d'injonction et de sanction, jusqu'au retrait d'agrément, lui sont dévolus. Le pouvoir de contrôle des opérations de liquidation lui a aussi été attribué. Elle le détient en partage avec le juge contrôleur désigné par le Tribunal compétent.

En cas de non-respect des engagements souscrits à l'égard des assurés, des sanctions peuvent être infligées qui, selon les types d'infractions, et peuvent aller jusqu'à la mise en place d'un plan de redressement, de financement ou le retrait d'agrément.

III. Développement de l'assurance

1) Etats des lieux

Dans les pays membres de la zone CIMA, le recours aux solutions d'assurance comme moyen de protection peine à se généraliser. Le taux de pénétration de l'assurance, ainsi que la contribution de cette dernière au Produit Intérieur Brut (PIB) restent très faible, moins d'un pour cent (1%).

Comme l'atteste le tableau ci-dessous (cf. Tab 1), la région francophone, à l'exception du Maghreb, bien que composée d'un nombre important de pays et disposant d'une population significative, ne représente que 7 % du marché africain en 2009. Cette situation n'a guère évolué jusqu'à présent.

Tableau 1 - La répartition du marché de l'assurance en Afrique en 2009

Zones	Populations (Millions)	Pays (Nombre)	Marché Total (non vie)
Afrique du Sud	50	1	48,00%
Maghreb	88	4	17,00%
Anglophone excepté l'Afrique du Sud	285	15	15,00%
Autres régions (Egypte, Ethiopie, Soudan, etc.)	380	9	10,00%
Francoophone Hors-Maghreb	172	18	7,00%
Lusophone et Hispanophone	35	6	3,00%
Total	1 010	53	100,00%

Source : SIGMA

Les pays anglophones et ceux du Maghreb constituent la locomotive de l'expansion de l'assurance en Afrique, après l'Afrique du Sud. Aucun pays membre de la CIMA ne figurait parmi les dix principaux marchés africains d'assurance en 2009 (cf. Tab 2) ; il en est de même en 2016.

Tableau 2 - Les dix principaux marchés africains d'assurance en 2009

PAYS	Chiffres d'Affaires CA (millions USD)	Part	Rang Mondial	Rang Africain
Afrique du Sud	36 987	75,04%	20	1
Maroc	2 583	5,24%	53	2
Egypte	1 565	3,18%	57	3
Nigeria	934	1,90%	66	4
Kenya	800	1,62%	69	5
Algérie	797	1,62%	70	6
Tunisie	758	1,54%	74	7
Namibie	660	1,34%	76	8
Angola	555	1,13%	81	9
Ile Maurice	451	0,92%	88	10
Autres Pays	3197	6,49%		

Source : SIGMA

La CIMA regroupe plus de 150 compagnies d'assurance dont une cinquantaine en vie¹⁶ et une centaine en non vie¹⁷. On dénombre plus de 400 courtiers, plus de 600 agents généraux et plus de 1 500 agents mandataires (cf. Tab 3).

La Côte-d'Ivoire, le Sénégal et le Cameroun représentent le trio ayant le plus grand nombre de sociétés d'assurance (cf. Tab 3).

¹⁶ L'assurance vie est liée à la durée de vie humaine. Elle comprend l'assurance de personnes (l'assurance retraite, l'assurance décès, l'assurance-crédit) et l'assurance accident.

¹⁷ L'assurance non vie concerne l'assurance dommage (biens matériels, immatériels), l'assurance de responsabilité (dommages causés aux tiers), les assurances de transports, les accidents corporels et l'assurance santé.

Tableau 3 - Nombre d'acteurs de l'assurance en zone CIMA en 2014

PAYS	SOCIETES VIE	SOCIETES NON-VIE	TOTAL SOCIETES	COURTIERS	AGENTS GENERAUX	AGENTS MANDATAIRES
BENIN	↗ 6	↗ 8	↗ 14	↘ 22	↗ 240	
BURKINA-FASO	↗ 7	↗ 8	↗ 15	↘ 17	↗ 51	
CAMEROUN	↗ 8	↗ 16	↗ 24	↗ 71	↗ 97	
RCA	↘ 1	↘ 2	↘ 3			
CONGO	↗ 2	↗ 5	↗ 7	↗ 22	↗ 38	
CÔTE-D'IVOIRE	↗ 11	↗ 17	↗ 28	↗ 149	↗ 42	↗ 749
GABON	↗ 3	↗ 6	↗ 9	↘ 18	↘ 3	↗ 50
GUINEE EQUATORIALE		↘ 3	↘ 3			
MALI	↗ 3	↗ 8	↗ 11	↗ 33	↗ 104	↗ 85
NIGER	↗ 2	↗ 6	↗ 8	↗ 41	↗ 32	↘ 24
SENEGAL	↗ 9	↗ 18	↗ 27	↗ 69	↘ 8	↗ 630
TCHAD	↘ 1	↘ 2	↘ 3			
TOGO	↗ 5	↗ 7	↗ 12			
TOTAL	58	106	164	442	615	1 538

Source : www.fanaf.org¹⁸

Concernant les primes émises nettes d'annulation, quatre pays se distinguent à savoir : la Côte-d'Ivoire, le Cameroun, le Gabon et le Sénégal. La Guinée Equatoriale, le Tchad et la Centrafrique sont les marchés les moins dynamiques actuellement (cf. Tab 4).

Tableau 4 - Chiffres d'affaires des marchés d'assurance de la zone CIMA en 2014 (en milliers de F CFA)

PAYS	PRIMES VIE	RANG	PRIMES NON VIE	RANG	PRIME VIE ET NON VIE	RANG
BENIN	12 284 300	↗ 7	29 401 040	↗ 7	41 685 340	↗ 8
BURKINA	17 996 530	↗ 6	33 024 538	↗ 6	51 021 068	↗ 6
CAMEROUN	44 359 691	↗ 2	117 088 995	↗ 2	161 448 686	↗ 2
CENTRAFRIQUE	90 948	↘ 12	2 338 110	↘ 13	2 429 058	↘ 13
CONGO	4 999 081	↗ 9	68 848 425	↗ 5	73 847 506	↗ 5
CÔTE D'IVOIRE	111 346 198	↗ 1	139 738 316	↗ 1	251 084 514	↗ 1
GABON	18 117 751	↗ 5	103 349 613	↗ 3	121 467 364	↗ 3
GUINEE EQUATORIALE	0	↘ 13	17 178 772	↘ 11	17 178 772	↘ 11
MALI	7 817 100	↗ 8	25 157 800	↗ 9	32 974 900	↗ 9
NIGER	4 197 572	↗ 10	21 692 829	↗ 10	25 890 401	↗ 10
SENEGAL	26 652 000	↗ 3	74 510 000	↗ 4	101 162 000	↗ 4
TCHAD	876 100	↘ 11	12 769 187	↘ 12	13 645 287	↘ 12
TOGO	19 857 900	↗ 4	26 045 187	↗ 8	45 903 087	↗ 7
TOTAL	268 595 171		671 142 812		939 737 983	

Source : www.fanaf.org¹⁹

Le marché d'assurance est dominé par les groupes d'assurance qui représentent près de 50 % du marché CIMA. On peut citer les filiales des grands groupes internationaux : AXA, ALLIANZ, SAHAM. Les groupes NSIA et SUNU sont également présents sur plusieurs marchés d'Afrique francophone. Néanmoins, il existe également des sociétés qui exercent uniquement sur le territoire national.

L'activité de courtage est dominée par les grands courtiers occidentaux, notamment : Gras Savoye, Ascoma et Marsch.

¹⁸ Fanaf, Enjeux futurs du marché de l'assurance dans la zone FANAF, Mamadou G K KONE, p 4¹⁹ Fanaf, forum annuel des marchés fanaf 2015 2^{ème} édition, Résumé du rapport annuel des marchés 2014

L'assurance non vie est dominante par rapport à l'assurance vie. En assurance non vie, l'automobile et l'assurance maladie constituent les principaux moteurs de croissance en zone CIMA. En assurance vie, les produits de type « Epargne » et « Capitalisation » représentent les grandes sources d'émergence dans cette spécialisation sur le marché CIMA.

2) Causes de la situation actuelle

La faiblesse des revenus moyens des individus freine le développement de l'assurance. Avant de payer des cotisations d'assurance, il faut pouvoir manger, se loger, payer la scolarité des enfants, etc. Pour les personnes démunies, l'assurance concerne la catégorie des dépenses secondaires, réservées aux privilégiés et personnes en capacité d'y souscrire.

La matière assurable provient majoritairement des entreprises du secteur formel, souvent à capitaux étrangers qui appliquent des méthodes de gestion valables ailleurs, notamment les pratiques de délocalisation. Les entreprises publiques sont aussi le plus souvent assurées, car, en cas de sinistre, elles n'ont pas toujours l'assurance d'obtenir à temps de l'État, la dotation budgétaire nécessaire aux reconstructions et réparations exigées.

Un nombre important de sociétés d'assurance se partage des marchés exigus caractérisés par la faiblesse du chiffre d'affaire. La grande majorité des sociétés veulent générer le profit sur les mêmes créneaux et sur les assurances obligatoires, notamment l'automobile. A cela s'ajoute la pratique de la sous-tarification, la concurrence déloyale du fait de l'exercice de la profession par des acteurs, sans autorisation ou sans agrément, qui nuisent à la bonne vitalité des sociétés d'assurances. Une réflexion doit être tenue concernant l'assainissement du marché, notamment, en ce qui concerne la politique d'octroi et de contrôle des agréments.

Une autre cause de la faiblesse de l'assurance provient des fraudes trop fréquentes liées aux assurances obligatoires. Par exemple, dans le cas de l'assurance automobile, de nombreux automobilistes circulent sans assurance ou munis d'une attestation d'assurance frauduleuse, vendue par des salariés de sociétés d'assurances ou d'intermédiaires malhonnêtes.

Un handicap supplémentaire au développement de l'assurance réside dans le coût élevé des taxes sur les cotisations d'assurance, auxquelles s'ajoutent des frais de contrôle particulièrement pénalisants pour le rendement des assurances vie. Ces prélèvements étatiques sont évidemment à la charge des assurés et contribuent à alourdir le coût des garanties vendues par les assureurs.

Les produits d'assurance semblent encore rigides et non adaptés aux réalités africaines, alors que les populations locales qui recherchent davantage de simplicité et de flexibilité. L'informel qui engrange pourtant d'énormes capitaux n'est pas encore suffisamment pris en compte dans les méthodes d'assurabilité. En effet, de nombreux prospects, pourtant liquides avec des besoins réels, restent exclus du marketing des assurances en raison du faible niveau de bancarisation de nombreux pays. De même, les canaux de distributions ne prennent pas suffisamment en compte les spécificités de la vente des produits de masse. La forte présence des tontines et leur importance constituent un handicap majeur pour les sociétés d'assurances.

L'offre de service et de prestation par les nouvelles technologies est rare et peu efficiente, bien qu'il existe une classe moyenne naissante, disponible et coutumière des NTIC. C'est ainsi que le pouvoir de la téléphonie n'est pas suffisamment exploité, même s'il très répandu dans toute l'Afrique.

L'usage des langues vernaculaires chez les populations rurales, n'a pas encore été bien exploré dans la politique de vente des produits d'assurance. Une autorisation du législateur pourrait davantage motiver les rares compagnies d'assurances qui aspirent à intégrer ces langues dans le marketing, la conception et la rédaction du contrat d'assurance.

Beaucoup de sociétés n'ont pas atteint le seuil de rentabilité optimal, c'est-à-dire le chiffre d'affaire et le résultat net, à partir desquels l'activité de l'entreprise et le profit tendent à être maximal. Il est donc difficile pour ces sociétés de faire face à leurs engagements, notamment les frais généraux et les sinistres. Dans le même temps, il faut également investir dans la formation, l'innovation, l'étude de marché, la qualité du service.

Le paiement de sinistres et la célérité de la prestation constituent des gages de confiance et de professionnalisme auxquels les compagnies d'assurance ne peuvent se dérober, au risque de ternir leur réputation, leur image et celle de leur profession. Cependant, on note parfois le retard, voire le refus volontaire des compagnies d'assurance, par négligence ou en raison de difficultés de trésorerie, de payer des sinistres, une fois l'étude du dossier réalisée et son montant définitif fixé. Cela nuit à la confiance accordée aux assureurs.

En outre une attention doit être portée sur la gouvernance d'entreprises qui se décrit comme l'ensemble des processus, lois et institutions influant la manière dont l'entreprise est dirigée, administrée et contrôlée. Il s'agit d'éviter la concentration excessive des pouvoirs en matière de contrôle et de prise de décision sur un seul organe ou une seule personne, de disposer d'un actionnariat technique de référence. De plus, les Conseils d'administrations,

les directions générales et les organes de contrôles internes et externes doivent être amenés à travailler en toute transparence et indépendance. Ils doivent maîtriser les changements techniques et les normes prudentielles relatifs à l'activité et la bonne marche de l'entreprise.

3) Facteurs de développement

En dépit de la situation actuelle marquée par une faiblesse de l'industrie de l'assurance en zone CIMA, comparativement à d'autres régions d'Afrique, le fait de disposer d'un marché organisé bien que perfectible et d'un nombre faible de consommateurs des produits d'assurance, peut révéler aussi une grosse marge de progression et de croissance de ce marché.

Du fait des nombreux besoins et changements structurels auxquels les pays membres seront confrontés pour accélérer leur développement, notamment la réalisation d'infrastructures, les besoins énergétiques, la transformation des matières premières, vont nécessiter des investissements importants et leur sécurité. Plus une société se développe, plus ses citoyens redoutent d'être exposés aux risques que génère ce développement. De même, plus un individu acquiert un patrimoine important, plus il sera disposé à considérer la sauvegarde et la pérennité de celui-ci. De ce fait, la demande d'assurance en quantité et en qualité va s'accroître, avec la classe moyenne et les investissements importants dont les pays vont bénéficier.

L'avènement de la micro-assurance²⁰ et son arrimage à l'assurance classique constitue un vecteur de croissance de l'assurance en zone CIMA. Les besoins alimentaires étant croissants, la volatilité des prix des matières premières agricoles (blé, farine, cacao,...) et l'exode rural sont des facteurs qui vont générer une demande de plus en plus forte pour les assurances agricoles, et les micro-assurances. L'assurance indicielle bien que coûteuse et difficile à réaliser, répond à cette problématique ainsi qu'à celle liée aux problèmes environnementaux (sécheresse, pluviométrie). L'essor de l'assurance vie avec l'allongement de la durée de vie et la nécessité de disposer d'un niveau de vie décent pendant la retraite, vont contribuer aussi au développement de l'assurance vie.

Le renforcement de la surface financière des sociétés d'assurances et l'augmentation des fonds propres permettront aux assureurs de disposer de moyens financiers et matériels supplémentaires, susceptibles de renforcer leurs capacités opérationnelles, par l'accroissement de la production, la qualification du personnel, l'acquisition de solutions

²⁰ La micro-assurance désigne l'assurance à faible coût pour les populations démunies et rurales.

informatiques innovantes, l'amélioration de la qualité du service et des réseaux de distribution, la mise en place d'une politique de communication et d'information pertinente.

Le développement des stratégies novatrices permettant d'atteindre le secteur informel, le monde rural, les PME²¹, les professions libérales aura pour conséquence de dynamiser le secteur des assurances à travers de nouvelles niches de croissance. A cet effet, la contribution des actuaires, statisticiens, informaticiens, commerciaux pour concevoir et gérer des produits avec des cotisations flexibles, qui intègrent au mieux les attentes et besoins des clients, et qui sont adaptées au contexte socio-économique et aux contraintes de l'entreprise s'avérera nécessaire.

La maîtrise des risques industriels et de pointe aura également des effets positifs sur l'émergence de l'industrie des assurances. Les risques managers et les ingénieurs seront des conseillers avertis dans la politique de gestion de risque à travers la protection et la prévention.

L'industrie des assurances se portera davantage mieux que l'éthique et la morale seront appropriées par les opérateurs du secteur. La morale est l'ensemble des normes propres à un groupe social ou à un peuple à un moment précis de son histoire. L'éthique réfléchit sur la personne humaine et sur son interaction avec la nature et les autres hommes, avec la liberté, la responsabilité et avec la justice. En effet, l'assureur doit inspirer et mériter la confiance. Les actes qu'il pose ont des répercussions, sur son image, sa réputation, sur l'assuré, le(s) bénéficiaire(s) des assurances, la communauté d'épargnants, les employés, etc... Le respect des engagements pris, la gestion confidentielle des renseignements personnels, la licéité des actes posés, l'honorabilité des acteurs, la bonne gestion des actifs, une correcte information auprès des assurables, un traitement courtois des assurés et des bénéficiaires, l'exactitude des comptes financiers seront les corollaires d'une quête d'éthique et de morale irréprochable.

Après l'origine et le développement de l'assurance, intéressons-nous maintenant à une étude et une analyse du marché de la CIMA dans la section suivante.

²¹ Petites et Moyennes Entreprises

Section 2 : Statistiques de l'assurance en zone CIMA

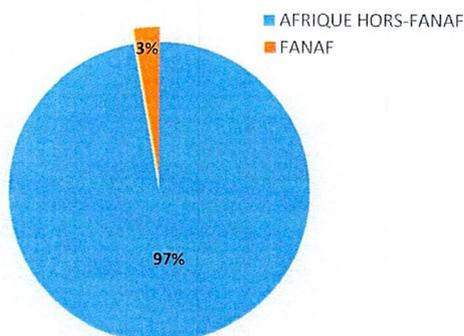
Comme nous l'avons vu, l'assurance en zone CIMA a connu une mutation profonde. En effet, sa situation a évolué et présente des caractéristiques que nous apprécierons davantage en nous intéressant à :

- A la présentation du marché de l'assurance en zone CIMA ;
- Aux principaux marchés de l'assurance en zone CIMA ;
- Aux principales sociétés d'assurance en zone CIMA.

I. Présentation du marché de l'assurance

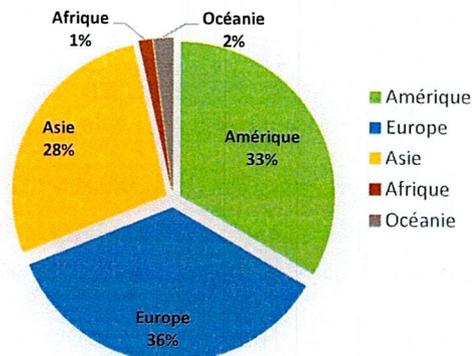
Plusieurs champs d'investigations nourrissent notre réflexion, notamment travers de comparaisons, des données quantitatives et qualitatives et des graphiques.

Graphique 1 - Répartition des primes d'assurance en Afrique en 2014



Source : Spécial Chiffres FANAF 2014

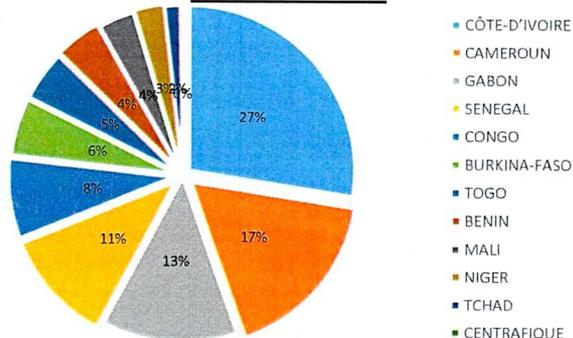
Graphique 2 - Répartition des primes d'assurance dans le monde en 2014



Source : www.fanaf.org²²

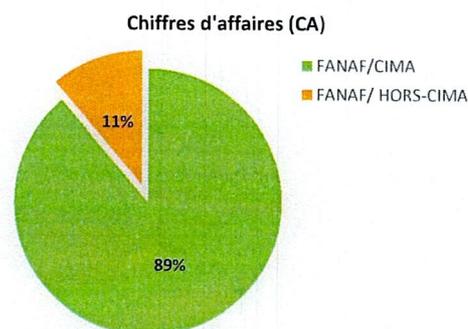
Le marché de l'assurance est concentré en Europe, en Amérique et en Asie. En 2014, les primes d'assurance en Afrique ne représentent que 1% de la part mondiale (cf. Graph 1). La zone FANAF²³ ne représente que 3 % des primes d'assurances en Afrique (cf. Graph 2).

Graphique 3 - Répartition du chiffre d'affaires de la CIMA en 2014



Source : Spécial FANAF 2014

Graphique 4 - Répartition du chiffre d'affaires de la FANAF en 2014

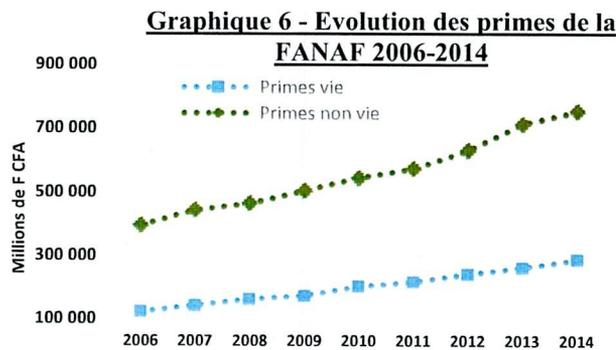


Source : Spécial FANAF 2014

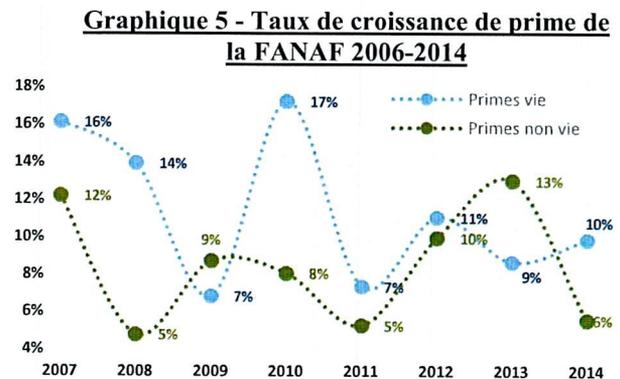
²² Spécial Chiffres FANAF 2014

²³ La FANAF étudiée comprend les pays membres de la CIMA avec le Rwanda, le Burundi et la Guinée Conakry.

Sur l'échantillon FANAF étudié, 89 % de la production d'assurance est originaire des pays membres de la CIMA (cf. Graph 4). La zone FANAF est donc représentative du marché CIMA. Les 4 pays de la CIMA les plus productifs, selon le chiffre d'affaires sont la Côte-d'Ivoire (27%), le Cameroun (17%), le Gabon (13%) et le Sénégal (11%). Ils représentent plus de 65 % du chiffre total de l'assurance en 2014 (cf. Graph 4).

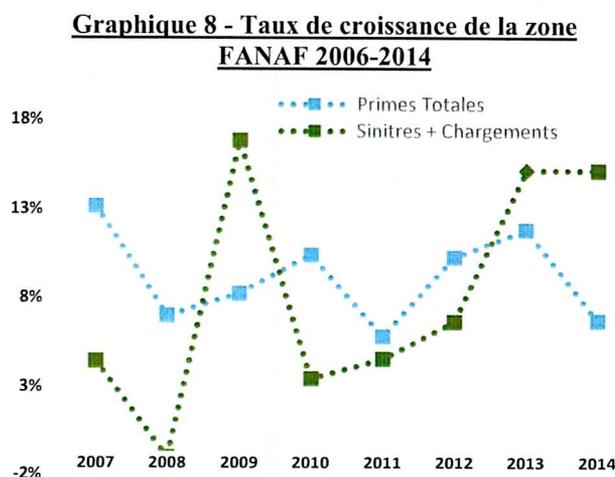


Source Spécial Chiffre FANAF 2014



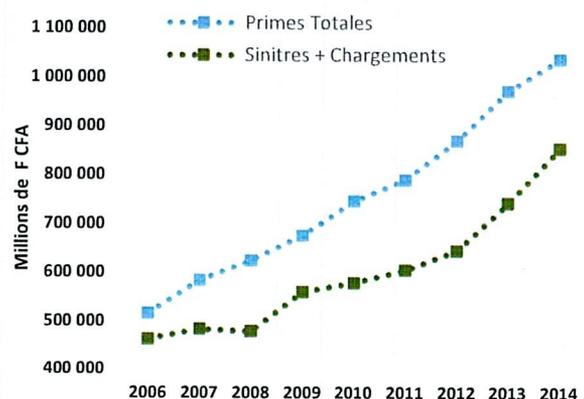
Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Les primes d'assurances de la FANAF sont en croissance continue. Les primes d'assurance non vie sont bien plus importantes que celles de l'assurance vie. De 2006 à 2014, les primes d'assurance vie passent de 100 000 à 300 000 millions de F CFA tandis que celles de la non vie passent de 400 000 à 800 000 millions de F CFA (cf. Graph 6). Par ailleurs, le niveau de croissance est plus soutenu en assurance vie avec des taux de croissance annuel au-dessus de 7 %, avec un pic de 17 % en 2010. L'assurance non vie connaît une croissance annuelle supérieure à 5% avec un pic de 13 % en 2013(cf. Graph 5).Ce constat traduit la demande croissante de l'assurance, la prépondérance de l'assurance non vie et le dynamisme de l'assurance vie.



Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Graphique 7 - Evolution des primes, sinistres + chargements de la zone FANAF 2006-2014



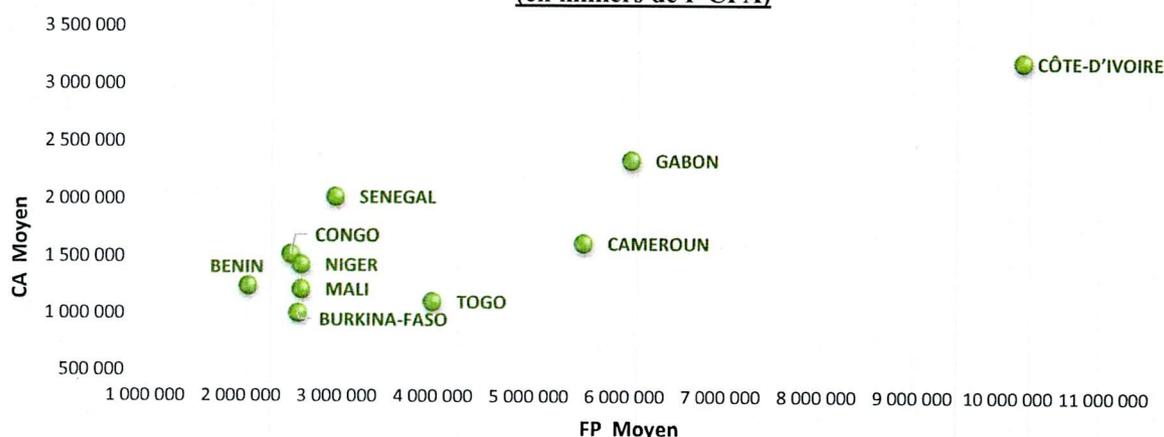
Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Les sociétés d'assurances collectent des primes en constante augmentation de 2006 à 2014, passant de 500 000 millions de F CFA à plus de 1 000 000 millions F CFA (cf. Graph 8). Cette évolution révèle la consommation grandissante des solutions d'assurance dans la zone FANAF en étude, elle-même représentative de la zone CIMA. Les sinistres et les chargements²⁴ croissent aussi de 2006 à 2014, passant de 450 000 à 850 000 millions de F CFA (cf. Graph 8). Pendant que les revenus des compagnies d'assurance augmentent, les dépenses s'élèvent aussi.

L'objectif pour l'assureur est de maximiser les primes (actifs) et de minimiser les sinistres et les chargements (passifs). Or les engagements de l'assureur, à travers les sinistres et les chargements, sont difficiles à maîtriser et à prévoir. Les années 2009, 2013 et 2014 sont marquées par des taux de croissance des sinistres et des chargements nettement supérieurs à ceux des primes, au-dessus de 13 % (cf. Graph 7). La volatilité des sinistres et la maîtrise des coûts (commissions, frais généraux) sont des difficultés auxquelles les assureurs sont confrontés, pouvant ainsi fragiliser leurs profits.

Un des aspects importants pour l'assureur est le niveau de fonds propres. Ceux-ci sont les capitaux dont dispose l'entreprise. Ils sont aussi augmentés par les actionnaires ou acquis par l'activité économique. Ils sont composés du capital social, des reports de bénéfices et des réserves. Les fonds propres répondent à une exigence prudentielle de sécurité, tandis que le chiffre d'affaire traduit l'intensité de la demande et la force de vente. Le montant des fonds propres a donc une incidence sur la production et le fonctionnement de l'assureur. Ce dernier se doit d'estimer le minimum requis à disposer pour prétendre obtenir un niveau de production suffisant pour assurer son profit. Un regard sur les fonds propres est posé par la suite.

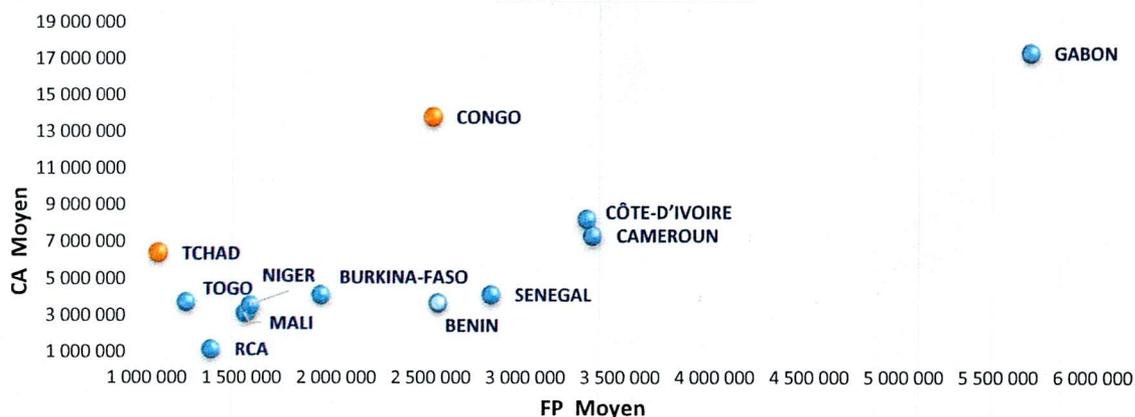
**Graphique 9 - Chiffres d'affaires vie moyen en fonction des fonds propres moyen
(en milliers de F CFA)**



Source : Annuaire des Sociétés Membres de la FANAF 2016

²⁴ Les chargements sont constitués des commissions versées aux apporteurs d'affaires et les frais généraux

**Graphique 10 - Chiffres d'affaires non vie moyen en fonction des fonds propres moyen
(en milliers de F CFA)**



Source : Annuaire des Sociétés Membres de la FANAF 2016

D'une manière générale, on observe que le niveau des fonds propres (FP) moyen augmente avec le chiffre d'affaire moyen (CA) aussi bien pour l'assurance vie que l'assurance non vie. La valeur des fonds propres est beaucoup plus importante pour les sociétés vie, alors que le chiffre d'affaire est plus important en non vie (cf. Graph 10). Pour le cas de la vie, la moyenne des fonds propres est supérieure à celle du chiffre d'affaire tandis qu'en non vie c'est le contraire (cf. Graph 9). Le Tchad et le Congo se distinguent du fait de la faiblesse des fonds propres moyens comparativement au chiffre d'affaire moyen. (cf. Graph 10)

Ainsi pour l'assurance vie, le rendement et la rémunération des fonds propres semblent se poser. En effet, on constate des niveaux de fonds propres largement excédentaire par rapport au niveau de chiffres d'affaires pour les sociétés vie. La faiblesse des marchés financiers, le manque d'opportunités dynamiques de placement – sachant que l'assurance vie est caractérisée par des placements sur le long terme – pourrait expliquer ce constat. Une solution consisterait à travailler à l'élargissement des possibilités de placements, notamment la possibilité de placement dans des marchés financiers plus dynamiques en dehors de la CIMA, sous condition d'un niveau de fonds propres et de chiffres d'affaire minimum et limités à un seuil maximal.

Dans le cas de l'assurance non vie, la capitalisation des sociétés et leur sécurité financière, de même que la politique d'affectation de bénéfices, semblent aussi se poser. Le dispositif prudentiel en vigueur dans les pays de la CIMA repose sur trois aspects : la provision technique suffisante, la couverture des engagements réglementés et la marge de solvabilité. La CIMA pourrait s'employer à convenir d'une méthode et d'un statut réglementaire, imposant aux compagnies de suivre et de justifier la suffisance de leur niveau de fonds propres, propice à leurs activités, à leurs prévisions de chiffres d'affaires et à leur exigence de rentabilité.

II. Principaux marchés d'assurance

Après avoir présenté le marché d'assurance en zone CIMA, selon le niveau de production, d'engagement et de fonds propres, il s'agit maintenant d'apprécier les marchés leaders de la CIMA de manière globale.

Le trio de tête du marché CIMA est la Côte-d'Ivoire, le Cameroun et le Gabon. Comme l'illustre le tableau ci-dessous, bien que disposant de moins de 40 % des sociétés d'assurance de l'ensemble de la sous-région, ces Etats possèdent plus de la moitié du chiffre d'affaire qui avoisine 60 % du Chiffre d'Affaire de l'ensemble du marché (cf. Tab 5).

Tableau 5 - Chiffres d'affaires et nombre de sociétés d'assurance en 2014 en zone CIMA

MARCHE	CA (milliers de F CFA)	% CA	Nombre de sociétés	% Nombre
CIV+CMR+ GAB	534 000 564	↑ 57,84%	61	↓ 37,20%
AUTRES MARCHES CIMA	389 222 711	↓ 42,16%	103	↑ 62,80%
TOTAL	923 223 275	100,00%	164	100,00%

Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Ce constat dénote de la concentration du marché CIMA dans certains pays. Il pose donc la problématique de la présence et du nombre de sociétés d'assurance rentables et solides, capables d'assurer un service de qualité et un respect des engagements pris.

Graphique 11 - Chiffres d'affaires vie par pays en milliards de F CFA en 2014 en zone CIMA

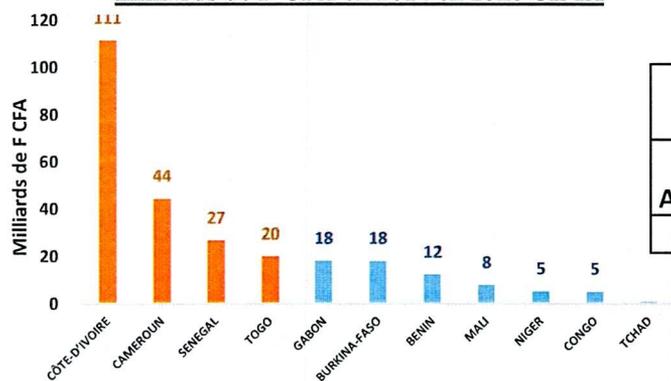


Tableau 6 – Pourcentage du chiffre d'affaires et du nombre de sociétés vie en 2014 en zone CIMA

MARCHE	% CA	% Nombre
CIV+CMR+ SEN+ TOG	↑ 75,00%	↑ 56,90%
AUTRES MARCHES CIMA	↓ 25,00%	↓ 43,10%
TOTAL	100,00%	100,00%

Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Graphique 12 - Chiffres d'affaires non vie par pays en milliards de F CFA en 2014 en zone CIMA

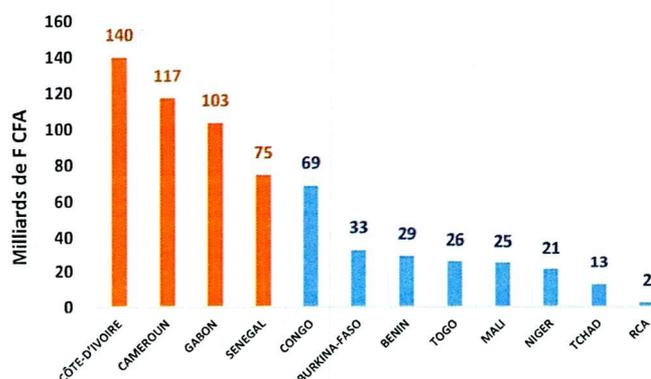


Tableau 7 - Pourcentage chiffre d'affaires et du nombre de sociétés non vie en 2014

MARCHE	% CA	% Nombre
CIV+CMR+ GAB+SEN	↑ 66,50%	↑ 55,34%
AUTRES MARCHES CIMA	↓ 33,50%	↓ 44,66%
TOTAL	100,00%	100,00%

Source Spécial Chiffre FANAF 2014

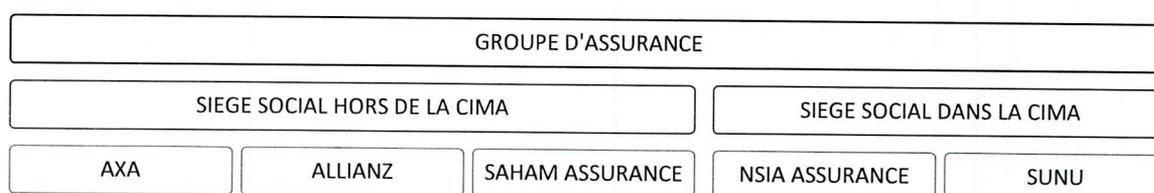
Pour ce qui est de l'assurance vie, la Côte d'Ivoire est leader avec 111 milliards de chiffre d'affaire, bien avancée par rapport aux autres pays membres. Les 4 pays, à savoir la Côte d'Ivoire, le Cameroun, le Sénégal et le Togo, représentent cumulativement 75 % du chiffre d'affaire total du marché CIMA et 57 % du nombre total de sociétés d'assurance en vie en zone CIMA. Ces Etats sont les plus dynamiques en matière d'assurance vie. 43 % desdites sociétés se partagent seulement 25 % du chiffre total, ce qui met en évidence le problème de rentabilité et de dynamisme des sociétés d'assurance vie (cf. Graph 11 et Tab 6).

Quant à l'assurance non vie, la Côte-d'Ivoire occupe le premier rang avec 140 milliards de chiffres d'affaire. Les quatre locomotives en zone CIMA : la Côte d'Ivoire, le Cameroun, le Gabon et le Sénégal. Elles représentent cumulativement 67 % du chiffre d'affaire et détiennent 45 % du nombre total de sociétés d'assurance spécialisées en non vie. Le constat est moins saisissant en non vie, bien qu'ayant un marché hétérogène et concentré (cf. Graph 12 et Tab 7).

III. Principales compagnies d'assurance

Après la présentation des principaux marchés de l'assurance en zone CIMA, il nous paraît opportun de revisiter les principales sociétés d'assurance. L'on dénombre quelques groupes dont les principaux sont : ALLIANZ, AXA, SAHAM, NSIA, SUNU.

Figure 3 - Principaux groupes d'assurance présents en zone CIMA en 2014



Certains d'entre eux ont leur siège social en zone Cima, il s'agit de la NSIA et SUNU assurance. AXA Assurance, ALLIANZ et SAHAM Assurance ont leur siège social hors de la CIMA (cf. Fig. 3). Tous ces groupes ont des filiales en assurance vie comme en assurance non-vie, à l'exception d'AXA qui ne possédait pas de filiales en vie en 2014.

Le groupe NISA est le plus important avec un total de 16 filiales en zone CIMA. Toutes les filiales assurance vie desdits groupes réunis représentent 40 % de l'ensemble des sociétés du marché CIMA. Les filiales non vie représentent 36 % de l'ensemble des sociétés non vie et, l'ensemble constitue 37 % de l'ensemble des sociétés d'assurances en zone CIMA (cf. Tab 8).

Tableau 8 - Nombre de filiales de groupes en zone CIMA en 2014

GRUPE	SOCIETES VIE	SOCIETES NON-VIE	TOTAL	% TOTAL
ALLIANZ	➡ 4	⬆ 9	➡ 13	21,67%
AXA	⬇ 0	⬇ 4	⬇ 4	6,67%
NSIA	⬆ 8	➡ 8	⬆ 16	26,67%
SAHAM	➡ 4	➡ 8	➡ 12	20,00%
SUNU	➡ 7	➡ 8	➡ 15	25,00%
TOTAL GROUPE	23	37	60	100,00%
% GROUPE SUR MARCHÉ	39,66%	35,92%	37,27%	

Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Ces filiales sont implantées en zone CIMA. En assurance vie, le Cameroun et la Côte-d'Ivoire possèdent quatre filiales, équivalent respectivement à 36 % et 50 % de l'ensemble du nombre total de chaque pays. En assurance non vie, la Côte-d'Ivoire, le Cameroun et le Sénégal comptent cinq filiales chacun, respectivement 29 %, 31% et 28 % du total de chaque pays (cf. Tab 9 et Tab 10).

L'importance des groupes d'assurance, en termes de nombre, est beaucoup plus forte en assurance vie, qui est caractérisée par un taux de croissance plus élevé qu'en assurance non vie. On peut noter également que ces groupes s'installent préférentiellement dans les pays à forte demande d'assurance (Côte-d'Ivoire, Cameroun et Sénégal en vie et en non vie). En 2014, bien que l'assurance non vie au Gabon²⁵ est importante, seules trois filiales y sont représentées.

Tableau 9 - Répartition des filiales vie de groupes d'assurances en 2014 en zone CIMA

PAYS	BENIN	BURKINA-FASO	CAMEROUN	CONGO	CÔTE-D'IVOIRE	GABON	MALI	NIGER	SENEGAL	TOGO	TOTAL
GROUPES VIE	NSIA VIE		NSIA VIE	NSIA VIE	NSIA VIE	NSIA VIE	NSIA VIE		NSIA VIE	NSIA VIE	8
	SUNU VIE		SUNU VIE		SUNU VIE	SUNU VIE		SUNU VIE	SUNU VIE	SUNU VIE	7
	SAHAM VIE		SAHAM VIE		SAHAM VIE						3
	ALLIANZ VIE		ALLIANZ VIE		ALLIANZ VIE				ALLIANZ VIE		4
NOMBRE	3	1	4	1	4	2	1	1	3	2	22
% GROUPE	➡ 50,00%	⬇ 14,29%	⬆ 50,00%	⬆ 50,00%	➡ 36,36%	⬆ 66,67%	➡ 33,33%	⬆ 50,00%	➡ 33,33%	➡ 40,00%	37,93%

Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Tableau 10 - Répartition des filiales non-vie de groupes d'assurances en 2014 en zone CIMA

PAYS	BENIN	BURKINA-FASO	CAMEROUN	RCA	CONGO	CÔTE-D'IVOIRE	GABON	MALI	NIGER	SENEGAL	TOGO	TOTAL
GROUPE NON-VIE	NSIA		NSIA		NSIA	NSIA	NSIA	NSIA		NSIA	NSIA	8
	SUNU		SUNU		SUNU	SUNU		SUNU	SUNU	SUNU	SUNU	6
	SAHAM		SAHAM		SAHAM	SAHAM	SAHAM	SAHAM	SAHAM	SAHAM	SAHAM	8
	ALLIANZ		ALLIANZ	ALLIANZ	ALLIANZ	ALLIANZ		ALLIANZ		ALLIANZ	ALLIANZ	9
	AXA		AXA		AXA	AXA	AXA			AXA		4
NOMBRE	2	3	5	1	2	5	3	4	2	5	4	35
% GROUPE	⬇ 25,00%	➡ 37,50%	➡ 31,25%	⬆ 50,00%	➡ 40,00%	➡ 29,41%	⬆ 50,00%	⬆ 50,00%	➡ 33,33%	⬇ 27,78%	⬆ 57,14%	33,98%

Source Spécial Chiffre FANAF 2014

²⁵ Le marché gabonais d'assurance enregistre la venue des filiales SUNU et SAHAM VIE en 2016.

Les groupes présents dans la zone CIMA offrent des solutions d'assurance aux personnes physiques et aux personnes morales (entreprises, associations). Ainsi, une appréciation sur leur chiffre d'affaires et leur résultat technique est faite par la suite.

**Tableau 11 - Primes émises et résultats techniques des cinq groupes en zone CIMA
(millions F CFA)**

GRUPE	PRIMES EMISES 2014	PRIMES EMISES 2013	RESULTAT TECHNIQUE 2014	RESULTAT TECHNIQUE 2013
NSIA	↑ 125 275	↑ 112 171	↘ 6 263	↘ 4 874
SUNU	→ 98 061	↘ 88 086	↘ 7 216	↑ 7 998
ALLIANZ	↘ 97 612	→ 90 372	↑ 11 155	→ 6 825
SAHAM	↘ 108 984	→ 107 739	→ 6 595	↑ 7 205
AXA	↓ 52 900	↓ 49 040	↓ 4 790	↓ 2 320
TOTAL 5 GROUPE	↑ 482 832	↓ 447 408	↑ 36 019	↓ 29 222
TOTAL FANAF	↑ 906 160	↓ 856 128	↓ 46 722	↑ 54 671
% 5 GROUPE	↑ 53,28%	↓ 52,26%	↑ 77,09%	↓ 53,45%

Source Spécial Chiffre FANAF 2014

En 2014 et 2013, NSIA est leader en termes de production et il est suivi par SAHAM. En termes de résultat, on note un changement d'une année à une autre ; en 2013, SUNU et SAHAM constituent le duo de tête parmi les cinq groupes. En 2014, ALLIANZ a connu une forte hausse au point d'être la plus compétitive en termes de résultat technique, suivi de SUNU (cf. Tab 11).

Ce constat montre à l'évidence qu'il n'y'a pas une corrélation directe entre le chiffre d'affaire (prime émise) et le résultat technique.

Nous pouvons également relever une hausse du chiffre d'affaire et des résultats techniques entre 2013 et 2014 respectivement de 8 % et 23 % pour ces groupes d'assurances. Durant la même période, la FANAF enregistre une hausse du chiffre d'affaire de 6 % mais également une baisse du résultat technique de 14 %. En 2013 les filiales des cinq groupes qui représentent 37 % de l'ensemble des sociétés d'assurance ont réalisé 53 % du résultat technique total et 52 % du chiffre d'affaire total. En 2014, ces mêmes filiales ont obtenu 77 % du résultat technique total et 53 % du chiffre d'affaire total (cf. Tab 11).

Ces données mettent en évidence l'hégémonie de ces groupes d'assurance en zone CIMA, en raison de l'importance de leur activité et la maîtrise technique plus efficace, comparativement aux autres compagnies d'assurance. La constitution en groupes d'assurance solides, financièrement et techniquement, renforce la productivité et l'équilibre technique des compagnies d'assurances, éléments indispensables et déterminants pour la croissance d'une entreprise, l'accroissement de la demande d'assurance et la bonne marche de l'industrie de l'assurance.

Après avoir vu les caractéristiques et les acteurs de l'assurance en zone CIMA, son évolution et développement, nous nous inclinons maintenant à savoir quelle est la place de la réassurance dans cette zone économique.

CHAPITRE II: LE MARCHÉ DE LA REASSURANCE EN ZONE CIMA

De par leur profession et leur service, les assureurs offrent des garanties et gèrent des risques. Les assurés veulent se prémunir contre les dangers et les vulnérabilités auxquels ils sont confrontés. De même, les assureurs doivent aussi maîtriser les risques encourus par leurs activités et faire face aux effets et conséquences non désirés.

La réassurance est l'assurance des assureurs, et se définit comme: « *un contrat par lequel l'assureur direct se décharge sur une autre personne, le réassureur, de tout ou partie de ses risques qu'il a assumés* ». ²⁶ Elle peut aussi être vue comme « *un contrat spécialement intervenu entre l'assureur et le réassureur afin de réaliser la compensation des écarts qui peuvent frapper le premier, soit par insuffisance du nombre de risques (ouverture d'une nouvelle branche, par exemple), soit par dépassement anormal des sinistres espérés* » ²⁷ .

La réassurance dispose de différentes méthodes et techniques en vue de sécuriser l'assureur et de rendre pérenne son activité. Le réassureur est l'assureur des assureurs, en outre, il incarne l'expertise, la confiance et le professionnalisme. L'assureur dispose donc, à travers le réassureur, d'un partenaire pour la pérennité de son activité. A cet effet, le chercheur, Mikaël HAGOPIAN (Centre des Hautes Etudes d'Assurances) et l'agrégué Michel LAPARRA (Institut des Actuaire français) affirment : « *pour donner une définition qui ne soit ni économique, ni technique, ni juridique, mais seulement pratique, nous dirons que la réassurance est le moyen grâce auquel l'assureur transfère au réassureur la plus grande part des soucis légitimes que lui cause la technique de sa profession* » ²⁸ .

Dans ce chapitre, nous nous intéressons au marché de la réassurance en zone CIMA, en abordant dans une première section, l'origine, le développement et les enjeux de la réassurance africaine. Dans la seconde section, nous traiterons des statistiques de la réassurance en zone CIMA.

²⁶ Maurice Picard et André Besson, *les Assurances Terrestres en droit français*, Revue internationale de droit comparé, 1975.

²⁷ Pierre Blanc, 1960 (cf. Cours réassurance Losseni Sangaré, DESSA-A, 2016).

²⁸ Mikaël HAGOPIAN et Michel LAPARRA, *Aspect théorique et pratique de la réassurance*, l'argus de l'assurance, 1991.

Section 1 : Origine, apport et défis de la réassurance

I. Origine et motivations de la réassurance en zone CIMA

Avant les indépendances des pays africains, excepté l'Égypte, l'assurance en Afrique était le fait des sociétés françaises et anglaises, qui toutes se réassuraient hors du continent africain. Dès le lendemain des indépendances, les nouveaux États africains ont tout de suite cherché à contrôler ce secteur. Avec la création de la CICA se posait alors la problématique de la réassurance au lendemain des indépendances.

Le souci de la CICA était donc de limiter les sorties de devises du continent africain, induites par le système de réassurance ; devises qui, prenant le chemin des pays développés, ne pouvaient pas participer au financement des économies nationales. Le besoin de doter le marché africain d'une société de réassurance continentale s'est accru dès le début des années 70. Ainsi en 1974, l'Afrique avait exporté plus de 200 Milliards de F CFA²⁹ pour la réassurance. Le projet s'annonçait d'autant plus difficile que l'Afrique manquait cruellement de ressources humaines et matérielles, et que les disparités politiques, économiques, culturelles et linguistiques semblaient insurmontables.

Il faut souligner qu'il existait une méfiance quant à la capacité des Africains à maîtriser l'activité liée à la réassurance, et une réticence des sociétés d'assurance et de réassurance étrangères issues des pays économiques matures du fait de la perte d'une part de marché. Cependant, ces obstacles n'ont pas découragé les initiateurs du projet.

Le 24 février 1976 a été créée à Yaoundé (Cameroun) la société africaine de réassurance (AFRICA Re), avec un capital autorisé de 15 Millions USD sur recommandation de la Banque Africaine de Développement (BAD), par les représentants plénipotentiaires de 36 États membres de l'OUA, et ladite banque d'un accord international. A ce jour, le réassureur AFRICA Re, dont le siège social est à Lagos (Nigeria, hors-CIMA), compte 41 membres et la BAD en est le principal actionnaire. Il opère dans 50 pays africains et réassure plus de 1 000 compagnies d'assurance et de réassurance. Il bénéficie également d'une cession légale³⁰ de 5% sur les traités de réassurance conclus dans ses États membres. Il a pour objectif de mobiliser les ressources financières, d'accroître les capacités de réassurance du marché, de

²⁹ Le soleil des Assurances.

³⁰ La cession légale est une forme de réassurance de type obligatoire qui s'impose à la compagnie d'assurance.

diminuer au maximum les sorties de devises en dehors du continent et de soutenir le développement économique africain.

En 1981, la Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la CICA (CICA-Ré) a été créée par la CIMA et a commencé ses activités le 1^{er} janvier 1984. Son siège social est à Lomé (TOGO, pays membre de la CIMA). Elle bénéficie d'une cession légale de 15 % sur les traités des sociétés de droit national, et de 5 % au 1^{er} franc sur les souscriptions des sociétés de droit étranger. De nombreuses compagnies de réassurances ont ensuite vu le jour en Afrique, y compris en zone CIMA avec l'intérêt croissant et la prospérité de l'activité de réassurance.

