



RAPPORT D'ETUDE ET DE STAGE

POUR L'OBTENTION DU DIPLOME DE MAÎTRISE EN SCIENCES ET TECHNIQUES D'ASSURANCES

Réalisé au sein de



Thème :

**LES ASSURANCES CREDIT, CAUTION
ET LEUR REASSURANCE : Cas de NCA
Re**

Présenté par :

KOUAME KOUAME AQUILAS

Etudiant en 2^{ème} année MST-A

Encadré par :

TAH JEAN JACQUES

Responsable technique à NCARE



RAPPORT D'ETUDE ET DE STAGE

POUR L'OBTENTION DU DIPLOME DE MAÎTRISE EN SCIENCES ET TECHNIQUES D'ASSURANCES

Réalisé au sein de



Thème :

**LES ASSURANCES CREDIT, CAUTION
ET LEUR REASSURANCE : Cas de NCA
Re**

Présenté par :

KOUAME KOUAME AQUILAS

Etudiant en 2^{ème} année MST-A

Encadré par :

TAH JEAN JACQUES

Responsable technique à NCARE

DEDICACES

A

L'Eternel des Armées, mon Soutien, ma Forteresse.

REMERCIEMENTS

J'adresse mes sincères remerciements à **M. Nazaire ABBEY**, Directeur Général de NCA Re qui m'a donné l'opportunité de suivre cette formation riche d'enseignements.

Je remercie également **M. Jean Jacques TAH**, qui a accepté m'encadrer tout au long du stage.

Mes remerciements vont aussi à l'endroit de **M. OUE Pierre**, Spécialiste et Responsable du service Crédit-Cautiion à NCA Re, pour son soutien, ses conseils précieux tout au long de mon stage et sa participation dans l'élaboration de ce travail.

Je remercie toutes les personnes qui m'ont aidé dans la réalisation de ce rapport et étude :

- La Direction Générale, le corps professoral et tout le personnel de l'IIA,
- **M. Dembo DANFAKHA**, Directeur des études à l'Institut International des Assurances de Yaoundé,
- **M. Karim DIARRASSOUBA**, Directeur des Assurances Côte d'Ivoire et ses collaborateurs pour leurs encouragements,
- **M. Eugène KOUADIO**, Directeur Général de La Caisse de Retraite Complémentaire des Agents du Trésor Publique côte d'Ivoire ; Ex Commissaire Contrôleur en Chef à la CIMA.
- **M. Jules COULIBALY**, Directeur de la dette publique et des dons du Trésor Publique, Abidjan,
- **M. Djagana OUATTARA**, Commissaire Contrôleur en Chef à la CIMA,
- **M. Pacôme KOFFI**, Risk Manager à NCA Re,
- **M. Narcisse EHOUSSOU**, Responsable du service sinistre à NCA Re,
- **M. Stéphane KOUADIO**, Cadre Technique à NCA Re,
- **A Abraham KONE**, pour cette expérience riche que nous avons partagée ensemble.

Mes remerciements vont également au personnel de NCA Re et à tous mes amis, frères MST-A et DESS-A des promotions (2016 – 2018), (2014 - 2016) pour leurs disponibilités et remarques pertinentes,

- A toute ma famille : mon père, ma mère, mes frères et sœurs, pour leur soutien sans faille,
- **A Roseline TSOGO** pour son soutien indéfectible.

LISTE DES ABREVIATIONS

ADAB	Autres Dommages Aux Biens
AUS	Acte Uniforme des Sûretés
CIE	Compagnie Ivoirienne d'Electricité
CIMA	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CRCA	Commission Régionale de Contrôle des Assurances
CNPS	Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
EDP	Excédent De Plein
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
IARD	Incendie, accidents et Risques Divers
NCA Re	Nouvelle Compagnie Africaine de Réassurance
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des affaires
PMD	Prime Minimum de Dépôt
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	Petites et Moyennes Industries
PREC	Provision pour Risques En Cours
PSAP	Provision pour Sinistres A Payer
QP	Quote-Part
SA	Société Anonyme
SARCA	Société d'Assurance, de Réassurance et de Courtage en Assurance
SMP	Sinistre Maximum Possible
SODECI	Société de Distribution de l'Eau de Côte d'Ivoire
RCCM	Registre de Commerce et de Crédit Mobilier
XL	Traités non proportionnels

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Chiffre d'affaire global et résultat net (en FCFA)	9
Tableau 2 : Proportion affaires facultatives et traité de NCA Re	10
Tableau 3 : Structure du portefeuille de NCA Re	11
Tableau 4 : Données d'un traité EDP	22
Tableau 5 : Données d'un traité QP (60%)	24
Tableau 6 : Tableau de traités de la NCA Re	53
Tableau 7 : Chiffre d'affaire par zone de