II. Cadre réglementaire de la réassurance en zone CIMA

L'objectif de la réglementation de l'assurance est de protéger et sauvegarder les intérêts des assurés et des bénéficiaires du contrat d'assurance, de contrôler la conduite des acteurs du secteur, de s'assurer que les sociétés d'assurance sont financièrement solides et d'établir un système économique et financier sain. Dans le cadre de la réassurance, il s'agit de protéger les compagnies d'assurance, de contrôler l'implantation des réassureurs, de veiller à la solidité et la solvabilité des sociétés de réassurance et de promouvoir les bonnes pratiques de gestion.

En réalité, le législateur communautaire a jugé nécessaire de régir le secteur en portant un regard sur la réassurance et les sociétés de réassurance. Il faut dire que le législateur CIMA a commencé à s'intéresser de manière implicite à ce secteur, avec la circulaire du 27 juillet 2012 portant sur l'obligation aux sociétés d'assurance de transmettre un dossier annuel relatif au programme de réassurance.

La véritable légifération n'interviendra que par la mise en place, le 09 avril 2015, d'une réglementation qui va s'imposer aux institutions de réassurance à travers le livre VIII du code CIMA. Selon les dispositions des articles 804 et 810, le capital minimum requis pour constituer une compagnie de réassurance est de dix (10) milliards à compter de la publication de ladite réglementation.

Il est clair, au regard de ces articles, que la CIMA cherche à sécuriser les assurés dont les affaires sont couvertes en majorité par les sociétés d'assurance et de réassurance. Cela pourrait justifier l'augmentation du capital social des compagnies d'assurance qui passe d'un (1) milliard à cinq (5) milliards de FCFA en avril 2016.

En outre, le processus de réglementation vise également à favoriser la rétention de primes aussi bien sur le plan local que sous-régional. C'est ce qui résulte de l'article 308 nouveau du Code CIMA selon lequel « *toute cession en réassurance, auprès d'une entreprise étrangère portant sur plus de 50 % d'un risque... situé sur le territoire d'un État membre ... est soumise à l'autorisation du Ministre en charge des assurances* ». En effet, selon cet article, 50 % au minimum des primes des affaires souscrites dans la zone CIMA doivent être conservées dans le marché.

Cette décision du législateur communautaire de légiférer dans le domaine de la réassurance est louable. Car, en théorie, la rétention de ces primes génère des capitaux importants qui serviront à augmenter la surface financière des sociétés d'assurance de la CIMA et à financer l'économie des pays membres. Le code CIMA, à travers l'article 335, exige que les actifs représentant les engagements de l'assureur doivent être localisés sur le territoire du risque avec possibilité de placer au plus 50 % dans d'autres pays de la CIMA.

En pratique, en plus de l'intervention des réassureurs traditionnels, le marché enregistre également l'action des captives de réassurance de certains grands groupes industriels, bénéficiant souvent de pourcentages de cession très importants, parfois sans l'accord des autorités en charge du contrôle de l'activité de l'assurance dans un pays.

De même, dans le cadre des programmes internationaux d'assurance³¹ et des polices frontées, des groupes internationaux ont élaboré et affiné des pratiques « *peu orthodoxes* ». En effet, l'assurance d'une grande partie des grands risques industriels et commerciaux est cédée totalement, placée entièrement en dehors de la zone CIMA, privant les marchés locaux d'une masse importante et conséquente de primes d'assurance.

La raison de cette délocalisation d'une grande part de leurs assurances réside dans le peu de confiance que les multinationales éprouvent dans la solidité financière des acteurs locaux et leur capacité à honorer rapidement leurs engagements en cas de sinistres. Leurs risk managers préfèrent regrouper les garanties qu'ils achètent auprès de la captive de leur groupe, ou d'un petit nombre d'assureurs de premier plan, plutôt que de multiplier les contrats locaux difficiles à suivre et à gérer.

La législateur CIMA devra donc réfléchir sur les décisions et pratiques favorables à freiner la frilosité des grands groupes industriels et des multinationales, de faire bénéficier

³¹ La police Master est souscrite par la maison-mère dans le pays où se situe son siège social (il existe des exceptions) et des polices locales sont mises en place dans les pays où la maison-mère a des filiales ou des succursales.

des solutions d'assurance à des assureurs locaux présents, quand bien même l'activité de ces groupes génère des risques importants sur ce marché et nécessite parfois des assurances obligatoires.

III. Rôle , apport et défis de la réassurance

Après l'origine et le cadre réglementaire relatif à l'activité de réassurance sur le marché CIMA, nous mettrons en évidence maintenant les liens entre l'assurance et la réassurance.

1) Rôle et planification de la réassurance

a. Rôle de la réassurance

L'activité de l'assureur, à travers sa recherche permanente de rendement, ne doit pas toutefois accroître un niveau de risque, au point de condamner son futur. Pour ce faire, l'assureur cherche à réduire le risque de sa ruine qui est la probabilité qu'il réalise au cours d'un exercice, une perte supérieure au montant de ses fonds propres. Il devra décider suivant les différents choix :

- augmenter les fonds propres, bien que les actionnaires ne peuvent pas ou ne veulent pas indéfiniment injecter des capitaux dans la société ;
- augmenter la tarification, bien qu'il ne puisse le faire dans des proportions importantes au risque de voir les assurés faire jouer la concurrence ;
- augmenter la production à travers le nombre de contrat, malgré le fait que la présence de la concurrence et la non extensibilité à l'infini du marché ne laissent pas une grande marge de manœuvre ;
- diminuer la sinistralité, ce qui nécessite une bonne maîtrise du portefeuille et la sélection de risques, au moment où les actionnaires demandent constamment plus de profits.

Une autre solution s'offre à l'assureur, c'est la réassurance. Elle permet de réduire le risque de ruine porté par l'assureur. En général, ses fonds propres se révèlent insuffisants pour faire face à ses engagements. L'unique moyen de baisser sa probabilité de ruine à travers l'ajustement de son coefficient de sécurité, à court terme et à fonds propres constant sans modifier son portefeuille, est d'agir sur la structure de risque par le biais de la réassurance. La réassurance implique donc un transfert de risque mais aussi de bénéfice (ou de perte).

D'un point de vue théorique, l'assureur procède à un arbitrage, entre l'espérance de bénéfice et la probabilité d'une perte (ou d'un bénéfice inférieur à un seuil) qui permet d'établir un programme de réassurance (choix des traités et de leurs caractéristiques). L'assureur se réassure théoriquement d'autant moins que le chargement de sécurité du réassureur est élevé et d'autant plus que ses actionnaires exigent un rendement des fonds propres plus élevés.

Le réassureur qui utilise à la fois la mutualisation et la dispersion de risque permet essentiellement de :

- limiter le risque de l'assureur en apportant une protection supplémentaire ;
- réaliser l'équilibre du portefeuille de l'assureur conservé par l'assureur ;
- augmenter ses capacités de souscription ;
- stabiliser le résultat de l'assureur et faciliter la croissance de l'assureur.

Avec l'apparition de nouveaux risques et le besoin croissant de sécurité, la réassurance met en œuvre des techniques de plus en plus complexes. Elle peut se définir comme « *l'assurance des assureurs* » mais aussi comme « *l'ingénierie du risque* », tant les mécanismes et les méthodes se sont perfectionnés en convergeant avec la finance de marché par le biais des Transferts Alternatif des Risques (ART), les méthodes de pricing et de hedging, la titrisation des risques.

b. Planification de la réassurance

L'objectif que doit viser toute entreprise d'assurance est l'expansion de ses affaires, pour laquelle l'accroissement de sa capacité de souscription brute est absolument indispensable. L'entreprise peut réaliser cet accroissement au moyen de son plan de réassurance, c'est-à-dire en souscrivant une quantité de nouvelles affaires et en cédant une partie de ces affaires aux réassureurs, contre l'encaissement de frais sous forme de commissions, afin que son expansion rapide ne pèse pas trop lourd sur ses comptes annuels. C'est notamment le cas pour les assurances dans le cadre d'un forage d'exploration pétrolière, le transport aérien de passagers et de marchandises ou encore pour la construction de gros œuvres.

De fait, la compagnie d'assurance doit au moment où elle planifie sa politique de réassurance, viser deux objectifs essentiels : la protection adéquate et l'économie. De plus, la réglementation doit aussi entrer en ligne de compte lors de la planification de la réassurance.

Les besoins réels de réassurance de chaque compagnie, du point de vue quantitatif et qualitatif, peuvent être déterminés grâce à une analyse approfondie du portefeuille. En effet, l'évaluation de la capacité de conservation globale de la compagnie, la fixation du plein de conservation pour chaque risque, le choix de la forme de réassurance la plus appropriée, les clauses de contrôle de la tarification et du règlement des sinistres, les conditions d'annulation et de renouvellement ainsi que les clauses d'arbitrages sont autant de questions importantes qui s'immiscent dans la stratégie décisionnelle et opérationnelle de la réassurance.

L'un des problèmes techniques que pose la planification de la réassurance est la fixation à un juste niveau de plein de conservation pour chacun des risques. En effet, si ces pleins sont fixés à des niveaux trop bas, une partie de la capacité de conservation de la compagnie restera inutilisée et la compagnie aura recours sans nécessité à la réassurance ; s'ils sont trop élevés, il se produira forcément des fluctuations dépassant les marges de tolérance admise.

Or, beaucoup de compagnies ne fixent pas leurs pleins de conservation à un niveau optimal. Elles évaluent le problème à l'excès en évaluant le plafond que pourrait atteindre leur plein de conservation à un certain pourcentage de leur capital et de leur réserve libre. A mesure que ces compagnies s'agrandissent, elles élèvent ce plafond en appliquant le même pourcentage au montant accru de leur actif net.

Pourtant il s'agit bien d'un problème d'optimisation à plusieurs variables, consistant à déterminer la couverture de risque la mieux adaptée au profil de portefeuille et à moindre coût (couverture optimale, rétention maximale, coût minimal). L'assureur doit chercher à minimiser le coût de la réassurance tout en maîtrisant au mieux la volatilité de la charge des sinistres (fréquence, coût). Une planification judicieuse de la réassurance exige donc une grande quantité de renseignements et de statistiques ainsi qu'une grande compétence technique.

Malgré les avantages dont bénéficie un assureur en ayant recours à la réassurance, celle-ci peut l'exposer, à divers degrés, à différents risques inhérents à son utilisation. La gestion inadéquate de la réassurance peut menacer la solidité financière de l'assureur. L'interrelation de ces risques peut la rendre complexe. La mise en vigueur ou le maintien d'une entente de réassurance pourrait engendrer plusieurs risques, notamment :

- Le risque d'assurance résiduel : il peut provenir d'écart entre les besoins de réassurance et la couverture véritable prévue à l'entente, pouvant se solder par un montant de risque retenu plus élevé ;

- Le risque de cumul : il s'agit de l'ensemble des risques pouvant être touchés par un même événement dommageable ou l'ensemble des participations souscrites sur un même risque ;
- Le risque de contrepartie : il peut résulter de l'incapacité ou du refus potentiel du réassureur, ou d'une partie prenante dans le cadre d'un transfert de risque alternatif, de respecter ses obligations envers l'assureur cédant ;
- Le risque opérationnel : il peut être la conséquence d'arrangements contractuels inadéquats, d'une capacité insuffisante au niveau technologique ou administratif pour la prise en charge et le recouvrement des sommes dues de la part des réassureurs ;
- Le risque juridique : il peut se manifester lorsque les conditions de l'entente ne représentent pas précisément l'intention de l'assureur ou lorsque l'entente ne peut pas être légalement exécutée ;

2) Apport des institutions de réassurance

Les institutions de réassurance, privées ou publiques, sont créées en vue d'augmenter le plein de conservation national ou sous-régional et de réduire les sorties de devises occasionnées par la réassurance. Ce service local ou sous-régional permet de limiter la nécessité de rechercher des couvertures à l'étranger : le but visé est que la recherche de couverture à l'étranger ne se fasse qu'une fois le plein de conservation national ou sous régional atteint.

De plus, les réassureurs peuvent jouer un rôle centralisateur pour le rassemblement de données et l'établissement de statistiques concernant un marché ou une sous-région. Il s'agit de mettre à la disposition des compagnies locales des renseignements importants concernant les risques, les tarifs, les sinistres, le marché national d'assurance, l'international, des données que les compagnies d'assurance directe agissant isolément, n'ont pas la possibilité d'acquérir.

De cette manière, la compagnie de réassurance peut agir comme intermédiaire, conseillère et partenaire pour les compagnies d'assurances désirant développer de nouvelles niches d'assurance ou qui se développent à l'international.

Le fait qu'une institution de réassurance locale dispose d'un portefeuille important de risques d'un marché permet à cette dernière de se prévaloir d'une compétence technique et d'un pouvoir de négociation bien supérieur à ceux des compagnies locales prises isolément.

Les institutions de réassurance, par essence, sont des organismes d'investissements et de financement. Du fait de l'importance des capitaux à leur disposition, elles réalisent des investissements dans les produits et titres financiers, ainsi que dans des participations attrayantes, au bénéfice de l'économie locale et sous-régionale.

Nous pouvons relever également que la présence d'institutions de réassurance génèrent une coopération régionale et sous-régionale plus dynamique qui se manifeste par des emplois, des formations, des séminaires, des études réalisées, un regard différent sur les potentialités assurantielles et économiques d'un pays, d'une région ou une sous-région.

3) Défis de la réassurance africaine

Le défi majeur auquel fait face le marché de réassurance africain est la concurrence des filiales des réassureurs internationaux provenant des marchés matures, désireux de diversifier leur portefeuille d'affaires et d'accroître leur rentabilité. Les réassureurs africains se retrouvent confrontés à la concurrence des majors de la réassurance mondiale qui ouvrent des filiales ou des bureaux en Afrique et y développent des affaires à partir de leur siège social.

Du fait des nombreux besoins en réassurance, les capacités offertes par les réassureurs africains se révèlent insuffisantes. Certains d'entre eux de taille modeste interviennent principalement sur le plan national, n'arrivant donc pas à se positionner pour les besoins en réassurance au plan sous-régional ou continental. Les fonds propres des sociétés existantes sont peu élevés pour faire face aux engagements des risques miniers, énergétiques. Les réassureurs africains doivent désormais miser sur de nouvelles stratégies d'expansion au-delà du marché local et régional. Le but est de renforcer les fonds propres et d'atteindre la taille critique nécessaire à la souscription des grands risques et des risques de pointe sur son territoire national ainsi que sur tout le continent africain.

Outre les faibles capacités des acteurs de la réassurance, les divers besoins à travers la demande d'assistance technique et la gestion de risques ne trouvent pas toujours d'échos favorables auprès des solutions locales. Rare sont les sociétés africaines qui apéritent les programmes de cessions des grands assureurs ou tarifient convenablement des risques de pointe. Toutes ces carences constituent un obstacle à l'essor de la réassurance continentale et à l'arrêt des délocalisations des assurances des grands risques, des risques de pointe des grands groupes internationaux.

Les sociétés de réassurance ne doivent pas seulement se contenter de récolter des primes et honorer leurs engagements. Elles doivent être des relais de l'innovation assurantielle de manière à élargir les possibilités d'assurabilité des compagnies d'assurance, de manière à couvrir ceux que le champ traditionnel de l'assurance laisse de côté. Il importe de développer une expertise et un management qui soient reconnus comme appartenant à des standards internationaux et utiles aux porteurs de risque au premier plan, à savoir les entreprises d'assurance locales.

Les réassureurs africains souffrent du problème de la discrimination dans leurs rapports avec les entreprises dans les économies avancées. Très peu de réassureurs africains sont évalués favorablement par les agences internationales de notation en raison des profils de risque élevés du pays. Les compagnies africaines de réassurance se voient ainsi refuser la possibilité de participer à certains risques. Les réassureurs internationaux sélectionnent les bonnes sociétés d'assurance pour traiter et ne souscrivent que de bons risques et bien notés, généralement en devises étrangères, au détriment des réassureurs africains.

Il appartient donc aux réassureurs africains de coopérer davantage et d'exploiter les synergies qui existent. Un travail d'équipe entre les sociétés de réassurance est essentiel. Si la coopération entre les pays africains s'intensifie, cela va apporter plus de possibilités d'investissement pour les industries d'assurance locales. Le partage du savoir-faire et des compétences ainsi que le partage des meilleures pratiques sont essentiels pour la croissance des réassureurs africains.

De fait, les sociétés qui exercent dans les pays africains plus développés doivent investir dans d'autres marchés africains en commençant par les pays voisins qui ont des profils de risque similaires. Les entreprises de réassurance africaine doivent convaincre les investisseurs internationaux et garantir une performance continue, un rendement meilleur. Car, en réalité, tant qu'il n'y aura pas un système de réassurance assez fort avec des réassureurs africains compétitifs sur la scène internationale, l'assurance africaine ne pourra réellement pas émerger et opérer sa mue, enjeu essentiel de la révolution économique continentale et renfort de l'afro-optimiste.

Après ces considérations générales, nous allons nous appesantir sur la réassurance en zone CIMA et sur les réassureurs africains.

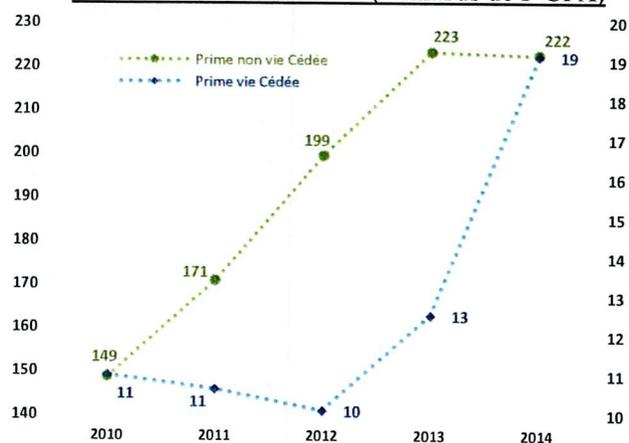
Section 2 : Statistiques de la réassurance en zone CIMA

Les réassureurs à capitaux publics ou privés de divers horizons sont bien présents en zone CIMA. Bien que le cadre réglementaire de la réassurance soit récent, la floraison de ses acteurs atteste bien l'intéressement et la prospérité de l'activité. C'est fort de ce constat que nous allons étayer ces faits à travers des statistiques portant sur le marché de la réassurance et ses principaux acteurs en zone CIMA.

I. Evolution de la réassurance

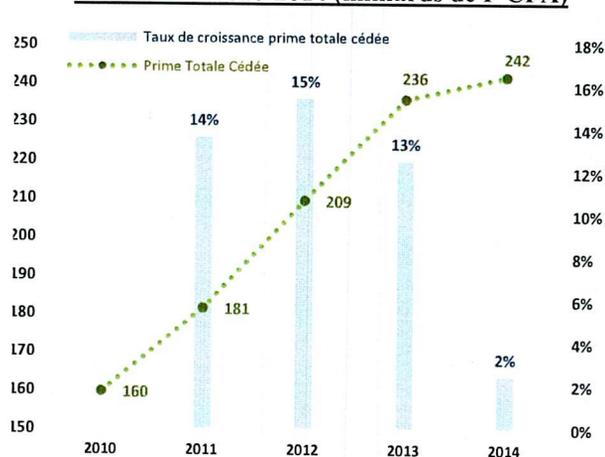
Nous nous intéressons dans cette première partie à l'importance et l'évolution de la réassurance en zone CIMA. Notre analyse se situe sur la période 2010-2014.

Graphique 13 - Primes de réassurance cédées vie et non vie en zone CIMA 2010-2014 (milliards de F CFA)



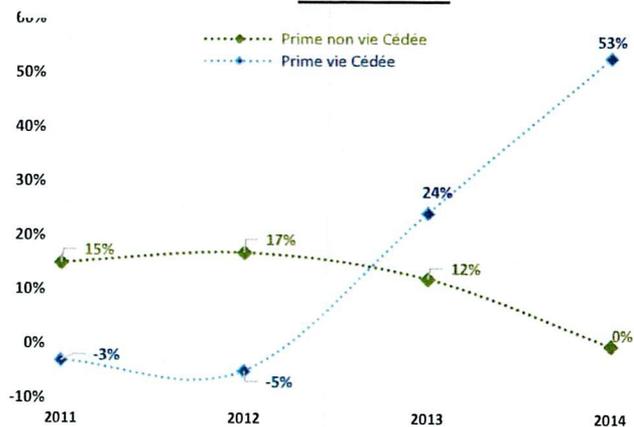
Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Graphique 14 - Primes de réassurance cédées en zone CIMA 2010-2014 (milliards de F CFA)

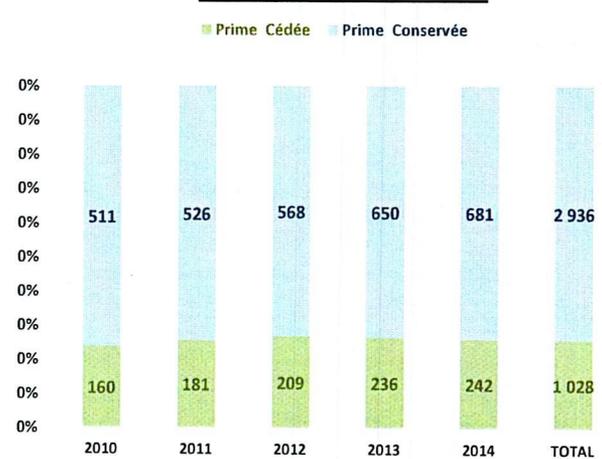


Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Les primes de réassurance cédées sont en croissance continue, passant de 160 milliards à 242 milliards de F CFA (cf. Graph 14). Les taux de croissance annuels sont supérieurs à 2 % avec des pics de croissance sur les années 2011, 2012 et 2013 respectivement de 14 %, 15 % et 13 % (cf. Graph 14). La réassurance non vie est la locomotive, avec des primes passant de 149 milliards à 222 milliards de F CFA de 2010 à 2014. La réassurance vie, moins importante, passe de 11 milliards à 19 milliards de F CFA (cf. Graph 13). Ce constant dénote de l'importance des montants absorbés par la réassurance et cette tendance s'accroît avec le temps.

Graphique 16 - Taux de croissance Prime vie cédée et Prime non vie cédée

Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Graphique 15 - Prime cédée et conservée en zone CIMA 2010-2014

Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Les primes cédées en réassurance constituent plus de 20 % de l'ensemble des primes émises, variant entre 23 % et 27 %. En zone CIMA, sur la période 2010-2014, plus de 20 % de la production sert à la protection de l'entreprise à travers la réassurance. Au titre de l'année 2013, 236 milliards de primes sont dépensés pour la réassurance et 650 milliards de prime sont conservés par les assureurs (cf. Graph 15). Cumulativement sur la période 2010-2014, l'assurance a généré 3 964 Milliards de primes dont 1 028 milliards ont été utilisés pour la réassurance. Ce qui engendre donc réellement à l'actif des assureurs 2 936 Milliards de primes (cf. Graph 15).

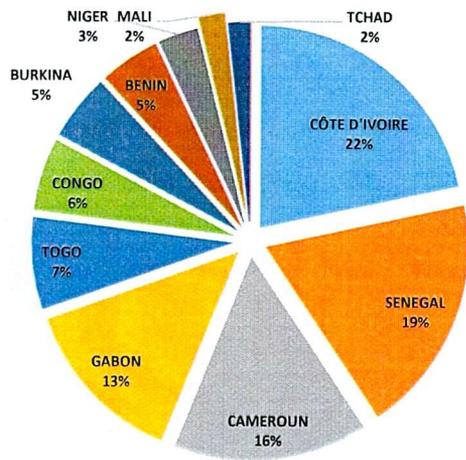
Les primes non-vies de réassurance sont croissantes, avec des taux de variation qui oscillent entre 0 et 20 % (cf. Graph 16). Ce taux est décroissant de 2012 à 2014. Par contre, les primes cédées en vie sont moins régulières car nous assistons à des baisses et des hausses. Ainsi, le taux de croissance varie entre - 6% et 54 %, donc une incertitude plus grande qu'en non vie. Le taux de croissance des primes cédées en vie est de - 5 % en 2012 et de 53 % en 2014(cf. Graph 16).

Cette analyse de faits atteste l'importance de la réassurance et l'intérêt que les sociétés d'assurance en zone CIMA lui accorde. Cependant, la maîtrise et l'optimisation de la politique de réassurance peuvent poser certaines difficultés. D'une part les assureurs doivent être solvables pour assurer sainement leur activité, et d'autre part, ils doivent également maîtriser leurs couts. Il est bon d'apprécier la pertinence de la réassurance dans la mesure où un coût de la réassurance plus élevé n'engendre pas nécessairement une sécurité plus appropriée.

II. Principaux marchés de réassurance

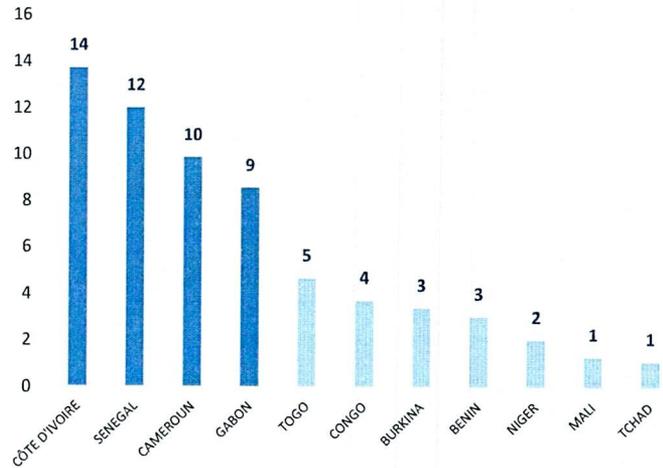
Après avoir cerné le marché de la réassurance et constaté son importance en zone CIMA, nous allons passer en revue les pays membres qui sont les plus concernés par l'activité de réassurance.

Graphique 18 - Répartition des primes vie cédées 2010-2014 par pays en zone CIMA en milliards de F CFA



Source Spécial Chiffre FANAF 2014

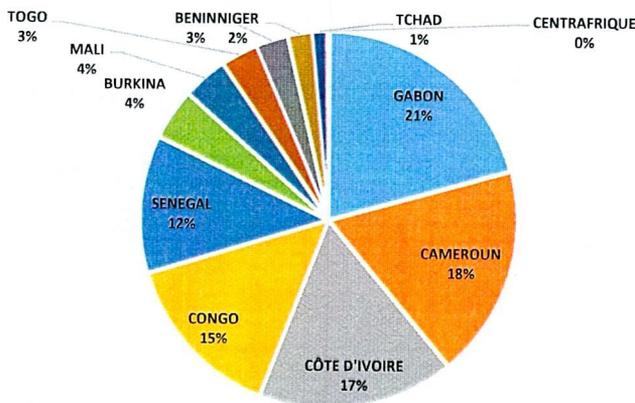
Graphique 17 - Primes vie cédées 2010-2014 par pays en zone CIMA en milliards de F CFA



Source Spécial Chiffre FANAF 2014

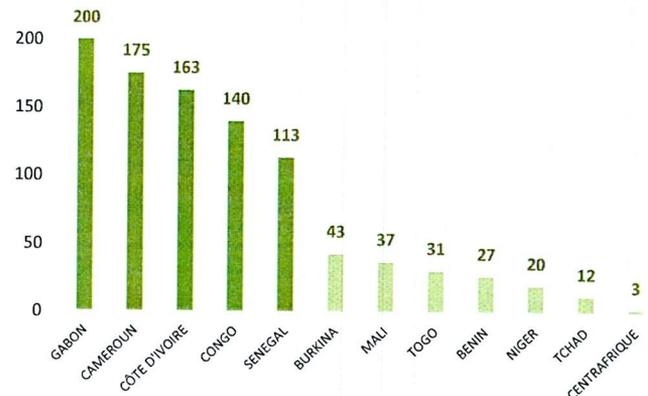
Les primes de réassurance vie cédées en zone CIMA proviennent essentiellement de 4 pays membres : la Côte-d'Ivoire, le Sénégal, le Cameroun et le Gabon. Sur la période 2010-2014, la Côte-d'Ivoire représente 22 % des primes de réassurance vie cédée cumulativement, ce qui représente 14 milliards de F CFA (cf. Graph 18). Le Sénégal regroupe 19 % des primes vies cédées en réassurance sur la même période, ce qui fait cumulativement 12 milliards. Le Cameroun et le Gabon pèsent respectivement 16% et 13 % de l'ensemble des primes vies cédées cumulativement, à savoir 10 et 9 milliards de F CFA (cf. Graph 17 et Graph 18).

Graphique 20 - Répartition des primes non vie cédées 2010-2014 par pays en zone CIMA en milliards de F CFA



Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Graphique 19 - Primes non vie cédées 2010-2014 par pays en zone CIMA en milliards de F CFA



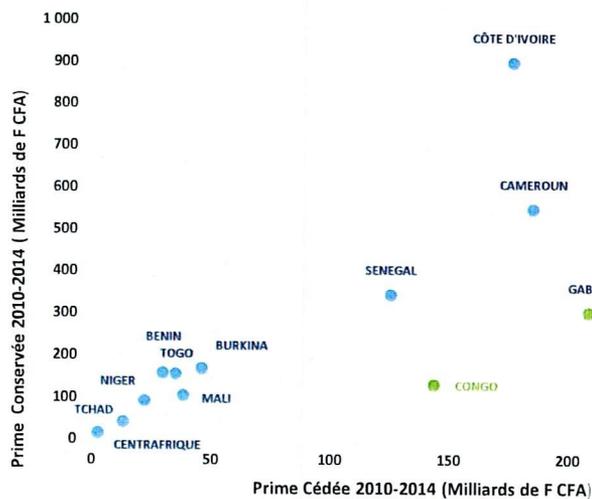
Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Les primes de réassurance non-vie cédées en zone CIMA sont issues essentiellement de 5 pays, à savoir : le Gabon, le Cameroun, la Côte-d'Ivoire, le Congo et le Sénégal. Sur la période 2010-2014, le Gabon a généré 21 % des primes de réassurance non vie cumulativement de 2010 à 2014, ce qui représente 200 milliards de F CFA (cf. Graph 19 et Graph 20). Le Cameroun, avec 175 milliards de prime de réassurance, représente 18 % de l'ensemble des primes vies cédées en réassurance sur la même période.

La Côte d'Ivoire, le Congo et le Sénégal constituent respectivement 17%, 15% et 12% du total des primes ce qui correspond respectivement à 163, 140 et 113 milliards de F CFA (cf. Graph 19 et Graph 20).

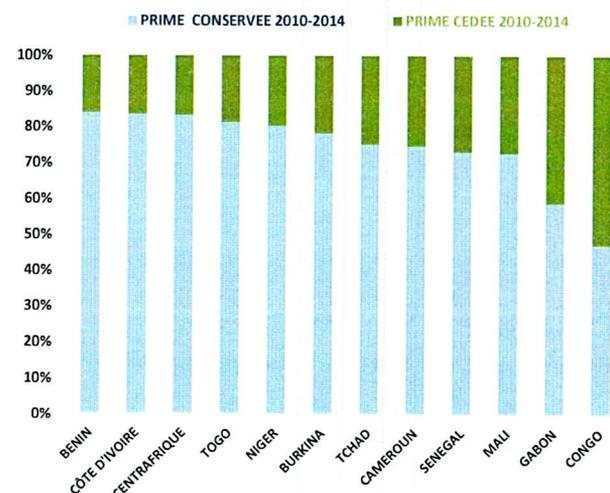
Ce constat dénote de l'hétérogénéité du marché de la réassurance et de l'importance des capitaux en jeu pour le secteur d'assurance d'une part, mais aussi pour les pays à travers l'économie.

Graphique 22 - Prime conservée et prime cédée 2010-2014 (milliards de F CFA)



Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Graphique 21 - Répartition prime conservée et prime cédée 2010-2014



Source Spécial Chiffre FANAF 2014

D'une manière générale, en zone CIMA, les pays membres ont autant de primes conservées que de primes cédées en réassurance. Cela signifie que le portefeuille de l'assureur augmente (prix des affaires, nombre d'affaires) avec le coût de la réassurance.

Néanmoins on peut révéler des irrégularités de cette tendance. C'est le cas du Gabon, le pays de la CIMA où le montant de primes cédées entre 2010 et 2014 excède les 200 milliards. Il devient de fait le premier marché de réassurance, alors que dans le même temps, le montant de primes conservées sur la même période est légèrement en dessous des 300 milliards. Il est donc le quatrième pays de la CIMA en termes de primes conservées.

Le Congo est un autre exemple où l'on dénote l'importance des primes cédées par rapport aux primes conservées, comparativement aux autres pays membres de la CIMA (cf. Graph 21 et Graph 22).

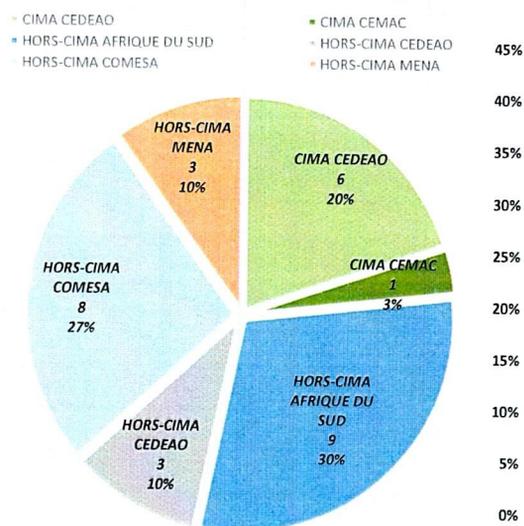
En comparant le niveau de primes conservées et de primes cédées, on constate que c'est le CONGO qui est le pays où le niveau de cession est le plus élevé dépassant 50 %, suivi du GABON dont le taux de cession de prime de réassurance est autour de 40 %. Le Bénin, la Côte-d'Ivoire et la Centrafrique sont le trio de pays membres de la CIMA dont le taux de cession fut le plus bas, cumulativement entre 2010-2014 (cf. Graph 21 et Graph 22).

Ce constat met en évidence la problématique des choix pertinents sur la réassurance afin d'assurer le développement des compagnies d'assurance, d'une part, et d'autre part les économies des pays membres de la CIMA. Un coût élevé de la réassurance ne garantit pas une sécurité suffisante pour la compagnie d'assurance car elle peut être mal adaptée ou les hypothèses mal définies selon le profil de portefeuille. Dans le même temps, une réassurance trop chère nuit au rendement de la compagnie d'assurance. Car ce sont des capitaux importants cédés aux réassureurs et dont pourrait bénéficier la société d'assurance à travers des placements financiers. Une utilisation faible ou restreinte de la réassurance nuit également au développement commercial, à la souscription de risques importants.

III. Principales compagnies africaines de réassurance

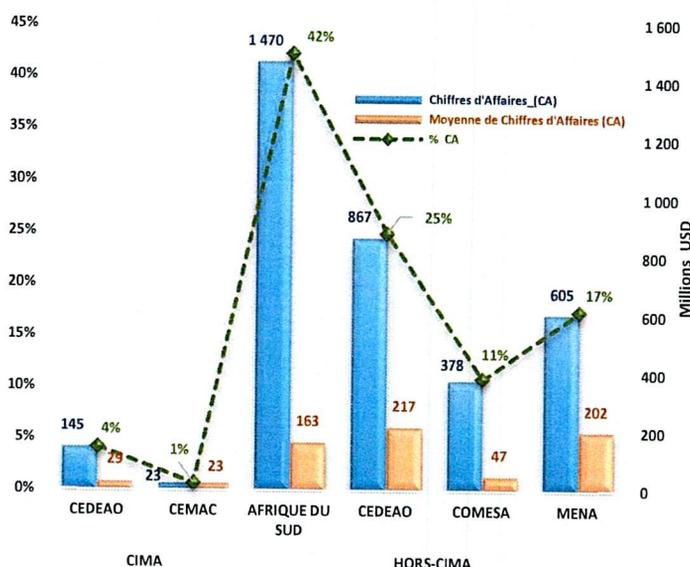
Les compagnies de réassurance sont les bénéficiaires des primes de réassurance. Elles doivent honorer les engagements pris envers les sociétés d'assurance ou les courtiers de réassurance ainsi que disposer d'assises suffisantes sur le plan technique, financier. Nous nous intéressons ici aux compagnies africaines de réassurance.

Graphique 24 - Répartition des réassureurs africains en 2014 selon la zone géographique



Source : ATLAS Magazine
Classement 2014 des réassureurs en Afrique

Graphique 23 - Répartition du chiffre d'affaires des réassureurs africains en 2014 (millions USD)



Source : ATLAS Magazine
Classement 2014 des réassureurs en Afrique

Le nombre de réassureurs est comptabilisé uniquement selon le lieu du siège social et non des filiales ou des bureaux de représentation. La période d'étude est l'année 2014.

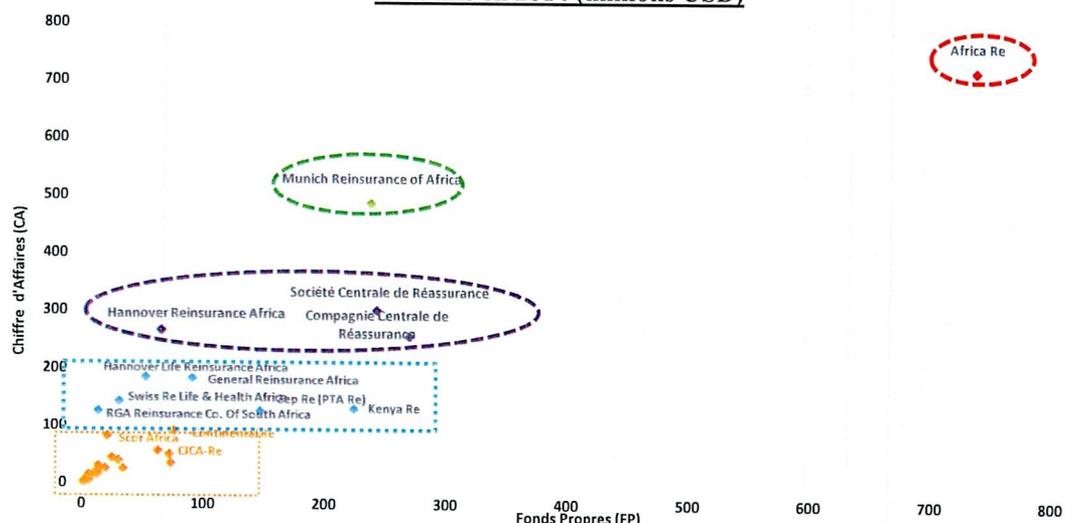
Les réassureurs africains sont principalement en zone hors-CIMA. Nous en dénombrons 23 soit 77 % de l'ensemble des réassureurs africains contre 7 dans la zone CIMA, représentant 23 % des assureurs africains. L'Afrique du Sud possède 9 réassureurs soit 30

% des réassureurs africains (cf. Graph 24). Hors-CIMA, la COMESA³² détient le plus grand nombre de réassureurs, au nombre de 8 soit 27 % du nombre total; ensuite la CEDEAO et la MENA³³ totalisent 3 réassureurs, soit 10 % du nombre total. Dans la zone CIMA, la CEDEAO compte 6 réassureurs et la CEMAC un, soit respectivement 20 % et 3 % du total des réassureurs africains (cf. Graph 24).

En ce qui concerne le chiffre d'affaire, les réassureurs hors-CIMA constituent 95 % du chiffre d'affaire total des réassureurs africains contre à peine 5 % pour ceux de la CIMA (cf. Graph 23). Les réassureurs sud-africains comptabilisent 1 470 millions USD de chiffre d'affaires soit 42 % du chiffre d'affaire global, dont une moyenne chiffre d'affaires de 163 millions USD. Toujours hors de la CIMA, le chiffre d'affaires provenant des réassureurs originaires respectivement de la CEDEAO, de la MENA et de la COMESA s'établit respectivement à 867 millions USD avec une moyenne de 217 millions USD, 605 millions USD avec une moyenne de 202 millions USD et 378 millions USD avec une moyenne de 47 millions USD. Ce qui fait une part de 25 %, 17 % et 1% pour ces trois régions (cf. Graph 23). Dans la zone CIMA, les réassureurs de la CEDEAO possèdent 145 millions USD soit 4 % du chiffre d'affaire global avec une moyenne de 29 millions USD. Le réassureur originaire de la CEMAC dispose de 23 millions USD comme Chiffres d'affaires (cf. Graph 23).

La localisation des réassureurs en Afrique est majoritairement hors-CIMA, dans les pays anglophones. Cette fracture est d'autant plus importante en termes de chiffre d'affaire. Les réassureurs hors-CIMA sont plus nombreux et plus productifs que ceux de la zone CIMA.

Graphique 25 - Représentation du chiffre d'affaires et des fonds propres des réassureurs africains en 2014 (millions USD)



Source : ATLAS Magazine Classement 2014 des réassureurs en Afrique

³² Le COMESA désigne le marché commun de l'Afrique orientale et australe.

³³ La Middle East and North Africa (MENA) désigne les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. (Dans note cas, on se limite à l'Afrique).

S'il est vrai que les réassureurs sont dépendants du niveau d'activité du marché local d'assurance, la réassurance étant une activité internationale, cette disparité ne peut pas se justifier uniquement par la taille du marché d'assurance local.

Comme le montre le graphique 25, le leader de la réassurance africaine AFRICA Re a un chiffre d'affaire et des fonds propres supérieurs à 700 millions USD (cf. Graph 25).

Ensuite, le chiffre d'affaire du réassureur Munich Reinsurance of Africa, présent en Afrique du Sud et filiale du Réassureur Allemand Munich Reinsurance qui avoisine 500 millions USD avec près de 250 millions USD de fonds propres (cf. Graph 25). Le dynamisme du marché financier et de l'assurance de l'Afrique du sud ainsi que l'appartenance à un groupe international de référence peuvent en partie justifier cette forte productivité.

Une autre catégorie de réassureur est celle qui dispose de fonds propres et de chiffre d'affaire avoisinant les 300 millions d'USD. Il s'agit des réassureurs d'Afrique du Nord et d'Afrique du Sud : la Société Centrale de Réassurance (Maroc), la Compagnie Centrale de Réassurance (Algérie) et le réassureur Hannover Reinsurance Africa (Afrique du Sud) filiale du réassureur Hannover Reinsurance (cf. Graph 25).

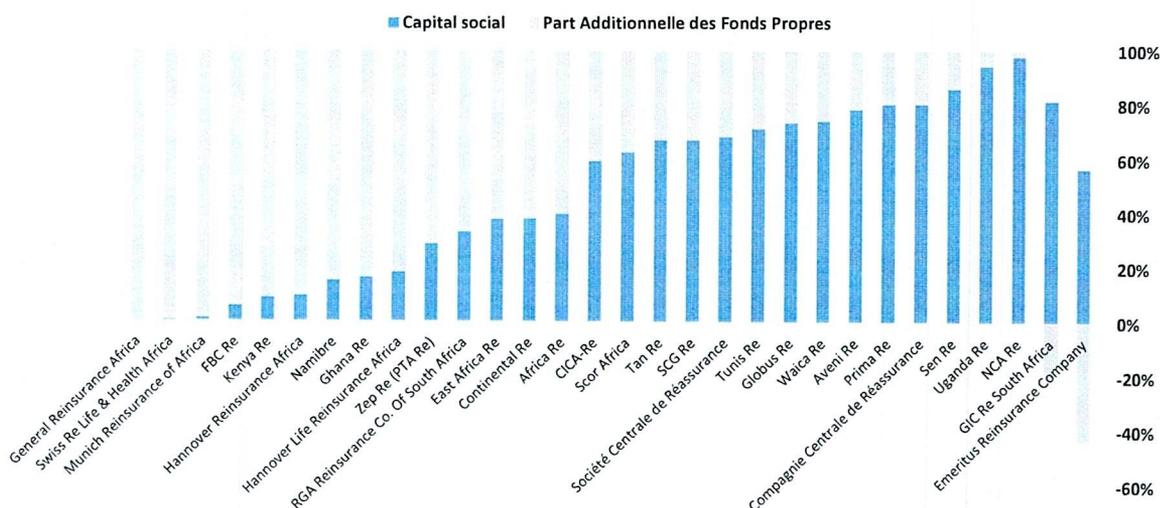
Un autre groupe est constitué des réassureurs ayant des chiffres d'affaires compris entre 100 et 200 millions USD, avec des fonds propres compris entre 0 et 300 millions USD. Ce groupe est constitué de réassureurs sud-africains et d'Afrique de l'est (Zep Re et Kenya Re).

La dernière catégorie constituant la majorité des réassureurs est celle dont le Chiffre d'Affaire et les fonds propres sont compris entre 0 et 100 millions USD (cf. Graph 25).

Les fonds propres représentent la richesse intrinsèque de l'entreprise. Ils comprennent le capital détenu par les actionnaires et la valeur actuelle des profits futurs. Les réassureurs doivent posséder suffisamment de fonds propres pour espérer avoir une taille critique, pour faire croître leur chiffre d'affaire.

Il s'agit d'une condition nécessaire mais pas suffisante, néanmoins indispensable à un développement sain sur le long terme.

Graphique 26 - Répartition Capital Social et Part additionnelle des Fonds Propres des Réassureurs Africains en 2014



Source : ATLAS Magazine Spécial réassurance africaine

Les fonds propres peuvent augmenter à travers des reports de bénéfice. Un autre moyen peut être réalisé à l'initiative des actionnaires par l'apport personnel de capitaux supplémentaires. Cette décision peut se faire si la prospérité de la société est réelle, marquée par une continuité de bénéfices dans le temps, ou dans le cas d'une croissance de résultats d'exercice annuel.

Les actionnaires sont les propriétaires du capital de la société. Ils participent à la vie de la société, établissent la stratégie de développement de l'entreprise, notamment lors des assemblées générales et des conseils d'administrations. Ils reçoivent aussi une rémunération sous forme de dividende proportionnelle aux résultats de l'entreprise ou aux rachats d'actions³⁴. De fait, leur action dans la suffisance des fonds propres et la continuité des résultats positifs des exercices annuels est cruciale.

Comme le démontre le graphique 26, les sociétés de réassurance africaines ont adopté des choix décisionnels différents pour le renforcement des fonds propres. Ainsi, des sociétés de réassurances disposent d'un capital social supérieur à 60 % des fonds propres quand, dans le même temps, d'autres sociétés bénéficient d'un apport des actionnaires équivalent à plus de 60 % des fonds propres (cf. Graph 26). Cette disparité dénote des différents choix de politique actionnariale, de rémunération et de gestion mis en place au sein des compagnies de réassurance.

³⁴ L'action est un titre de propriété qui correspond à une part de capital de société. Son détenteur, l'actionnaire, a plusieurs droits en contrepartie du capital investi dans la société.

L'augmentation des fonds propres démontre la stabilité l'entreprise et augmente son indépendance vis-à-vis des tiers (fournisseurs, banque, ...). De plus, le renforcement des fonds propres rassure les partenaires de l'entreprise (investisseurs, fournisseurs, organisme de contrôle, futurs actionnaires) et par conséquent, améliore la capacité d'endettement. La politique d'affectation des bénéfices par les actionnaires est donc une variable importante dans la performance d'une société. Des fonds propres solides signifient que l'entreprise a la possibilité de financer, elle-même, une partie significative de son développement ou de maintenir son exploitation, sans avoir recours à des financements extérieurs.

Les actionnaires doivent donc arbitrer entre la rémunération du capital de l'entreprise sous forme de dividendes et l'investissement du capital à travers l'allocation de capitaux additionnels pour l'augmentation des fonds propres. Il incombe donc, pour l'actionnariat, de jouer un rôle capital dans les choix stratégiques de gouvernance d'entreprise, qui influencent fortement la performance de l'entreprise et sa vitesse de développement.

PARTIE II : CAS DE LA SOCIETE COMMERCIALE GABONAISE DE REASSURANCE (SCG-Ré)

Cette seconde partie est consacrée au réassureur SCG-Ré. Elle comporte deux chapitres qui abordent les impacts de l'activité du réassureur SCG-Ré sur le plan national et international au chapitre I et, les facteurs d'optimisation de l'institution de réassurance au chapitre II.

CHAPITRE I:IMPACTS DE L'ACTIVITE DE LA SCG-Ré SUR LE PLAN NATIONAL ET INTERNATIONAL

Le Gabon, situé en Afrique centrale, est le 4^{ème} producteur de pétrole d'Afrique subsaharienne. Avec une population de moins de deux millions d'habitants pour une superficie de 267 667 Km², l'économie repose essentiellement sur les matières premières (pétrole, gaz, manganèse, fer, or) et l'industrie forestière.

La majeure partie de ses revenus provient de l'exploitation du pétrole qui représente près de 45% du PIB, 80% des exportations et 50% du budget de l'État.³⁵

Dans le but de diversifier les chances de création des sociétés, le Fonds Gabonais d'Investissements Stratégiques (FGIS) a été mis en place en 2012 afin d'aider le Gabon à développer de nouvelles filières capables de générer suffisamment de revenus pour se substituer à ceux tirés de la production de pétrole.³⁶

A l'initiative de l'Etat Gabonais par le biais du FGIS et des sociétés d'assurances du Gabon, la Société Commerciale Gabonaise de Réassurance (SCG-Ré), société de réassurances de droit gabonais et régie par les dispositions de l'Acte Uniforme OHADA, est créée le 22 février 2012.

Filiale du FGIS, elle avait à sa création en 2012 un capital social de deux milliards F CFA porté en 2014 à cinq milliards F CFA. Ce capital est détenu à 61 % par le FGIS, à 8 % par la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) du Gabon et à 31 % par les compagnies d'assurances gabonaises. Son objet principal est de gérer, au nom et pour le compte de l'Etat, la cession légale de primes ou cotisations des sociétés d'assurances exerçant au GABON.

Depuis 2015, La SCG-Ré est le représentant légal de l'Etat Gabonais à AFRICA Re et CICA-Ré³⁷.

En 2016, elle comprend 21 employés dont 11 personnes dédiées au cœur du métier.

³⁵ African Markets http://www.african-markets.com/pdf/fr/Guide_des_Fonds_Souverains_Africains_FR.pdf, p8.

³⁶ African Markets http://www.africanmarkets.com/pdf/fr/Guide_des_Fonds_Souverains_Africains_FR.pdf, p8.

³⁷ Site Internet SCG-Ré (LES AFRIQUES N°320) <http://www.scg-reass.com/scgre-cicare-africare.html>.

La SCG-Ré a en autres missions³⁸ de :

- recevoir les acceptations en réassurances conventionnelles ;
- réduire la fuite de capitaux liée aux exportations de primes vers les réassureurs étrangers ;
- augmenter les capacités de rétention du marché des assurances au Gabon, en zone CIMA et en Afrique ;
- renforcer la protection des assurés et bénéficiaires de contrats d'assurances, par une couverture certaine et complète des risques ;
- contribuer au financement de projets et de création de sociétés à caractère commercial et industriel ;
- réduire l'exposition aux risques financiers internationaux en cas de récession internationale ou de crises systémiques.

La SCG-Ré se positionne comme un réassureur, assureur des compagnies d'assurances. Son activité peut s'étendre en zone CIMA comme en dehors de cette zone.

La réassurance qui est au cœur de son action se développe dans un univers incertain, aléatoire avec des cycles et des régularités. Ces faits peuvent influencer son rendement sur les différents marchés dans lesquels il intervient.

C'est pourquoi notre travail va se pencher sur le bilan et l'impact de la SCG-Ré dans le cadre de la réassurance depuis sa création jusqu'à ce jour. En vue de cerner son développement, nous allons apprécier les effets de la SCG-Ré sur le marché local et le marché international.

Section 1 : Impacts sur le marché local

Cette partie aborde l'activité du réassureur SCG-Ré au niveau local et s'articule autour de trois parties. Il est fait mention de son apport en solutions de réassurance, de son rôle d'investisseur institutionnel et de la présentation du marché gabonais par le biais du traité de cession légale.

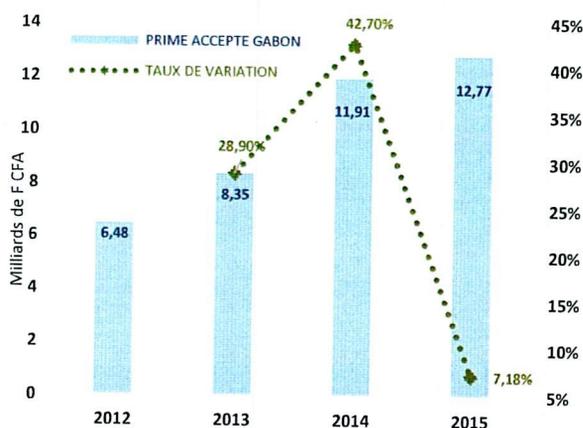
³⁸ Site internet SCG-Ré <http://www.scg-reass.com/nos-services.html> .

I. Apport de solutions de réassurance

L'activité de réassurance, qui consiste à des prises de participation et des cessions de risque, dans le cadre d'accord de la réassurance, permet au réassureur d'engranger d'importants capitaux et de faire face à des engagements conséquents dans le temps, de durée variable pouvant aller au-delà de 5 ans. Généralement, la production de prime augmente avec les engagements, améliorant la capacité de se développer mais en générant aussi un niveau de risque plus accru, une surveillance du portefeuille d'affaires plus rigoureuse et de manière continue.

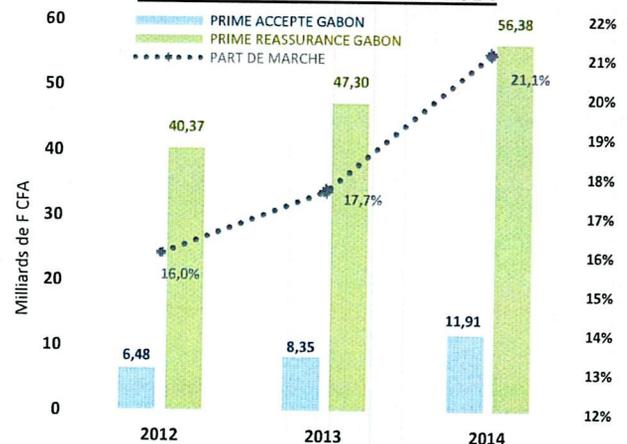
La SCG-Ré a pu engranger des capitaux importants. Une forte masse de primes est retenue au Gabon dans le cadre de la réassurance limitant l'évasion de primes à l'extérieur et renchérissant les opportunités de réassurance offerte aux sociétés assurances présentes sur le territoire gabonais.

Graphique 28 - Prime de réassurance captée par la SCG-Ré au GABON 2012-2015 (milliards de F CFA)



Source : Comptabilité SCG-Ré 2012-2015

Graphique 27 - Part de la SCG-Ré sur la prime de réassurance GABON 2012-2014



Source : Comptabilité SCG-Ré 2012-2014

De 2012 à 2015, les primes de réassurance captées par la SCG-Ré sur le marché gabonais passent de 6 à 13 milliards avec des taux de croissance de 29 % en 2013, 43 % en 2014 et 7 % en 2015 (cf. Graph 28). Cette baisse de croissance en 2015 pourrait être imputable à la situation économique du Gabon, notamment les variations des investissements et des cours du baril de pétrole.

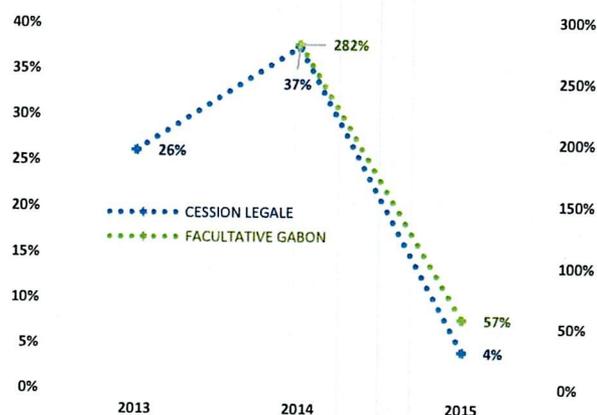
La part de marché de la SCG-Ré sur le plan local est ascendante passant de 16 % à 21 % de 2012 à 2014 (cf. Graph 27). Cette croissance illustre l'effet catalyseur de la SCG-Ré dans une politique protectionniste du marché de la réassurance gabonais en limitant l'évasion ou la sorties de devises hors du Gabon.

Graphique 30 - Part de la cession légale et facultative GABON 2012-2015



Source : Comptabilité SCG-Ré 2012-2015

Graphique 29 - Taux de croissance cession légale et facultative GABON 2013-2015



Source : Comptabilité SCG-Ré 2012-2015

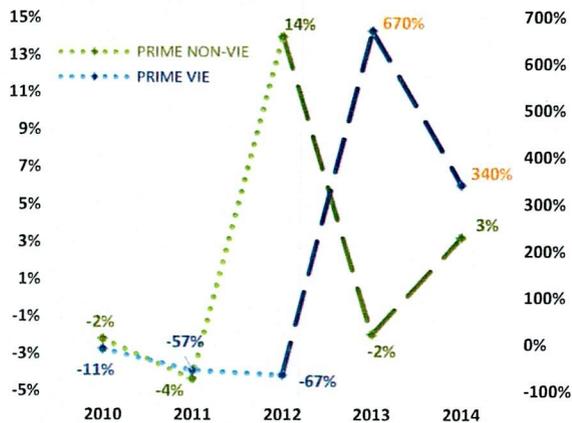
L'essentiel de la production du réassureur SCG-Ré au Gabon se réalise par le traité de la cession légale, plus de 90 % depuis 2012 (cf. Graph 29). Son portefeuille Gabon en est donc fortement tributaire depuis sa création et cette tendance n'a guère évolué pour le moment.

On peut néanmoins relever que la part des acceptations facultatives augmente à chaque exercice annuel, ce qui montre bien le besoin en réassurance, l'utilité d'une offre supplémentaire en dehors de la cession légale et la progression de la force commerciale.

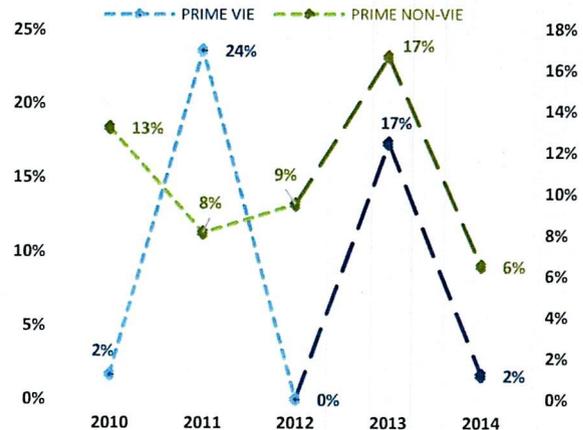
La production de cession légale est en croissance continue avec un pic de croissance de 37 % en 2014 et un taux de croissance de 4 % en 2015 (cf. Graph 30). En ce qui concerne les acceptations facultatives, on peut remarquer un pic de croissance en 2014 de 282 % et un taux de croissance de 57 % en 2015 (cf. Graph 30). Il existe donc a priori une forte corrélation entre la production cession légale et celle relative aux acceptations facultatives Gabon.

La SCG-Ré participe à l'assurance des compagnies locales à travers la cession légale qui limite l'évasion de capitaux à l'extérieur et offre d'autres opportunités de réassurance avec les acceptations facultatives. Elle doit cependant réduire continuellement sa dépendance à la cession légale pour son portefeuille Gabon. Sachant la forte corrélation entre la cession légale et les acceptations facultatives, elle a tout intérêt également à diversifier son portefeuille par la conquête du marché de l'international (CIMA, hors-CIMA).

Bien que ne disposant que de quatre exercices annuels et d'un manque de recul évident sur le long terme, il nous paraît néanmoins fort intéressant de nous intéresser aux effets de la SCG-Ré sur le marché local, avant et après sa création.

Graphique 32 – Taux de variation du taux de cession réassurance GABON

Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Graphique 31- Taux de variation prime d'assurance GABON

Source Spécial Chiffre FANAF 2014

Il nous est difficile de dire si la présence de la SCG-Ré a permis aux sociétés d'assurances présentes au Gabon d'améliorer leur production. En effet, avant 2012 qui est l'année de démarrage de l'activité de la SCG-Ré, aussi bien en vie comme en non vie, la variation de la production du marché gabonais était certes positive mais irrégulière, en dents de scie, allant de 0 % à 24 % (cf. Graph 31); de 2012 à 2014, la production a connu une hausse et une baisse similaire en vie et non vie. Cette irrégularité pourrait donc ne pas être due nécessairement au traité de cession légale mais plutôt aux résultats différents des assureurs sur le marché gabonais, selon les années. Les cédantes n'auraient pas encore pleinement profité des capacités supplémentaires offertes par la cession légale en général.

Il faudrait bien évidemment étendre la réflexion sur une plus grande durée, sur toutes les branches et toutes les cédantes pour donner un avis plus précis.

Le taux de cession de prime correspond à la part de prime au profit du réassureur au titre de la couverture en réassurance. En non vie, le taux de cession de primes alterne croissance et décroissance aussi bien avant qu'après 2012 ; les variations se situent entre -2 % et 14 % avant 2012 et entre -2 % et 3% après 2012 (cf. Graph 32). L'arrivée de la SCG-Ré sur le marché national n'aurait donc pas influencé significativement le taux de cession de prime des cédantes.

Dans le cas de l'assurance en vie, la situation semblerait tout autre. De 2010 à 2012, le taux de cession de primes est négatif et décroissant passant de -11 % à -67 %, par contre à partir de 2012, ce taux est supérieur à 300 % (cf. Graph 32). Cette hausse massive du taux de cession en vie pourrait être imputable à la croissance de l'assurance en vie, aux changements structurels des programmes de réassurance des cédantes et aux apports de solutions de réassurance par la SCG-Ré.

II. Investisseur institutionnel

Le terme d' « investisseur institutionnel » désigne l'ensemble des intermédiaires financiers qui collectent les fonds pour les placer soit auprès des entreprises qui désirent investir, soit en achetant des titres sur les marchés secondaires des bourses. Il s'agit d'organismes qui disposent de capitaux, soit du fait de leur métier (provisions), soit parce qu'ils s'engagent à les gérer contre le paiement d'une prestation ou d'un service.

Il regroupe les banques, les compagnies d'assurances, les sociétés d'investissements, les OPCVM³⁹. Leur fonction consiste à assurer la liaison entre l'épargne et l'investissement avec pour objectif la maximisation de la rentabilité de leurs investissements.

Du fait de l'inversion du cycle de production, le réassureur a la latitude de placer sur les marchés financiers les primes perçues avant de payer les sinistres. Cet apport massif de capitaux génère de la trésorerie et des intérêts conséquents, ce qui concourt au bon fonctionnement de l'entreprise.

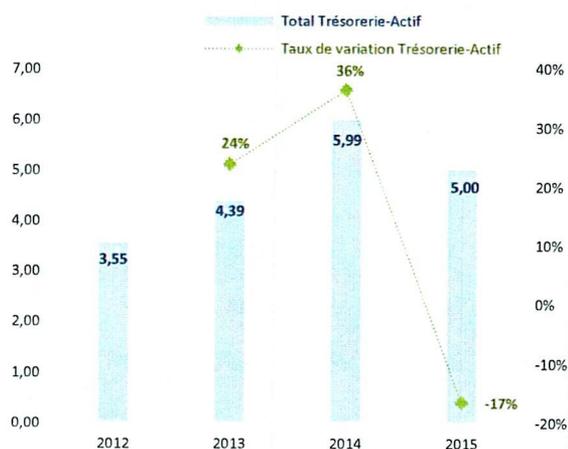
Les grands critères de gestion de placement sont :

- La sécurité (choix d'actifs avec prudence, visibilité court et long terme) ;
- La liquidité (faire face aux engagements des assurés à tout moment) ;
- La rentabilité (rendements des actifs).

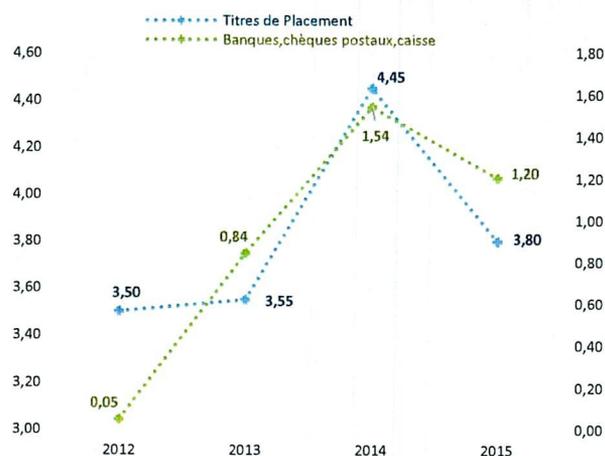
La SCG-Ré, dans son rôle d'investisseur institutionnel, a pu engranger d'importants capitaux et en injecter dans l'économie gabonaise à travers des placements dans des institutions financières. Ainsi des institutions financières sur le territoire gabonais ont pu jouir d'apports financiers de la SCG-Ré. Il s'agit notamment de BGF Bank Gabon, la Caisse de Dépôts et de Consignation (CDC), la banque gabonaise de développement (BGD) et d'Ecobank Gabon. La SCG-Ré collabore avec les banques, y compris les banques d'Etat, préférentiellement celles dont le taux de rémunération (taux d'intérêt) est le plus élevé et dont la structure inspire confiance.

Cette abondance numéraire engendre une trésorerie active. La trésorerie-actif (ou trésorerie active) désigne l'ensemble des liquidités détenues par l'entreprise. Elle regroupe ainsi les comptes courants créditeurs, ou encore les valeurs mobilières de placement qui sont mobilisés pour financer les besoins de l'entreprise. Son organisation et sa gestion sont fonction de la taille de l'entreprise et des objectifs du haut management.

³⁹ Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières

Graphique 34 - Evolution de la trésorerie active 2012-2015 (milliards de F CFA)

Source : Comptabilité SCG-Ré 2012-2015

Graphique 33 - Evolution des actifs et de la trésorerie 2012-2015 (milliards de FCFA)

Source : Comptabilité SCG-Ré 2012-2015

De 2012 à 2014, la trésorerie – actif passe de 3,5 milliards de F CFA à 6 milliards de F CFA, avec un taux de croissance de l'ordre de 36 % en 2014 (cf. Graph 33). En 2015, elle connaît une baisse de 17 % pour revenir à une valeur de 5 milliards de F CFA (cf. Graph 33). De 2012 à 2015, les titres de placement passent de 3,50 à 4,45 milliards de F CFA pour revenir à 3,80 milliards de F CFA (cf. Graph 34). En ce qui concerne la trésorerie, elle passe de 0,5 à 1,54 milliards de F CFA puis baisse jusqu'à 1,20 milliards de F CFA (cf. Graph 34).

Cet afflux important de capitaux et la politique de diversification de placement ont permis de réaliser des investissements à court et long termes. Cette hausse de la trésorerie active de 2012 à 2015 traduit l'importance grandissante de l'activité de la SCG-Ré.

C'est ainsi qu'en 2014, la SCG-Ré a souscrit à l'emprunt obligataire d'Alios Finance Gabon au taux d'intérêt nominal 6,25 % net par an avec une durée de maturité de 7 ans dont le montant global de l'émission de 10 milliards F CFA. En 2015, elle souscrit également à l'emprunt obligataire de l'Etat gabonais au taux d'intérêt nominal net de 6,00 % par an avec une durée de maturité de 5 ans dont le montant global de l'émission est de 80 milliards F CFA.

Hormis les emprunts obligataires, les dépôts à termes (DAT) sont également d'autres véhicules financiers choisis par la SCG-Ré et offerts par les banques commerciales sur le territoire gabonais. Le marché local ne donne pas d'autres opportunités de véhicules de placements en dehors des obligations et des DAT. En injectant des capitaux importants dans l'économie pour le financement des projets privés et publics par l'entremise de placements financiers, la SCG-Ré participe à l'essor économique local. La politique de placement

s'effectue en tenant compte de l'évolution et de la prévision des engagements, notamment la sinistralité.

Nous verrons maintenant le traité de cession légale qui génère des engagements importants. C'est l'occasion aussi de présenter un registre d'action du réassureur SCG-Ré qui, par le biais du traité de cession légale, collecte des données et établit des statistiques à cet effet.

III. Présentation du traité de cession légale et du marché gabonais

1) Présentation du traité de cession légale

Au titre de la cession légale, les opérations de réassurance confiées par l'Etat gabonais à la SCG-Ré sont instituées depuis décembre 2011 et ont démarré en 2012.

La cession légale, au premier franc, porte sur toutes les opérations d'assurances directes, acceptations facultatives et fronting réalisés par les compagnies d'assurances opérant en République gabonaise. Elle émane de la loi gabonaise. Elle est obligatoire et s'impose donc à toutes les compagnies d'assurances présentes au Gabon. La compagnie d'assurance est tenue de céder des risques et le réassureur d'assumer la part de risques reçue de la cédante. Tous les risques sont concernés, qu'importe la durée du contrat ou le niveau d'engagement.

Il s'agit d'un traité proportionnel de type Quote-Part (QP) dans lequel l'assureur cède une fraction uniforme et constante de ses primes et de ses sinistres : la SCG-Ré et les assureurs présents au Gabon ont un pourcentage identique des primes et des sinistres. Un pourcentage des risques (et des primes correspondantes) gérés par l'assureur est cédé à un réassureur qui s'engage en contrepartie à lui rembourser le même pourcentage pour les sinistres enregistrés.

Les avantages de ce mode de fonctionnement sont divers, on peut citer :

- la simplicité de la mise en œuvre ;
- le partage du sort et la solidarité des contractants ;
- l'économie des fonds propres pour les cédantes ;
- la couverture illimitée pour la cédante.

Nous pouvons également relever des inconvénients à ce mode de fonctionnement du traité notamment l'absence de protection véritable des grands sinistres, l'absence de protection de l'exercice comptable et la surenchère de protection pour les petits risques.

Les branches concernées sont toutes les branches de l'assurance non vie, à l'exception des branches maladie et santé. Depuis 2013, les branches aviation, off-shore et on-shore (pétrole et gaz) intègrent dorénavant le champ d'application de la cession légale. Pour ce qui est de l'assurance vie, seules les branches Epargnes et Capitalisation sont exclues de la cession légale.

La société de réassurance, le cessionnaire SCG-Ré, est tenue de garantir les risques et les sinistres afférents au traité jusqu'à concurrence de son engagement au titre de ladite cession :

- branches non vie concernées : 15 % des primes nettes émises et sinistres ;
- Branches vie concernées : 10 % des primes nettes émises et sinistres.

Elle est en outre redevable de commissions dues aux sociétés assujetties aux taux suivants :

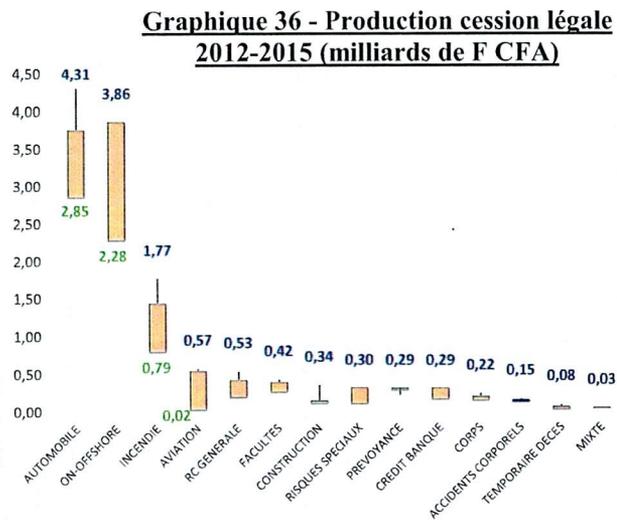
- aviation : 5 % des primes cédées ;
- off-shore et on-shore (pétrole et gaz) : 2,5 % des primes cédées ;
- autres branches non vie : 20 % des primes cédées.

Les cédantes, compagnies d'assurances sur le territoire gabonais, doivent verser un acompte provisionnel des primes sur le compte du 1^{er} semestre à la société de réassurance. Le montant de cet acompte déterminé par la société de réassurance ne peut être inférieur à 50 % du solde du compte du 1^{er} semestre de l'année n-1 et payable au plus tard en fin mars.

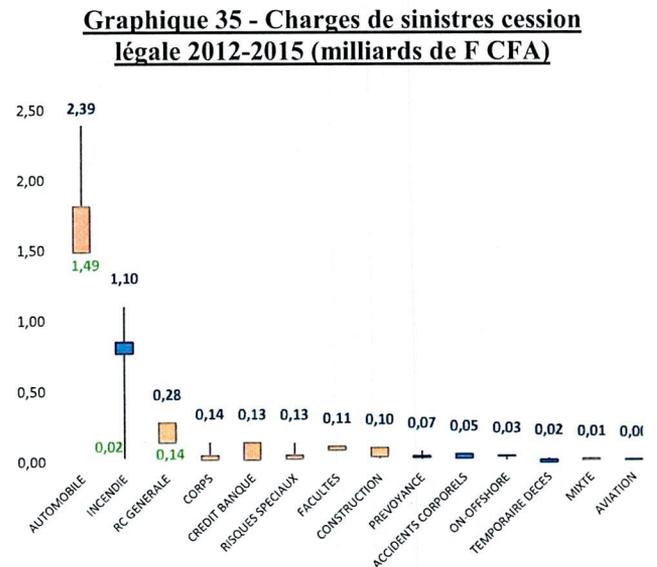
2) Présentation du marché Gabonais

Le portefeuille cession légale de la SCG-Ré bien que récent à cause de sa naissance en 2012, est représentatif du portefeuille de l'assurance au Gabon, principe de proportionnalité. A travers le traité de cession légale, la SCG-Ré est en mesure d'établir les statistiques du marché gabonais et de conseiller les cédantes sur la situation de leurs portefeuilles en termes de production, de sinistralité et de rendement.

C'est ainsi que la suite de notre travail va consister à établir une analyse succincte du marché gabonais à travers l'analyse de la cession légale ; les tendances, les variations et les rangs sont similaires.



Source : Compte cession légale SCG-Ré 2012-2015



Source : Compte cession légale SCG-Ré 2012-2015

La production de la cession légale est essentiellement tirée de l'automobile et de l'offshore et l'on-shore (pétrole et gaz) (cf. Graph 36). Dans une moindre mesure, nous avons l'incendie, l'aviation et la responsabilité civile (cf. Graph 36). L'assurance automobile composée principalement de la responsabilité civile automobile obligatoire, n'a pas d'engagements importants. Elle diffère de l'assurance liée aux pétroles et gaz, laquelle représente des engagements très importants et donc un niveau de risque élevé.

L'automobile oscille entre 3 milliards et 4,5 milliards de FCFA avec un pic atteint de 4,31 milliards. La production du gaz et pétrole oscille entre 2,5 et 4 milliards avec un pic de 3,86 milliards (cf. Graph 36). La branche Incendie oscille entre 1 et 2 milliards F CFA avec un pic de 1,77 milliards F CFA. On peut relever aussi que les branches Prévoyance et Crédit banque qui concernant la vie sont de l'ordre de 0,29 milliards (cf. Graph 36).

Certaines branches ont une forte volatilité, car d'une année à l'autre, la production peut changer fortement. C'est le cas de la branche pétrole et gaz, de l'automobile, et dans une moindre mesure, de l'incendie et de l'aviation. Cela peut se mesurer par la différence entre la production maximale et la production minimale pendant la période d'analyse 2012-2015, ou se démontrer suivant la longueur (hauteur) du rectangle.

Les branches les plus dynamiques sont aussi les plus volatiles, ce qui constitue une difficulté en termes de prévision (future) de la production, ou même un risque de fragilité de la production de la cession légale, sachant que les branches les plus dynamiques sont les plus instables et potentiellement très dépendantes de l'activité socio-économique du pays.

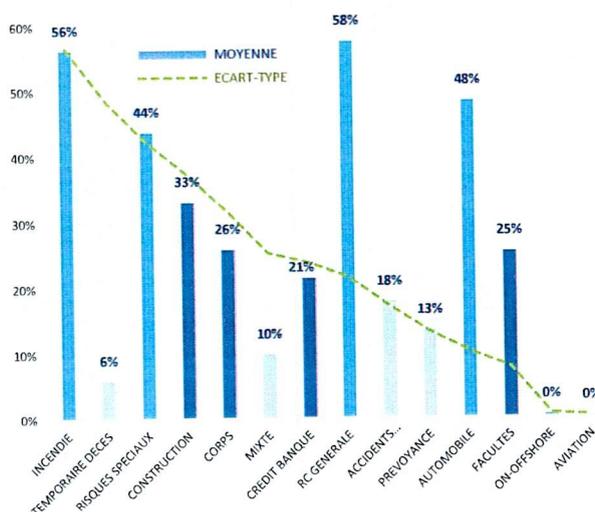
Les branches ayant des taux S/P les plus bas sont les moins rentables. L'appréciation pour chaque exercice comptable (annuel), de 2012 à 2015, a l'avantage de juger de la stabilité ou de vérifier l'homogénéité durant la période étudiée.

Il n'est pas fait mention ici de la liquidation de l'exercice annuel, ni du S/P technique en raison du nombre d'exercice annuel faible, pour raison de simplicité aussi. Il existe des branches d'assurances à déroulement long ou durée longue (exemple : la responsabilité civile) et des branches à déroulement court (exemple l'automobile), ce qui peut modifier l'analyse. De plus, certaines branches sont progressivement entrées en compte dans le traité de cession légale, ce qui « biaise un peu » notre analyse.

Les branches construction, corps, crédit banque, mixte, on-offshore et aviation sont les branches dont le taux S/P croît durant cette période (cf. Graph 37). A titre d'exemple, l'incendie a un S/P comptable compris entre 1 % et 108 % ; celui de la responsabilité civile entre 43 % et 75%, les accidents corporels entre - 40 % et 46 %, le pétrole et gaz entre 0% et 1% (cf. Graph 37). Ces écarts pourraient s'expliquer par une forte sinistralité sur un exercice annuel, une non-maîtrise de la sélection du risque, de la tarification dans certaines branches, ou également de fortes disparités de résultats techniques entre les sociétés d'assurances installées au Gabon.

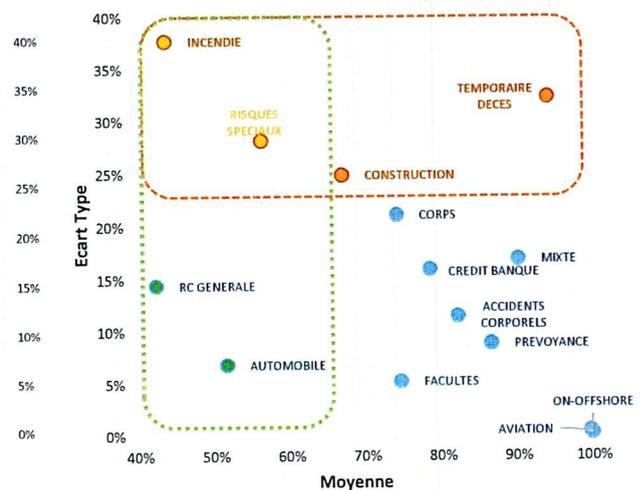
Cette analyse qui s'inscrit dans la surveillance de portefeuille peut également relever les besoins spécifiques pour chaque branche d'assurance et des éléments de base pour recourir à une réassurance adaptée au portefeuille.

**Graphique 39 - Taux S/P comptable 2012-2015
(moyenne et écart-Type)**



Source : Compte cession légale SCG-Ré 2012-2015

**Graphique 40 - Taux de marge commerciale
cession légale 2012-2015**



Source : Compte cession légale SCG-Ré 2012-2015

Le taux de marge est le rapport entre la marge commerciale et la production.

Sur le plan du rendement, en moyenne toutes les branches ont un taux de marge commerciale supérieur à 40 % (cf. Graph 40). On peut néanmoins relever que les branches incendie, temporaire décès, risques spéciaux et construction ont des taux de marge commerciale dont l'écart-type est supérieure à 25 %, ce qui pourrait traduire une forte incertitude dans la rentabilité de ces branches (cf. Graph 40).

Les branches responsabilité civile, incendie, automobile et risques spéciaux dont la moyenne du taux de marge commerciale est inférieure à 60 % pourrait traduire la faiblesse de rendement de ces branches en raison de la forte sinistralité, des pratiques de sous-tarifification, d'une absence de sélection de risques observée dans certains cas (cf. Graph 40). Il n'est donc pas étonnant que ce soit les branches responsabilité civile, incendie, automobile et risque spéciaux qui ont des taux S/P moyens les plus élevés, tous supérieures à 40 % sachant que l'incendie a également l'écart-type S/P le plus élevé (cf. Graph 39).

La cession légale au 1^{er} franc est un matelas de sécurité dont jouissent les compagnies d'assurances gabonaises. Elle permet de prémunir les cédantes d'exercice annuel difficile ou d'une forte sinistralité sur un exercice. A travers la cession légale, les cédantes peuvent donc bénéficier d'un conseil et d'une assistance technique du réassureur, en l'occurrence le réassureur SCG-Ré, par la mise à disposition d'études et d'analyses technique concernant le marché gabonais ou la situation de leur portefeuille.

La cession légale ne dispense pas les cédantes locales d'une réassurance complémentaire. Bien au contraire, comme on a pu le voir, malgré la cession légale, certains branches d'assurances sembleraient pas assez rentables ou toujours très incertaines, et nécessitent donc d'autres types et formes de réassurance que le réassureur SCG-Ré propose, comme d'autres réassureurs en Afrique.

En termes de modification du traité de cession légale, vu que la cession légale concerne tous les risques, afin de motiver davantage les cédantes dans les pratiques de sélection de risques et de récompenser les cédantes disposant de « bons » portefeuilles, nous pourrions avoir un taux de commission à échelle à l'opposé d'un taux de commission fixe.

Le taux de commission serait fonction de la valeur du taux Sinistre sur Prime (S/P). Le taux S/P pourrait être déterminé suivant l'année comptable ou l'année de souscription ou

encore l'année de survenance. Cela pourrait être perçu comme une forme de participation aux bénéfices.

Tableau 12 – Proposition commission à échelle suivant le taux sinistre sur prime

Majoration ou Minoration (Taux de commission)	Taux (S/P)
+ 1,50 %	Entre 0 % et 15 %
+ 1,00 %	Supérieur à 15 % et inférieur à 30 %
+ 0,50 %	Supérieur à 30 % et inférieur à 45 %
+ 0,00 %	Supérieur à 45 % et inférieur à 60 %
- 0,25 %	Supérieur à 60 % et inférieur à 75 %
- 0,50 %	Supérieur à 75 %

Une autre éventualité de modification porterait sur la fixation du taux de cession différent par branche ou encore sur la participation à propos des traités de réassurance.

Tous ces choix auront nécessairement des répercussions sur la planification de la réassurance des cédantes, le mode opérationnel de gestion du traité et sur le programme de rétrocession de la SCG-Ré.

Section 2 : Impacts sur le marché international

La SCG-Ré entend répondre aux besoins en réassurance des cédantes du marché local et appuyer le développement économique du Gabon en limitant l'évasion de capitaux sous forme de prime de réassurance.

Dans le même temps, en raison du caractère international de l'activité de réassurance, afin de diversifier son portefeuille en termes de type et de localisation de risques, la SCG-Ré est disposée à offrir ses services à l'international, hors territoire gabonais. Il s'agit pour l'institution de réassurance de conquérir d'autres parts de marché afin d'accélérer sa croissance.

C'est ainsi que nous allons maintenant nous intéresser à l'activité du réassureur SCG-Ré sur le marché international à travers trois axes :

- l'apport de capacité supplémentaire de souscription ;
- la participation aux traités de réassurance ;
- la mise en place d'une politique de marketing .

I. Apport de capacité supplémentaire de souscription

Par la réassurance facultative, l'institution de réassurance propose aussi des solutions de réassurance pour les cédantes à l'international, dans la zone CIMA et en dehors. Il s'agit d'un contrat pour lequel la société d'assurance est libre de proposer le risque au réassureur tandis que ce dernier se réserve la faculté de l'accepter ou de refuser. La négociation se fait affaire par affaire, risque par risque. La cédante donne tout ou une partie du risque et le réassureur accepte la partie du risque couvert par une police d'assurance unique.

La réassurance peut être de type proportionnel ou de type non proportionnel.

La réassurance proportionnelle est déterminée en fonction des capitaux assurés sur chaque contrat. La participation du réassureur aux sinistres assumés par l'assureur est dans la même proportion que celle des primes qu'il a perçues. Elle est déterminée à la souscription des contrats, avant tout sinistre.

Quant à la réassurance non proportionnelle, l'assureur détermine le montant limite qu'il est prêt à assumer, soit par rapport à sa charge de sinistres, soit par rapport à sa perte, la part excédentaire étant prise en charge par le réassureur. Dans ce cas, l'engagement du réassureur à participer aux sinistres pour un montant maximum est préalablement arrêté

avant tout sinistre, au-delà de la somme conservée par l'assureur (la priorité) et moyennant une prime calculée par le réassureur pour le risque couvert.

Durant l'exercice annuel 2016, les capacités proposées par la SCG-Ré sont déterminées suivant le tableau ci-dessous:

Tableau 13 - Capacité de souscription globale 2016 : acceptations facultatives

REASSURANCE FACULTATIVE		
CAPACITE GLOBALE DE SOUSCRIPTION 2016		
MARCHE INTERNATIONAL	CIMA	HORS CIMA
BRANCHES	MONTANT	
ONSHORE - DOMMAGES AUX BIENS	8 000 000 000 F CFA	5 000 000 000 F CFA
INCENDIE	5 000 000 000 F CFA	5 000 000 000 F CFA
ONSHORE-RESPONSABILITE CIVILE	5 000 000 000 F CFA	5 000 000 000 F CFA
RISQUES TECHNIQUES	5 000 000 000 F CFA	5 000 000 000 F CFA
OFFSHORE MARITIME	4 500 000 000 F CFA	1 500 000 000 F CFA
FACULTES	1 500 000 000 F CFA	1 500 000 000 F CFA
RESPONSABILITE CIVILE	1 000 000 000 F CFA	1 000 000 000 F CFA
CORPS	500 000 000 F CFA	500 000 000 F CFA
RISQUES DIVERS	500 000 000 F CFA	500 000 000 F CFA
INDIVIDUELLE ACCIDENT	400 000 000 F CFA	400 000 000 F CFA
VIE (Individuelle)	100 000 000 F CFA	100 000 000 F CFA
VIE (Collective)	100 000 000 F CFA	100 000 000 F CFA

Source : Capacité de souscription SCG-Ré 2015-2016

La zone hors-CIMA est constituée des pays suivants : Guinée Conakry, Guinée Bissau, Rwanda, Angola, République Démocratique du Congo, Liberia, Gambie, Ouganda, Zambie, Sierra Leone, Erythrée, Botswana, Burundi, Cap-Vert, Djibouti, Sao Tome, Madagascar, Ghana, Malawi, Swaziland et Tanzanie.

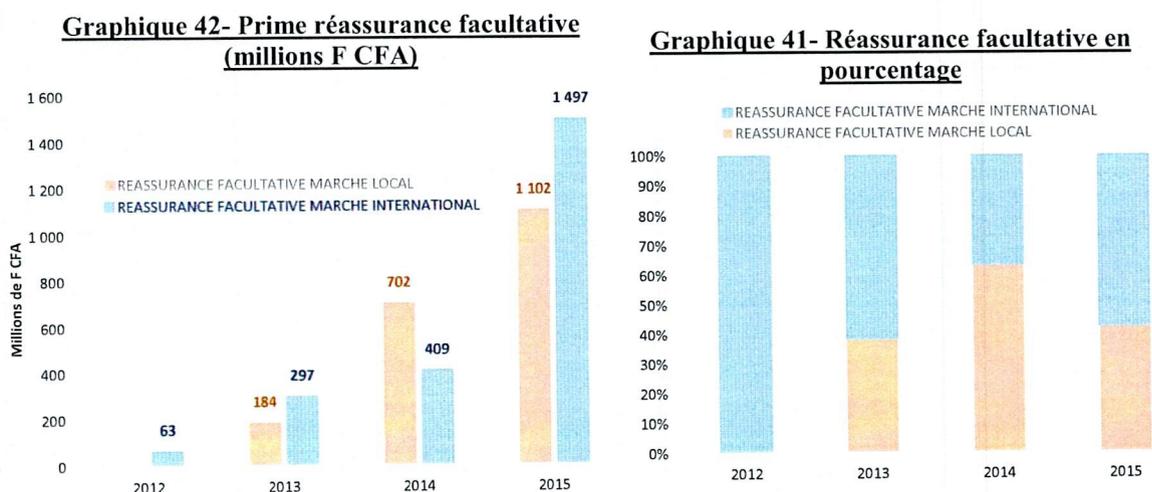
Les assureurs hors du Gabon, présents en zone CIMA peuvent recourir à un apport supplémentaire de capitaux pour les risques ONSORE – DOMMAGES à hauteur de 8 Milliards de F CFA pour bénéficier de davantage de risques (cf. Tab 13) ; de même, pour les cédantes situées hors-CIMA, elles peuvent bénéficier d'un soutien en réassurance pour un montant maximal de 1,5 Milliards de F CFA pour les risques techniques.

Ces capacités supplémentaires sont au service des cédantes, du marché international et concourent à satisfaire la demande en réassurance des cédantes présentes en zone CIMA. Nous pouvons toutefois relever que certaines branches, bien que la demande en réassurance existe en zone CIMA, ne sont pas pour l'instant couvertes par le réassureur SCG-Ré à

l'international, notamment l'assurance caution, l'assurance Responsabilité Civile Décennale (RCD) et la garantie Grèves Emeutes Mouvements Populaires (GEMP).

En tenant compte de la croissance de son portefeuille, du coût des capacités des différentes garanties et de l'évolution de la demande, l'institution de réassurance devra juger utile ou pas de commercialiser dans l'avenir ces autres garanties, et à quelle hauteur de capacité en fonction des marchés.

Nous allons par la suite nous intéresser à l'évolution des acceptations facultatives à l'international afin de mesurer la force commerciale du réassureur SCG-Ré.



Source : Compte SCG-Ré 2012-2015

Source : Compte SCG-Ré 2012-2015

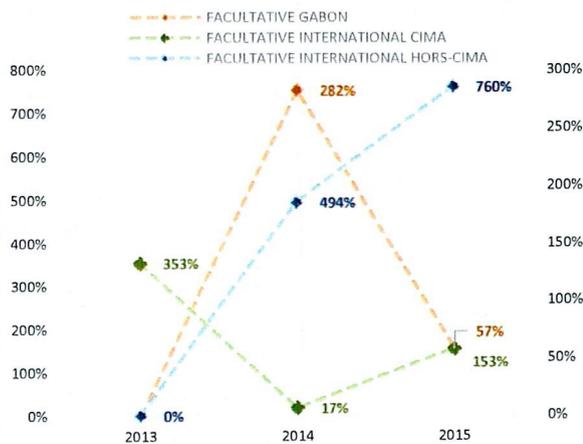
C'est dès le premier exercice que la SCG-Ré a débuté la réassurance facultative. Le marché local international a toujours constitué plus de la majorité de la clientèle de la SCG-Ré au titre des acceptations facultatives, à l'exception de l'exercice 2014.

Ainsi en 2013, le marché international représente 60 % des acceptations facultatives, en 2014, soit près de 40 % et en 2015 près de 60 % (cf. Graph 41). La SCG-Ré a pu donc intégrer le marché international et permettre à des cédantes de souscrire des risques.

La production des acceptations facultatives à l'international passe de 2012 à 2015 de 0,063 à 1,497 Milliards de F CFA, alors que parallèlement, celle du marché local passe de 0,184 à 1,102 Milliards de F CFA (cf. Graph 42).

Cette conquête de part de marché permet le développement à l'international et confirme la croissance de la demande de réassurance.

Graphique 44 - Taux de croissance réassurance facultative



Source : Compte SCG-Ré 2012-2015

Graphique 43 - Réassurance facultative par marché (millions F CFA)



Source : Compte SCG-Ré 2012-2015

De manière générale, la réassurance facultative de 2012 à 2015 a augmenté sur tous les marchés, sur le plan local tout comme sur le plan international, dans la zone CIMA et en dehors. Ainsi sur le marché international, dans la zone CIMA, la production acceptation facultative passe de 63 à 843 Millions F CFA. Hors-CIMA, elle croit aussi passant de 13 à 654 Millions F CFA (cf. Graph 44).

La SCG-Ré, bien que jeune institution de réassurance, a pu modestement, malgré la forte concurrence, se positionner à l'international, aussi bien en zone CIMA qu'en dehors. D'ailleurs, la plus forte croissance s'effectue en dehors de la zone CIMA dans le cas des acceptations facultatives, bien que ce marché soit pour l'instant le moins important.

Nous pouvons relever l'évolution inversée du taux de croissance de la production sur le marché local et en zone CIMA (cf. Graph 43). En effet, quand la production locale baisse, la production de la zone CIMA augmente et inversement, d'où la nécessité de diversifier son portefeuille, de se positionner sur les deux marchés sans délaissé un marché. Il s'agit de toujours garder le même niveau de rendement et la même vitesse de développement.

II. Participation aux traités de réassurance

Afin de se positionner sur le marché international et de satisfaire les cédantes, la SCG-Ré collabore avec d'autres réassurances sur le base de réassurances conventionnelles ou traités de réassurance. Il s'agit d'une collaboration entre réassureurs afin de mutualiser davantage les ressources financières de manière à proposer aux cédantes une offre de réassurance plus large, avec plusieurs types de risques et niveaux d'engagements ou de capitaux réassurés.

De même que pour les acceptations facultatives, les traités peuvent être de type proportionnels ou de types non proportionnels. On distingue le traité qui est obligatoire pour les deux parties et celui qui est facultatif pour la cédante.

Dans le cas du traité obligatoire, la réassurance couvre automatiquement tous les risques d'un portefeuille déterminé. La cédante s'oblige à verser au traité tous risques répondant aux normes et conditions définies dans le traité. Le Réassureur est, quant à lui, obligé de les accepter et d'honorer ses engagements. Nous avons également le traité « FACOB » appelé aussi «Open Cover ». Il s'agit là d'une réassurance de type facultative pour l'assureur ou la cédante et obligatoire pour le réassureur ou le cessionnaire.

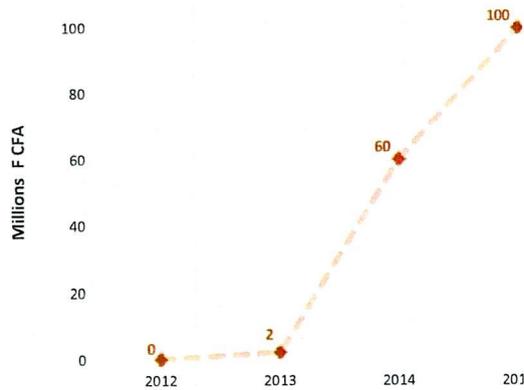
Les traités de réassurance peuvent être limités à un seul pays ou au contraire englober un territoire composé de plusieurs pays pour la territorialité du risque. De plus, le traité peut garantir une seule branche d'assurance ou plusieurs branches d'assurance. Dans les deux cas, nous sommes dans le domaine contractuel. La compréhension et la connaissance des clauses du contrat sont indispensables pour la bonne gestion en termes de tarification, comptabilité, primes, participation bénéficiaire et de renouvellement.

Pour les réassurances conventionnelles, la SCG-Ré dispose également de capacités de souscription qui précise le niveau d'engagement maximal auquel elle peut recourir, selon les branches et la territorialité.

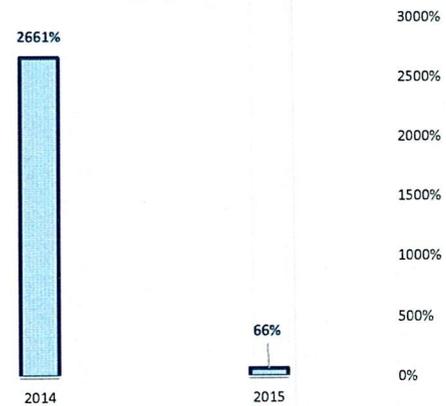
Tableau 14 - Capacité de souscription globale 2016 : acceptations conventionnelles

REASSURANCE CONVENTIONNELLE (TRAITE)		
CAPACITE GLOBALE DE SOUSCRIPTION 2016		
MARCHE INTERNATIONAL	CIMA	HORS CIMA
BRANCHES	MONTANT	
AUTOMOBILE	500 000 000 F CFA	500 000 000 F CFA
INCENDIE	1 500 000 000 F CFA	1 500 000 000 F CFA
RISQUES TECHNIQUES	1 500 000 000 F CFA	1 500 000 000 F CFA
RESPONSABILITE CIVILE	500 000 000 F CFA	500 000 000 F CFA
RISQUES DIVERS	1 500 000 000 F CFA	1 500 000 000 F CFA
INDIVIDUELLE ACCIDENT	200 000 000 F CFA	200 000 000 F CFA
VIE (Individuelle)	100 000 000 F CFA	100 000 000 F CFA
VIE (Collective)	100 000 000 F CFA	100 000 000 F CFA

Source : Capacité de souscription SCG-Ré 2015-2016

Graphique 46 - Acceptations conventionnelles traités (millions de F CFA)

Source : Compte SCG-Ré 2012-2015

Graphique 45 - Taux de variation acceptations conventionnelles

Source : Compte SCG-Ré 2012-2015

La part des acceptations conventionnelles passe de 2 à 100 Millions F CFA de 2013 à 2015 (cf. Graph 45). L'année 2014 est caractérisée par une hausse de variation des acceptations conventionnelles de 2661 %. Celle de 2015 a un taux de croissance de 66 % (cf. Graph 46).

La volonté de la SCG-Ré de vouloir conquérir le marché international s'effectue également à travers la participation à des acceptations conventionnelles ou traités avec d'autres réassureurs, ce qui permet également d'apporter davantage de sécurité et d'opportunités de réassurances aux cédantes africaines de tout horizon.

III. Opérations de marketing

Le marketing a principalement deux fonctions essentielles : la satisfaction du client et la performance de l'entreprise. Sa mission est « *de bâtir une clientèle et de s'assurer, à long terme, de sa fidélité soutenue, en posant au jour le jour et donc à très court terme, les gestes nécessaires au renforcement de sa satisfaction* »⁴⁰.

La SCG-Ré, dans son rôle d'expert en risque, consent des initiatives dans la compréhension et la vulgarisation des notions d'assurance et de réassurance à travers l'organisation de séminaires et de partenariats, en vue de tisser des stratégies de coopération et de développement.

C'est ainsi qu'en 2014, en collaboration avec la Nouvelle Compagnie Africaine de Réassurance (NCA-Ré), un séminaire est réalisé à Brazzaville (Congo Populaire) sur « L'assurance incendie des risques d'entreprise ». De même en 2015, un séminaire est réalisé

⁴⁰ Christian Dussart et Michel Cloutier, *Positionnement et 4 P : une partition plus que parfaite*, Recherche et Applications en Marketing (RAM), 1992.

avec le concours du réassureur Continental Reinsurance (CONTINENTAL Re) sur « Les risques pétroliers et gaziers: police package Energy ».

Ces séminaires qui sont à l'intention des professionnels des assurances et de la réassurance visent essentiellement le renforcement et le perfectionnement des acteurs du secteur. Ces actions permettent entre autre aux cadres de se familiariser avec les nouvelles techniques de tarification, de gestion, de prévention de risques. Ainsi, une offre d'assurance et de réassurance compétitive, en termes de qualité et du coût, permet aux commerçants et aux industriels qui ont à cœur de protéger leur patrimoine et sécuriser leur exploitation économique, d'être davantage disposés à recourir aux offres d'assureurs présents en Afrique.

Dans le registre de partenariats, nous pouvons citer par exemple la convention signée avec la Société Commerciale de Réassurance (SCR) en 2014 et celle signée avec Ghana Reinsurance Company (GHANA Re) en 2015.

Ces échanges permettent de fidéliser les partenaires (courtage et cédantes), de s'enquérir des nouvelles dispositions réglementaires, des nouveautés en termes d'innovation et de collecter les enseignements nécessaires à l'élaboration de nouvelles solutions d'assurance et de réassurance. Par ailleurs, l'existence d'un fort relationnel et la coopération avec des partenaires sont des gages de réussite de l'expansion à l'international.

Des études comparatives concernant l'environnement concurrentiel et l'établissement d'un business plan sont des instruments à la solde du marketing. A cet égard, l'établissement de statistiques, les procédés de benchmarking permettent d'accentuer l'adéquation de l'offre et la demande, éléments indispensables pour rehausser la performance économique. La réalisation de stages et des mémoires au sein des compagnies constitue également un vivier de renseignements et d'informations permettant de juger de l'efficacité de la communication, d'améliorer l'organisation interne de la société ainsi que de réajuster les campagnes de prospection.

Dans une démarche de leadership et d'amélioration de la performance, l'usage de multiples procédés peut être envisagé en tenant compte de la capacité d'adaptation, de la spécificité du secteur, de la portée de l'action et du coût à engager. Ces outils de marketing qui touchent également les services de l'information et de la communication sont susceptibles d'apporter une forte valeur ajoutée dans la conquête de nouvelles parts de marché, dans l'accomplissement d'une réputation irréprochable, notamment à travers :

- la publicité ;
- le marketing digital ;

- le webanalytics ;
- la collecte et l'analyse des réclamations, des résiliations, des refus de renouvellements ;
- le datamining.

En tant que jeune institution de réassurance, la SCG-Ré entend élargir son champ d'action à l'international. La réassurance, un secteur d'activité marquée par une forte concurrence et une mutation constante, nécessite de la visibilité et de la coopération pour la conquête de nouvelles parts de marché. Bien que la politique de marketing de la SCG-Ré soit remarquable, elle devra s'intensifier en s'arrimant à son processus de développement, en tenant compte des objectifs et des stratégies du haut management dans des élans d'innovation et d'adaptation.

CHAPITRE II:FACTEURS D'OPTIMISATION DU REASSUREUR SCG-Ré

Fort de son expérience accumulée durant ses 4 premiers exercices annuels et de son développement à l'international, la SCG-Ré améliore de manière continue son leadership et son expertise. Il s'agit d'un processus sur le court et le long terme, en tenant compte des impératifs du régulateur CIMA, de la forte concurrence entre les réassureurs et de l'exigence de plus en plus forte des assureurs. Dans la perspective de répondre aux défis et aux objectifs futurs auxquels la jeune institution de réassurance sera confrontée, un bilan d'activité est nécessaire autant que l'optimisation des processus qui concourent à la performance de cette société.

L'optimisation des processus consiste à améliorer les façons de faire de chacun des processus de l'organisation ou de l'entreprise. Cette optimisation peut se faire par étalonnage concurrentiel, c'est-à-dire une analyse comparative des processus entre organisations, ou par une analyse diagnostique de la performance des processus de l'organisation. Les méthodes d'optimisation des processus ne peuvent se réaliser avec succès sans une approche qui tient compte de la dimension humaine, qui assure la continuité de la démarche et qui facilite l'innovation.

L'optimisation est un terme générique qui peut être associée à plusieurs domaines notamment la fiscalité, la finance, l'informatique, les mathématiques, l'économie. La préoccupation est d'agir de la meilleure façon possible qu'il soit, de donner aux objectifs suivis les meilleures conditions d'utilisation, de fonctionnement et de rendement.

Dans le cas précis de la SCG-Ré, notre ambition sera de dresser les éléments par lesquels l'activité de la jeune institution de réassurance peut être « optimale » sur le plan national comme international, et par conséquent son apport en zone CIMA et hors-CIMA. Dans cet ultime chapitre, notre démarche sera d'établir également une « heuristique » sachant que dans le cas d'une solution optimale, il est nécessaire de réaliser une démonstration théorique, d'éprouver la méthode à l'aide de plusieurs cas pratiques, ce qui n'est point l'objet ici.

Au sens général, une heuristique est une méthode de calcul qui fournit rapidement une solution réelle, pas nécessairement optimale ou exacte, pour un problème d'optimisation. Cette méthode a pour but de trouver une solution réalisable, tenant compte de la fonction économique mais sans garantie d'optimalité. On oppose les méthodes approchées aux méthodes exactes qui trouvent toujours l'optimum à des échelles de temps différents.

Dans la section à venir, il va s'agir de s'intéresser aux leviers financiers et techniques par lesquels l'activité du réassureur peut tendre à être optimale.

Section 1 : Leviers financiers d'optimisation

Cette partie traite des fonds propres, de la solvabilité et de la politique d'investissement.

I. Mesure du niveau de fonds propres suffisants

Au vu de l'importance des fonds propres pour l'assureur tout comme le réassureur, il importe donc qu'il puisse mesurer ou déterminer le niveau de fonds propres suffisants pour l'exercice et la pérennité de leurs activités. Une littérature abondante ainsi qu'une floraison de méthodes existent, qui diffèrent selon le types d'outils mathématiques et informatiques utilisées, la réglementation en cours et les orientations du top management.

1) Méthode liée au chiffre d'affaire prévisionnels

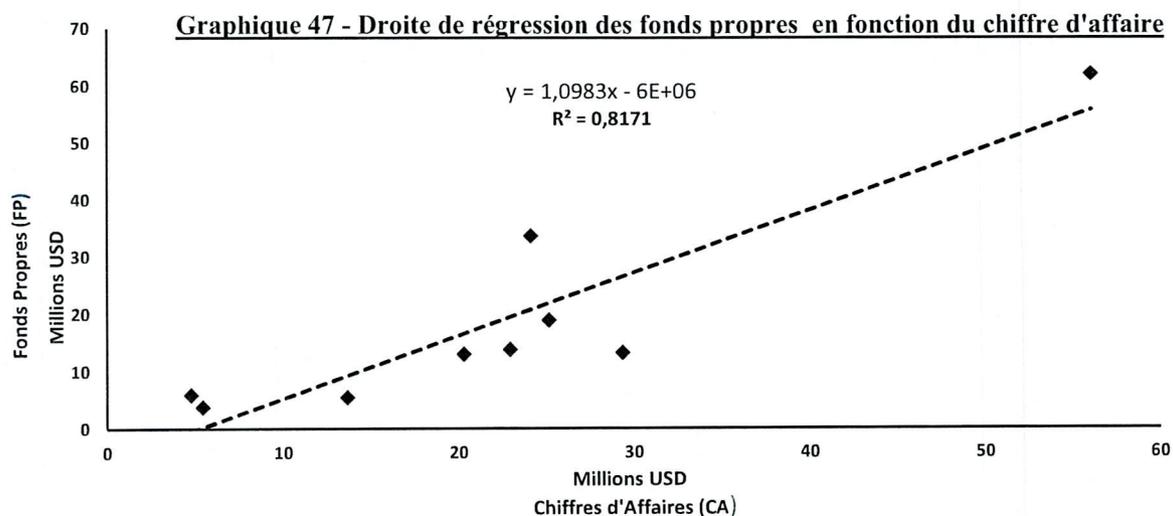
Dans cette méthode, nous prenons un échantillon de sociétés de réassurance africaine qui se compose soit de réassureurs ayant leur siège social en zone CIMA, soit de réassureurs africains dont la date de création est inférieure à 10 ans en 2014, à l'exception des réassureurs sud-africains. L'idée étant que des sociétés similaires présentent des caractéristiques voisines et sont donc comparables.

A l'issue d'une régression linéaire, en tenant compte du chiffre d'affaire, nous déterminons le niveau de fonds propres suffisant et nécessaire.

Un modèle de régression linéaire est un modèle d'une variable expliquée sur une ou plusieurs variables explicatives dans lequel on fait l'hypothèse que la fonction qui relie la variables explicative, le chiffre d'affaire, à la variable expliquée, les fonds propres, est linéaire dans ses paramètres.

Nous étudierons deux cas :

- Premier cas : hypothèse _taux de croissance annuel du chiffre d'affaire : 4 %
- Deuxième cas : hypothèse _taux de croissance annuel du chiffre d'affaire : 10 %



Cas 1 (en millions F CFA)		
année	chiffre d'affaires (CA)	fonds propres
2018	16 158	17 477
2020	17 741	19 189
Cas 2 (en millions F CFA)		
année	chiffre d'affaires (CA)	fonds propres (FP)
2018	19 120	23 135
2020	20 993	25 403

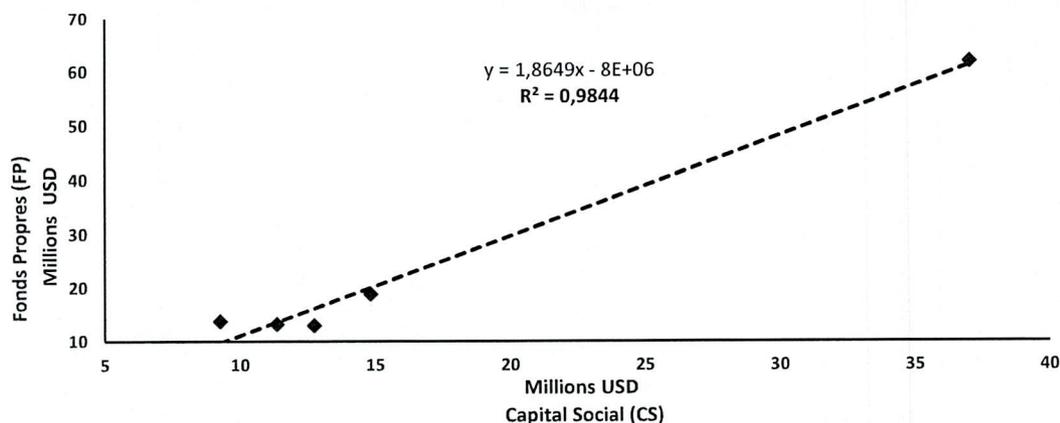
Avec une croissance annuelle à 4 %, le chiffre d'affaire avoisinant les 17,741 milliards F CFA en 2020 recommande de détenir des fonds propres de 19,189 milliards FCFA. Pour une croissance annuelle de 10 %, en 2020 le chiffre d'affaire atteint 20,993 milliards F CFA et préconise de posséder des fonds propres de 25,403 milliards F CFA.

La difficulté et l'incertitude de ce procédé résident dans le choix de l'échantillon et des hypothèses (variation annuelle du chiffre d'affaire) qui vont influencer la valeur des fonds propres. Néanmoins, bien qu'imparfaite, il s'agit d'une méthode rationnelle, numérique et actualisable chaque année. Elle privilégie davantage le contexte actuel et les réalités d'un marché que des concepts théoriques forts et des modèles robustes éprouvés.

2) Méthode liée au capital social

Pour cette méthode, l'échantillon est restreint aux réassureurs présents et originaires sur le marché CIMA. Ce choix se justifie par la circulaire du régulateur CIMA imposant aux sociétés de réassurance de disposer d'un capital social minimum de 10 Milliards de F CFA dans un délai de 5 ans, à compter de 2014.

Nous réalisons toujours une régression linéaire, mais cette fois avec le capital social en lieu et place du chiffre d'affaire dans le but de déterminer la valeur des fonds propres.

Graphique 48 - Droite de régression du capital social en fonction des fonds propres

Modèle	Capital Social (CS)	Fonds Propres (FP)
Linéaire	10 000 000 000 F CFA	18 641 000 000 F CFA

Avec un capital social de 10 milliards F CFA, les fonds propres estimés sont de 18,641 milliards F CFA. Un apport conséquent des actionnaires de même qu'un report de bénéfices sont nécessaires et indispensables à hauteur de 9 milliards F CFA pour obtenir un niveau de fonds propres suffisant équivalent à 19 milliards. Cette action est propice à un développement sain et une sécurité avérée de l'entreprise.

3) Méthode liée au coefficient de sécurité

Dans la troisième méthode, nous déterminons les fonds propres à partir du coefficient de sécurité suivant la formule suivante :

$$FP = \beta \sqrt{n} \sigma(X) - n \rho E(X)$$

- FP désigne les fonds propres
- n désigne le nombre de contrats
- ρ désigne le chargement de sécurité
- β désigne le coefficient de sécurité de l'assureur
- $\sigma(X)$ désigne l'écart-type de la charge annuelle aléatoire des prestations
- $E(X)$ désigne l'espérance de la charge annuelle aléatoire des prestations

Hypothèses	CAS 1	CAS 2	CAS 3
n	500	500	350
ρ	1,50 %	1,50 %	1,50 %
β	3,7	3,7	3,7
$\sigma(X)$	500 000 000	625 000 000	500 000 000
$E(X)$	4 000 000 000	4 000 000 000	4 000 000 000
Résultat			
FP	11 367 257 584	21 709 071 980	13 610 330 828

Les fonds propres sont autant dépendants de la variation annuelle des prestations (sinistres) ainsi que selon la taille du portefeuille (nombre de contrats). Ainsi, dans notre exemple au cas 2, les fonds propres sont évalués à 21,709 milliards au cas en raison de la forte valeur de l'écart-type de la charge annuelle aléatoire de prestations. Dans le cas 3, la taille du portefeuille moins importante réduit le besoin en fonds propres qui est estimé à 13,610 milliards.

Les fonds propres sont importants dans l'activité du réassureur (tout comme l'assureur) et donc sa gestion se révèle délicat car dépendant de plusieurs facteurs et acteurs (employés, dirigeants, actionnaires). D'autres méthodes beaucoup plus complexes et faisant intervenir d'autres paramètres existent. Hormis les fonds propres, la gestion de la solvabilité est un élément crucial pour l'entreprise et participe pleinement à l'optimisation de son activité.

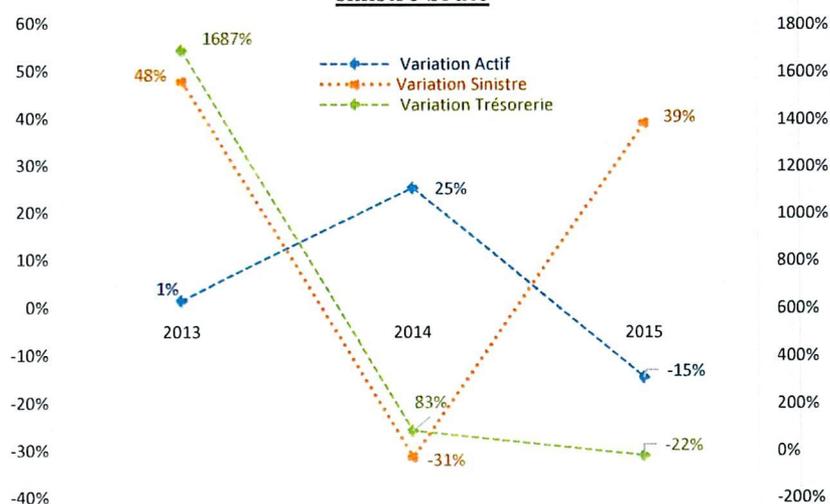
II. Mesure du niveau de solvabilité optimal

La solvabilité désigne la capacité du réassureur (l'assureur) à respecter les engagements auprès de ses clients à court et long terme, Elle dépend de l'importance des engagements et des ressources dont dispose le réassureur (l'assureur). Les sociétés d'assurance ainsi que les sociétés de réassurance doivent justifier d'une marge de solvabilité⁴¹ suffisante sur le plan réglementaire.

Bénéficiant d'un portefeuille profitable et bien réassuré, un réassureur peut optimiser son financement. Il est donc nécessaire de passer d'une approche statique à une approche dynamique en se projetant dans l'avenir et en intégrant une gestion des risques prospective. Le suivi budgétaire et le suivi de la trésorerie sont des instruments de cette planification. Le suivi budgétaire consiste à surveiller l'évolution des dépenses et des recettes, et vérifier périodiquement que les recettes permettront de couvrir les dépenses. Le suivi de la trésorerie consiste à s'assurer de la capacité à faire face aux évolutions de la trésorerie dans le temps et d'anticiper les prises de décisions nécessaires à la bonne gestion des flux financiers.

Le réassureur SCG-Ré possède plusieurs engagements fixes et variables, notamment la charge de sinistre, le coût de la rétrocession, le paiement des frais généraux, la masse salariale, l'imposition. Il est opportun de concilier besoin de trésorerie et besoin de placement en tenant compte des engagements et de leurs évolutions dans le temps.

⁴¹ Article 816 et 337 du Code CIMA.

Graphique 49 - Taux de variation actif, trésorerie et charge de sinistre brute

Source : Compte SCG-Ré 2012-2015

En 2013, la trésorerie a nettement augmenté de 1 687 % du fait de la hausse de l'activité de la SCG-Ré ; c'est moins important pour le cas des actifs avec une hausse de 1 % (cf. Graph 49). En 2014, la sinistralité a baissé de 31 % quand dans le même temps les actifs et la trésorerie augmentent respectivement de 25 % et 83 %. En 2015, en raison en outre de la forte hausse de sinistralité de 39 %, les actifs et la trésorerie baissent simultanément de 15 % et 22 % (cf. Graph 49).

Ces variations irrégulières, successions de hausses et de baisses, se justifient du fait de la volatilité des engagements et des opportunités du marché financier. L'optimisation de la solvabilité est périlleuse dans la mesure où elle prend en compte plusieurs variables, pour certaines interdépendantes entre elles, dans une démarche prospective. Néanmoins la recherche de l'optimisation détermine des seuils (minimum et maximum) de manière dynamique sur la base de critères qualitatifs et quantitatifs, révisables périodiquement, pour la gestion efficiente et conjointe de la trésorerie et des actifs.

III. Mesure de cohérence de l'investissement

Dans l'optique d'améliorer leur performance, les investisseurs institutionnels, notamment les assureurs et réassureurs, développent des stratégies pour optimiser leurs placements. L'objectif est d'estimer et de piloter l'équilibre entre les ressources (actif) et les emplois (passif) au regard des risques pris sous contrainte d'un niveau de rentabilité et d'un cadre réglementaire précis.

Ainsi, par l'entremise de l'ALM⁴², il s'agit de déterminer les perspectives de rendement des actifs financiers disponibles sur les marchés et d'établir une allocation stratégique en examinant l'adossement entre les actifs et les passifs. Les actifs détenus par le réassureur ont deux origines distinctes : la représentation des engagements souscrits auprès des clients et les fonds propres qu'il détient.

Le réassureur doit intégrer dans sa politique de placements des caractéristiques particulières : la probabilité de liquider des actifs pour faire face aux sinistres, l'amplitude et la variation de la charge de sinistre, l'horizon du temps des placements, le risque du taux de change du fait de la large variété des devises et le risque d'inflation.

Ce mode opératoire améliore la gestion financière du réassureur à partir d'agrégats et d'indicateurs mis en place en interne, pour mesurer la cohérence de l'investissement. Son portefeuille d'investissement se divise en trois grandes catégories : les dépôts en espèces, les actifs nantis et les actifs libres. De fait, le réassureur qui investit exclusivement dans des actifs sans risque réalise une politique ALM non optimale. Dans le même temps, un portefeuille d'actif plus risqué recommande une exigence de fonds propres minimum plus élevée et une gestion plus vigilante.

Pour assurer un développement sain, il importe donc pour l'institution de réassurance d'évaluer et d'ajuster les leviers financiers d'optimisation. Il en est de même des fonctions business qui sont constituées des professions techniques et commerciales. La suite de notre travail va consister à évoquer les leviers techniques d'optimisation de la SCG-Ré.

⁴² Asset Liability Management

Section 2 : Leviers techniques d'optimisation

I. Souscription des risques de pointe et des nouveaux risques

La notion de risque de pointe peut être appréciée sous deux angles :

- La taille : les valeurs assurées sont très importantes, bien au-delà des capacités en réassurance offertes par le marché
- La nature : activités à haut risque, garanties spécifiques

La majorité de ces risques dispose de polices d'assurance sur mesure avec des clauses bien spécifiques au secteur d'activité ainsi que des dispositions relatives au financement des projets, habituellement en langue anglaise. En général, que ce soit pour les projets faisant l'objet de financements internationaux ou en raison de la devise utilisée dans certains marchés financiers, le contrat est libellé en une monnaie « forte », souvent le dollar américain.

Ce type de risque fait très souvent appel à de la capacité « étrangère ». Cette délocalisation est bien souvent le résultat de l'incapacité du marché à fournir une solution appropriée, conforme aux besoins des clients. Pour assurer ce type de risques, en plus de la nécessité de forte capacité de réassurance, il convient de disposer également de compétences techniques. Des aptitudes en souscription de risque ainsi qu'en gestion de sinistres sont indispensables. Des experts compétents en visite de risque et des avocats spécialisés sont aussi essentiels.

L'expertise d'un ingénieur-souscripteur confirmé permet de réaliser la visite et l'évaluation des risques ; cet expert participe aussi à la politique de prévention et protection de l'assuré à travers des recommandations et des conseils. La maîtrise de ces éléments permet à l'assureur d'améliorer la qualité de ses prestations envers les assurés, son portefeuille et ses résultats. Pour le réassureur, il s'agit de rehausser son label qualité et sa force commerciale.

Les risques liés à la garantie violences politiques & terrorisme (terrorisme & sabotage, GEMP⁴³, risque de guerre, autres violences politiques) ne sont pas garantis dans les polices dommages habituelles et constituent des niches de croissance à explorer. Les navires de commerce, qui appartiennent en général à des armateurs étrangers, sont assurés en dehors

⁴³ Grèves Emeutes Mouvements Populaires

des pays de la CIMA. La micro-assurance, l'assurance agricole, l'assurance financière et la garantie perte emplois constituent également des gisements d'opportunités conséquents. Il s'agit souvent de risques « *extrêmes* », caractérisés par une faible fréquence et une forte sévérité. Le manque de statistiques fiables et la méconnaissance de ses risques attisent la frilosité des assureurs CIMA pour développer ses produits, pourtant une demande croissante existe.

Des solutions à travers la coopération entre Etats tout comme entre réassureurs permettra de densifier les capacités offertes sur le continent, de développer le portefeuille des assureurs, des réassureurs locaux et d'accentuer progressivement la « *relocalisation* » des assurances des grands risques. Les pools africains d'aviation et risques pétroliers, à l'instar de celui de la société de réassurance AFRICA Re ainsi que celui de l'ARC⁴⁴, spécialisé dans la gestion efficace des risques climatiques sur le continent africain, peuvent constituer des partenaires crédibles dans la diversification du portefeuille de la SCG-Ré.

II. Apport actuariel : outil d'aide à la décision et assistance technique

Les compagnies d'assurances élaborent des techniques de marketing pour vendre davantage de contrats d'assurance. Ces contrats génèrent des engagements de différents types, un passif croissant qui s'étalent dans la durée. Pour réussir sa gestion, l'assureur est aussi tenu de respecter des considérations techniques et financières, notamment la constitution de provisions, la détermination d'une tarification, le respect de la réglementation du secteur d'activité. La nécessité d'un meilleur suivi du respect des engagements vis-à-vis des clients est donc primordiale pour l'assureur tout comme le réassureur.

L'actuariat est le lien qui transmet les avancées des mathématiques et de l'informatique au service des besoins pratiques des assureurs, des institutions financières et des investisseurs institutionnels. Il permet au réassureur (ou l'assureur) d'optimiser sa capacité à honorer ses engagements. Il aide également dans ce cas à appréhender les événements auxquels lui et ses assurés sont confrontés, du fait de la mutation de l'environnement socioéconomique, des changements de comportements des populations, de l'évolution de la structure tarifaire, de la modification de la politique de souscription. Il intervient aussi dans la conception et l'adaptation des nouveaux produits d'assurance, la détermination du « réel »

⁴⁴ African Risk Capacity

besoin en réassurance, le processus d'évaluation des risques, la surveillance du portefeuille (primes, sinistres), l'établissement d'études et de reportings. Cette aide à la décision définit les conditions de rentabilité et de pérennité des produits et de l'entreprise.

Il apparaît donc évident que l'actuariat va permettre de faire émerger l'africanisation des produits d'assurance et l'acquisition des standards internationaux, éléments cruciaux dans le développement de l'industrie des assurances. Cet apport va impulser un plus grand attrait des cédantes auprès du réassureur SCG-Ré.

La compagnie de réassurance va ainsi tisser son leadership technique. En interne, cette initiative est un puissant outil d'aide à la décision et en externe, il profite aux sociétés d'assurance dans le conseil et l'assistance technique. Cette initiative louable rattachée à l'activité opérationnelle et décisionnelle nécessite un pilotage conséquent en moyens techniques et humains. Ce processus de leadership et de développement n'affranchit pas le réassureur de la bonne gestion et du suivi de son programme de rétrocession.

III. Gestion du programme de rétrocession

1) Adéquation du profil de portefeuille et programme de rétrocession

Le réassureur qui gère une mutualité de risques à caractère international, se trouve confronté à la même problématique que l'assureur, à savoir que son portefeuille est constitué d'un ensemble de risques plus ou moins homogènes. Pour pallier ce problème, de nombreux réassureurs font appel à la technique de réassurance appelée rétrocession. Le réassureur établit un programme de rétrocession tout comme l'assureur établit un programme de réassurance. Il rétrocède tout ou une partie de son risque auprès d'un ou plusieurs réassureurs appelés rétrocessionnaires, en échange d'une rémunération sous forme de commission.

Ce qui distingue la rétrocession de la réassurance est le fait que, dans le cas de la rétrocession, le réassureur achète une protection auprès d'une société concurrente ; dans le cas de la réassurance, l'assureur achète une couverture de réassurance auprès d'un réassureur professionnel et non d'un autre assureur.

La rétrocession permet à des réassureurs de taille modeste d'entrer en compétition avec les plus gros réassureurs en ce qui concerne la souscription de très grands risques. De plus,

elle permet d'élargir son portefeuille. Cependant, elle demande un contrôle continu et une rigueur en termes de gestion du fait de l'acquisition de risques supplémentaires en nombre et en engagement, au-dessus de ses capacités propres. De plus, un réassureur qui rétrocède de manière abondante n'acquiert aucune technicité en termes de souscription et gestion de risque.

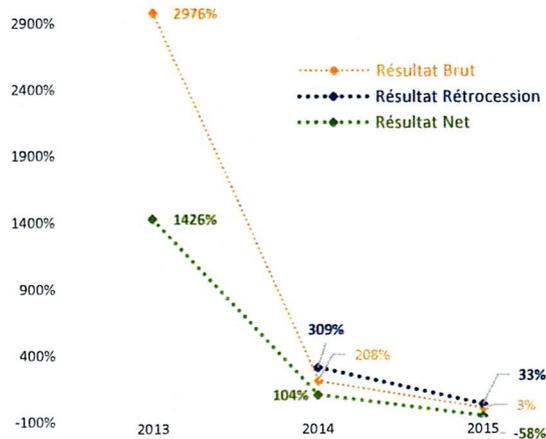
En transférant une partie de son risque par la rétrocession, le réassureur transfère également une partie de son profit. Un choix cornélien se pose: soit céder une portion importante des primes permettant de réduire la volatilité des sinistres mais entraînant une baisse des profits, soit céder une portion plus faible des primes en conservant davantage de volatilité de sinistres et de profits. La gestion de la rétrocession à travers sa négociation, son analyse et la détermination des critères quantitatifs et qualitatifs est un outil primordial pour s'enquérir de la vitalité du réassureur. Les primes rétrocédées à l'extérieur d'un pays ne profitent ni au réassureur ni au marché d'assurance local et encore moins à l'économie locale.

Dans le cadre de l'optimisation du couple risque/rendement, l'analyse du programme de rétrocession est donc indispensable. Les principales caractéristiques du portefeuille du réassureur sont la fréquence des sinistres, la sévérité des sinistres, le nombre de contrats, le montant cumulatif de primes par tranche de capitaux, la vitesse de paiement des sinistres. Elles sont représentatives du profil de portefeuille du réassureur et rentrent en compte dans l'établissement du programme de rétrocession.

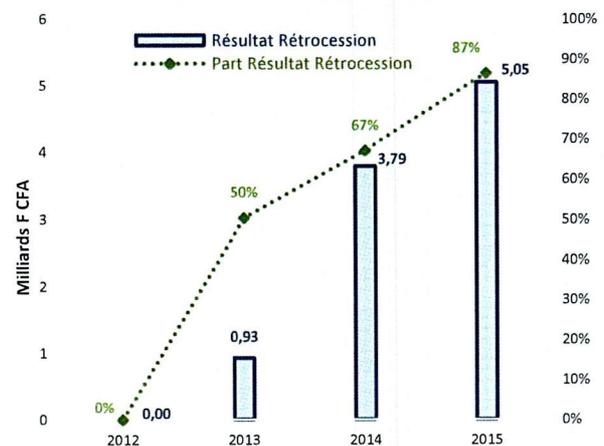
2) Analyse du programme de rétrocession

Le réassureur est tenu d'analyser son programme de rétrocession dans la mesure où d'une part, dans sa planification la rétrocession prend en compte l'activité du réassureur (production, sinistre) et d'autre part, elle conditionne ses activités futures. En tant que couverture et charge, elle comporte un coût et répond à des exigences techniques, prudentielles et réglementaires.

Du fait de son profil de portefeuille, notamment la cession légale avec la présence de gros risques, le réassureur SCG-Ré pratique la rétrocession. Elle est nécessaire pour les jeunes institutions car elle permet de se développer, de souscrire à des grosses affaires en dépit de la faiblesse des fonds propres. Elle doit donc être un moyen d'accroître sa vitesse de développement, d'assurer une pérennité sur le long terme et de consolider des fonds propres.

**Graphique 51 - Variation résultats SCG-Ré
2012-2015**

Source : Compte SCG-Ré 2012-2015

**Graphique 50 - Résultat rétrocession et part
résultat rétrocession 2012-2015**

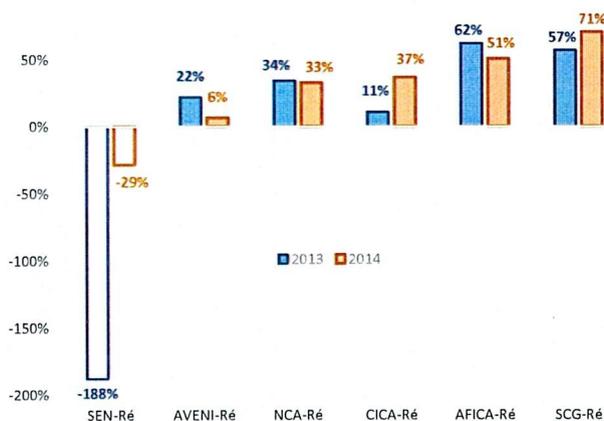
Source : Compte SCG-Ré 2012-2015

Le résultat de la rétrocession désigne le solde à l'actif des rétrocessionnaires. Il s'agit de capitaux cédés par le réassureur dans le cadre de la rétrocession pour disposer d'une couverture de sécurité de la part des rétrocessionnaires, en cas d'exercice difficile mais aussi en cas de sinistres élevés. Le résultat brut est le résultat à l'actif du réassureur, auquel il faut soustraire le résultat de la rétrocession pour obtenir le résultat net, qui est le solde réel à l'actif du réassureur.

De 2013 à 2015, le résultat de rétrocession de la SCG-Ré passe de 0,93 milliards F CFA à 5,05 milliards F CFA (cf. Graph 50). On constate que la part du résultat de la rétrocession sur le résultat brut est en constante croissance ; en 2013 elle est de 50 %, en 2014 elle est de 67 % et en 2015 87 % (cf. Graph 50). Ce fait traduit donc l'importance de l'activité de la rétrocession qui est nécessaire comme outil de gouvernance mais qui doit être maîtrisée et minimisée sans compromettre la sécurité de la société. Il importe pour le réassureur SCG-Ré de planifier au mieux sa rétrocession (commission de rétrocession, participation bénéficiaire, niveau de la priorité, niveau de la portée, taux de cession, coût de la rétrocession). Un réajustement des fonds propres et une modification de la politique de souscription pourraient induire une baisse progressive du niveau de rétrocession.

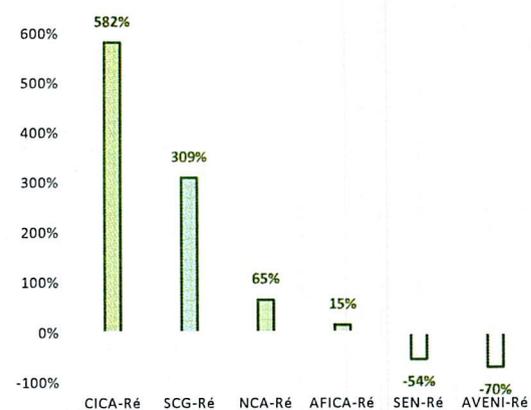
La variation du résultat de rétrocession est supérieure à celle du résultat brut et du résultat net. En effet, en 2014 le résultat de la rétrocession croît de 309 % quand dans le même temps le résultat brut croît de 208 % et le résultat net de 104 % (cf. Graph 51). En 2015, le résultat de la rétrocession augmente de 33 %, le résultat brut augmente de 3 % et le résultat net décroît de 58 % (cf. Graph 51). Ces faits confirment le poids élevé et la forte croissance de la rétrocession au sein du réassureur SCG-Ré.

Graphique 53 – Part rétrocession dans les Acceptations 2013-2014



Source : Annuaire des Sociétés Membres de la FANAF 2016

Graphique 52 - Variation résultat de la rétrocession 2013-2014 entre réassureurs



Source : Annuaire des Sociétés Membres de la FANAF 2016

Dans le cadre du programme de rétrocession, nous pouvons apprécier la part de la rétrocession dans les acceptations. Cette analyse peut s'étendre à des partenaires similaires, en tenant compte de la durée de création, du profil de portefeuille et de la localisation. Dans notre cas, nous avons choisi les réassureurs ayant leur siège social en zone CIMA ainsi que le leader africain AFRICA Re.

En 2013, la part de la rétrocession dans les acceptations pour la SCG-Ré est de 57 %. Pour le même exercice annuel, à l'exception du réassureur AFRICA Re, tous les réassureurs ont un niveau de rétrocession inférieur à celui du réassureur SCG-Ré, inférieur à 50 % (cf. Graph 52). En 2014, la part de rétrocession sur les acceptations de la SCG-Ré est de 71 %, au-dessus de tous les réassureurs étudiés (cf. Graph 52). En 2014, le résultat de la rétrocession de la SCG-Ré croît de 309 % au-dessus de tous les réassureurs étudiés, à l'exception du résultat de rétrocession de la CICA-Ré qui croît de 582 % (cf. Graph 53).

Ce fait révèle l'importance de la rétrocession pour le réassureur SCG-Ré, comparativement à d'autres réassureurs. Bien que portefeuille de la SCG-Ré soit spécifique par rapport à ceux de ses concurrents, il n'en demeure pas moins qu'une rétrocession excessive ou inefficace, mal maîtrisée ou exécutée, pourrait ralentir sa vitesse de développement. Une planification de son programme de rétrocession en cohérence avec ses ambitions et les stratégies du haut management est donc déterminante pour l'essor de son activité. Il importe donc pour la SCG-Ré de minimiser la rétrocession tout en se développant et en pérennisant son activité dans le temps. Il s'agit d'un élément crucial touchant la sécurité du réassureur et son impact dans le développement de l'industrie de l'assurance en zone CIMA.

CONCLUSION

L'assureur, du fait de son métier lié à la gestion du risque, est préoccupé par sa solvabilité en raison d'importants engagements qu'il contracte dans le temps. Il doit aussi garantir son développement et se prémunir contre les dérives de la sinistralité, le risque de ruine et de faillite. En vue du financement optimal de sa solvabilité, la suffisance du niveau des fonds propres et la pratique de la réassurance sont deux solutions complémentaires offertes. Il est donc essentiel que l'assureur puisse déterminer le niveau de fonds propres minimum pour son bon fonctionnement. De même, il est primordial qu'il puisse disposer d'une réassurance optimale, appropriée à son profil de portefeuille et dans la limite de ses moyens.

Au vu des taux de cession des pays membres de la CIMA, les sociétés d'assurance qui y exercent ont des besoins importants en réassurance, en raison notamment de la faiblesse de leurs fonds propres. La délocalisation des assurances de grands risques et la pratique de fronting nuisent à leur vitalité. Une assurance qui se délocalise hors d'un pays, une prime cédée hors d'un pays, c'est un « *gagne-pain* » en moins pour les sociétés d'assurance. Ce sont des capitaux en moins pour les institutions financières nationales. C'est de l'argent en moins pour l'Etat où se situe le risque à travers l'imposition. En résumé, c'est un affaiblissement du développement économique du pays. Cela peut justifier le relèvement du capital social des compagnies d'assurance et de réassurance en zone CIMA ainsi que l'avènement récent du cadre réglementaire de la réassurance incitant davantage à la rétention de primes d'assurance.

Par le biais d'une réassurance africaine à fort niveau de technicité et avec une solidité financière avérée, le type de risques et le niveau de risques s'étendront au bénéfice des sociétés d'assurances africaines, investisseurs institutionnels par excellence. La délocalisation des assurances des grands risques et les pratiques de fronting seront en conséquence bien moins importantes, ce qui peut concourir au dynamisme de l'industrie des assurances en Afrique.

Le réassureur SCG-Ré est une institution de réassurance de la zone CIMA et bénéficiant du soutien de l'état gabonais. Elle a démarré son activité depuis 2012. Sur le plan local, elle participe au processus de rétention de primes et au financement de projets multisectoriels. Dans le cadre de son processus de développement, elle contribue à la vulgarisation de l'assurance lors de séminaires et propose des capacités supplémentaires d'assurances sous

formes d'acceptations facultatives et conventionnelles. En outre, des partenariats sont noués afin de constituer une synergie entre réassureurs africains et élargir les capacités locales de manière à retenir les primes d'assurance et relocaliser les assurances des grands risques en Afrique en général, et en particulier en zone CIMA

De nombreuses sources d'optimisation pour l'apport de la SCG-Ré dans l'industrie de l'assurance sont à relever, notamment l'augmentation des fonds propres, l'optimisation de la trésorerie et de l'investissement par le biais de l'ALM. Sur le plan technique, une expertise en souscription des risques de pointe, un apport actuariel en interne et auprès des cédantes ainsi qu'une planification du programme de rétrocession à moindre coût, adapté au profil de portefeuille et aux opportunités d'affaires sont à envisager.

Phénomène transparent, ignoré du grand public, la réassurance constitue néanmoins un enjeu économique et financier non négligeable pour le développement de l'Afrique. Près de cinquante ans après les indépendances, en dépit d'une volonté d'agir très tôt exprimée, les activités de réassurance ne sont ni à un niveau embryonnaire ni à un niveau de pleine maturation. Le développement de l'assurance en Afrique passe donc nécessairement par l'essor de la réassurance dans le Continent, en raison des caractéristiques de l'assurance africaine, à savoir : une assurance, dommage principalement, élitiste, focalisée sur les grandes entreprises privées et publics. Les perspectives d'avenir de l'assurance en Afrique, apparaissent donc très liées à l'évolution politico-économique dudit continent et du reste du monde, à l'organisation structurelle des marchés d'assurance africains et à la capacité d'innovation des professionnels de ce secteur.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

CNUCED (1973), *Problèmes de réassurance dans les pays en voie de développement*, Nations Unies, 46 pages, pp. 3-10, pp. 27-30.

DEELSTRA G. et PANTIN G. (2006), *Théorie du risque et réassurance*, Economica, 630 pages, pp 10-11.

MLYNARCZYK E. (2014), *Technique et pratique de la réassurance*, L'Argus de l'assurance, 424 pages, pp 48-50, pp 73-46.

WALHIN J-F. (2012), *La Réassurance*, Larcier, 434 pages, pp 40-43, pp 120-130.

WETZEL J. (1976), *Comment se réassurer au moindre coût*, Dunod, 112 pages, pp 45-48.

POLYCOPIES DE COURS

KOUADIO K. E., *Cours de généralités et bases techniques*, IIA DESSA 22^{ème} promotion.

SANGARE L., *Cours de réassurance*, IIA DESSA 22^{ème} promotion.

ARTICLES

(2006) « Assurance, réassurance : une autre contribution au développement », Institut Thomas More.

ASSOUAN A. (2014), « Réassurance : mécanisme et apport en zone CIMA », *Le courrier actuariel*.

DOUMBOUYA S. et NANA F. (2009), « Négociations Commerciales et l'Assurances. ».

K. KOUADIO S. (2014), « Situation de la réassurance en zone CIMA », *Le courrier actuariel*.

KOUROUMA A., (1995) « Le soleil des Assurances », *Politique africaine*.

<http://www.politique-africaine.com/numeros/pdf/031102.pdf>

NDUNA A. J. (2013), « Les Défis de l'industrie de la réassurance en Afrique ».

OUEDRAOGO A. (2008), « Faiblesses actuelles des compagnies d'assurances et moyens susceptibles d'être mobilisés pour leur consolidation pérenne ».

http://fanaf.org/article_ressources/file/AG_2008_interventions_Faiblesses-actuelles-des-compagnies-assurances-zone-CIMA-par-Adolphe-OUEDRAOGO.pdf

VARENNE F. (2009), « *La gestion des actifs chez un réassureur en cinq questions* », *Risques*, n° 80.

YEATMAN J. (2007), « *L'assurance en Afrique : une émergence difficile* », *Risques*, n° 71. http://revue-risques.fr/revue/risques/html/Risques_71_0015.html

ZIGUELE M. (2008), « *Comment renforcer les compagnies africaines de la zone CIMA* », *Analyse sectorielle*.

[http://www.ressources-](http://www.ressources-actuarielles.net/EXT/ISFA/blogAK.nsf/dx/Ziguele_2008a.pdf/$file/Ziguele_2008a.pdf)

[actuarielles.net/EXT/ISFA/blogAK.nsf/dx/Ziguele_2008a.pdf/\\$file/Ziguele_2008a.pdf](http://www.ressources-actuarielles.net/EXT/ISFA/blogAK.nsf/dx/Ziguele_2008a.pdf/$file/Ziguele_2008a.pdf)

PRESENTATIONS ET SEMINAIRES

BA C. (2016), « *Problématique de l'Assurance des Grands Risques en Afrique* ». http://fanaf.org/article_ressources/file/CHEIKH%20BA.pdf

BAYALA A., « *Ethique et assurance* ».

KONE M. G K. (2016), « *Enjeux futurs du marché de l'assurance dans la zone FANAF* ». http://fanaf.org/article_ressources/file/Intervention_KONE-Mamadou.pdf

LOWE R. et JACQUOT A. (2011), « *Afrique : quelle gestion des risques pour ce continent ?* ». http://www.amrae.fr/sites/default/files/2011_02_03_A13_Afrique_AMRAE_C_2.pdf

MOUYAME D. (2013), « *Audit de portefeuille d'une compagnie d'assurance non vie* ».

THEROND P. (2005), « *Contrôle de la solvabilité des compagnies d'assurance : évolutions récentes* ».

NGBWA J.C. BRIAND E.C. et DUBOIS O. (2008), « *Code CIMA, risk management et coopération internationale*, dans Les Rencontres AMRAE 16^{ème} Conférence annuelle ».

http://amrae.fr/sites/default/files/2008_01_Code_CIMA_Afrique_risk_management_et_cooperation_internationale_C_6.pdf

WEBOGRAPHIE

<http://www.atlas-mag.net>

<http://www.cima-afrique.net>

<http://www.fanaf.org>

<http://www.financialafrik.com>

<http://www.politique-africaine.com>

<http://www.scg-reass.com>

ANNEXES

Annexe 1 - Circulaire portant obligation aux sociétés d'assurance de transmettre un dossier annuel relatif au programme de réassurance

COMMISSION REGIONALE DE
CONTROLE DES ASSURANCES

CIRCULAIRE N° E-00001/CIMA/CRCA/PDT/2012

Portant obligation aux sociétés d'assurance de transmettre un dossier annuel relatif
au programme de réassurance

En application des dispositions du Règlement N°005/CIMA/PCMA/CE/SG/2009 du 28 septembre 2009 modifiant et complétant le code des assurances relatif à la politique de réassurance, la Commission Régionale de Contrôle des Assurances réunie en sa 68^{ème} session ordinaire à Malabo (République de Guinée Equatoriale), informe les sociétés d'assurance des pays membres de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA), qu'elles ont l'obligation de transmettre au Secrétariat Général de la CIMA et à la Direction Nationale des Assurances de l'Etat concerné, au plus tard le 31 janvier de chaque année, un dossier de réassurance comprenant :

- 1) le plan de réassurance de l'année en cours ;
- 2) les traités de réassurance dûment signés par l'apériteur et les autres réassureurs intervenant dans le programme de réassurance de la cédante. S'agissant des autres réassureurs participant au traité, le simple accord, dans les conditions définies par l'apériteur, pourra suffire ;
- 3) l'analyse des principaux changements intervenus dans le programme de réassurance.

Cette obligation ne dispense pas les sociétés d'assurance de transmettre le rapport sur la politique de réassurance mentionné à l'article 426 l) du règlement précité.

La Commission rappelle aux sociétés d'assurance que la non exécution des dispositions de cette circulaire est passible des sanctions prévues à l'article 312 du code des assurances.

Fait à Malabo, 27 JUL 2012



Le Président de la CRCA,

Source : CIMA

Annexe 2 – Articles 800,801 et 810 du livre VIII du code CIMA dédié à l'activité de réassurance

LIVRE VIII

REASSURANCES

TITRE I

LES ENTREPRISES DE REASSURANCE

CHAPITRE I

DISPOSITIONS GENERALES

Article 800 : Définition

Au titre du présent livre, on entend par

- a) « Réassurance » : l'activité d'un organisme qui consiste à accepter des risques d'assurance cédés, soit par une entreprise d'assurance, soit par une autre entreprise de réassurance.
- b) « Entreprise de Réassurance » : une entreprise, autre qu'une entreprise d'assurance, qui exerce l'activité de réassurance.
- c) « Succursale » : établissement qui ne bénéficie pas de la personnalité juridique, mais qui dispose d'une certaine autonomie de gestion et de direction par rapport à l'entreprise de réassurance à laquelle elle appartient.
- d) « Autorités compétentes » : les autorités habilitées, en vertu d'une loi ou d'une réglementation, à contrôler les entreprises de réassurance ;
- e) « Bureau de souscription, de représentation ou de liaison » : toute représentation d'une entreprise de réassurance qui souscrit ou qui facilite la souscription des risques pour le compte de celle-ci.
- f) « Entreprise captive de réassurance » : une entreprise de réassurance détenue par une entreprise financière autre qu'une entreprise d'assurances ou de réassurance ou un groupe d'entreprises d'assurances ou de réassurance, ou par une entreprise non financière, et qui a pour objet la fourniture de produits de réassurance couvrant exclusivement les risques de l'entreprise ou des entreprises auxquelles elle appartient ou d'une ou de plusieurs entreprises du groupe dont elle fait partie.

Par extension, on entend également par captive, toute entreprise de réassurance appartenant à un groupe ou à un réseau d'entreprises d'assurance qui réassure uniquement les filiales du groupe ou les membres de ce réseau.

Article 801

Contrôle-Principe et étendue

Sont soumises au contrôle, les entreprises de réassurance dont le siège social se situe sur le territoire d'un Etat membre de la CIMA, les succursales de réassurance, les bureaux de souscription, de représentation ou de liaison exerçant sur le territoire d'un Etat membre de la CIMA.

Les modalités de mise en œuvre du contrôle des entreprises de réassurance multilatérales ou panafricaines auxquelles appartiennent un ou plusieurs Etats membres font l'objet d'un texte complémentaire.

Source : CIMA

Article 810 : Capital social-Garantie financière

1°) Les entreprises soumises au contrôle en application de l'article 801 et dont le siège social se trouve sur le territoire d'un Etat membre doivent avoir un capital social au moins égal à dix milliards (10 000 000 000) de francs CFA, non compris les apports en nature. Chaque actionnaire doit verser avant la constitution définitive, la moitié au moins du montant des actions en numéraire souscrites par lui.

La libération du reliquat doit intervenir dans un délai qui ne peut excéder trois (3) ans à compter de l'immatriculation au registre du commerce et du crédit mobilier, selon les modalités définies par les statuts ou par une décision du conseil d'administration.

2°) Les succursales de réassurance soumises au contrôle en application de l'article 801 et les bureaux de souscription, de représentation ou de liaison d'entreprises de réassurance n'ayant pas leur siège dans l'espace CIMA, doivent, en garantie de leurs opérations dans les Etats membres de la CIMA, justifier d'une garantie financière d'un montant minimum égal à un milliard (1 000 000 000) de francs CFA. Le montant de la garantie financière ne peut être inférieur au dernier montant annuel des primes acceptées sur les risques localisés dans l'espace CIMA.

Cette garantie doit être constituée par un dépôt d'égal montant auprès d'un établissement de crédit habilité dans un Etat membre.

3°) Les entreprises de réassurance appartenant à un groupe ou à un réseau d'entreprises d'assurance qui réassurent uniquement les filiales du groupe ou les membres de ce réseau, les captives de réassurance, les pools de réassurance doivent avoir un capital au moins égal au tiers (1/3) du capital social prévu à l'alinéa 1 du présent article. Lorsqu'elles ne conservent pas de risques, il n'y a pas d'exigence de capital pour ces entités.

Source : CIMA

Annexe 3 - Article 308 du Code Cima portant sur les assurances directes à l'étranger

ARTICLE 1^{ER} : l'article 308 du code des assurances est modifié et complété comme suit :

Article 308: Assurance directe à l'étranger :

Il est interdit de souscrire une assurance directe d'un risque concernant une personne, un bien ou une responsabilité, situé sur le territoire d'un Etat membre auprès d'une entreprise qui ne se serait pas conformée aux prescriptions de l'article 326. Les sociétés et les organismes spécialisés dans la fourniture de services d'assurance aux Etats dont un ou plusieurs Etats membres de la CIMA font partie ne sont pas concernés par les dispositions du présent alinéa. Ces sociétés et organismes spécialisés ne peuvent cependant exercer leurs activités qu'après avoir obtenu l'autorisation du Ministre en charge des assurances de l'Etat membre qui en informe la Commission Régionale de Contrôle des Assurances.

Toute cession en réassurance à l'étranger, portant sur plus de 50% d'un risque concernant une personne, un bien ou une responsabilité, situé sur le territoire d'un Etat membre à l'exception des branches mentionnées aux paragraphes 4, 5, 6, 11 et 12 de l'article 328, est soumise à l'autorisation du Ministre en charge du secteur des assurances.

Nonobstant les dispositions du 2^{ème} alinéa ci-dessus, les risques relevant des branches 1 (Accidents), 2 (Maladie), 3 (Corps de véhicules terrestres autres que ferroviaires), 10 (Responsabilité civiles véhicules terrestres automoteurs), 7 (Marchandises transportées), 20 (Vie, Décès), 21 (Assurances liées à des fonds d'investissement) 22 (Opérations Tontinières), 23 (Capitalisation) de l'article 328 ne peuvent en aucun cas être cédés en réassurance à l'étranger. ↗

Par cession en réassurance à l'étranger, on entend toute cession en réassurance à une société d'assurances ou de réassurance qui n'a pas son siège social dans un Etat membre de la CIMA ou qui n'exerce pas à partir d'une succursale, d'un bureau de souscription, de représentation ou de liaison régulièrement établi sur le territoire d'un Etat membre .

Toute violation des dispositions du présent article expose la société d'assurances, l'intermédiaire et l'assuré, chacun séparément, aux sanctions prévues à l'article 333.3.

ARTICLE 2 : Le présent règlement sera publié au Bulletin Officiel de la Conférence. Il prend effet le premier jour du mois suivant sa date de publication. ↗

Fait à Yaoundé, le 08 avril 2016

Pour le Conseil des ministres,

Source : CIMA

TABLE DES MATIERES

DEDICACES	1
REMERCIEMENTS	2
Liste des sigles et des abréviations	3
Liste des figures	4
Liste des tableaux	5
Liste des graphiques	6
Liste des annexes	8
SOMMAIRE	9
AVANT-PROPOS	10
RÉSUMÉ	11
ABSTRACT	11
INTRODUCTION	12
PARTIE I: L'ACTIVITE DE LA REASSURANCE EN ZONE CIMA	16
CHAPITRE I: LE MARCHE DE L'ASSURANCE EN ZONE CIMA	17
Section 1: Origine et développement de l'assurance en zone CIMA	18
I.Origine de l'assurance	18
1)La période pré- et post-indépendance jusqu'à la fin des années 1970	18
2)La période des mutations des structures : les années 1970-1980	19
3)La période de la CIMA	20
II.Cadre réglementaire de l'assurance	20
1)Organisation de la CIMA	20
2)Objectifs de la CIMA	22
3)Compétences de la CIMA	23
III.Développement de l'assurance	23
1)Etats des lieux	23
2)Causes de la situation actuelle	26
3)Facteurs de développement	28
Section 2 : Statistiques de l'assurance en zone CIMA	30
I.Présentation du marché de l'assurance	30
II.Principaux marchés d'assurance	34

III.Principales compagnies d'assurance	35
CHAPITRE II:LE MARCHE DE LA REASSURANCE EN ZONE CIMA	39
Section 1 : Origine, apport et défis de la réassurance	40
I.Origine et motivations de la réassurance en zone CIMA	40
II.Cadre réglementaire de la réassurance en zone CIMA	41
III.Rôle , apport et défis de la réassurance	43
1)Rôle et planification de la réassurance	43
2)Apport des institutions de réassurance	46
3)Défis de la réassurance africaine	47
Section 2 : Statistiques de la réassurance en zone CIMA	49
I.Evolution de la réassurance	49
II.Principaux marchés de réassurance	50
III.Principales compagnies africaines de réassurance	53
PARTIE II : CAS DE LA SOCIETE COMMERCIALE GABONAISE DE REASSURANCE (SCG-Ré)	58
CHAPITRE I:IMPACTS DE L'ACTIVITE DE LA SCG-Ré SUR LE PLAN NATIONAL ET INTERNATIONAL	59
Section 1 : Impacts sur le marché local	60
I.Apport de solutions de réassurance	61
II.Investisseur institutionnel	64
III.Présentation du traité de cession légale et du marché gabonais	66
1)Présentation du traité de cession légale	66
2)Présentation du marché Gabonais	67
Section 2 : Impacts sur le marché international	73
I.Apport de capacité supplémentaire de souscription	73
II.Participation aux traités de réassurance	76
III.Opérations de marketing	78
CHAPITRE II:FACTEURS D'OPTIMISATION DU REASSUREUR SCG-Ré	81
Section 1 : Leviers financiers d'optimisation	82
I.Mesure du niveau de fonds propres suffisants	82
1)Méthode liée au chiffre d'affaire prévisionnels	82
2)Méthode liée au capital social	83
3)Méthode liée au coefficient de sécurité	84

II.Mesure du niveau de solvabilité optimal	85
III.Mesure de cohérence de l'investissement	86
Section 2 : Leviers techniques d'optimisation	88
I.Souscription des risques de pointe et des nouveaux risques	88
II.Apport actuariel : outil d'aide à la décision et assistance technique	89
III.Gestion du programme de rétrocession	90
1)Adéquation du profil de portefeuille et programme de rétrocession	90
2)Analyse du programme de rétrocession	91
CONCLUSION	94
BIBLIOGRAPHIE	96
ANNEXES	98
TABLE DES MATIERES	102

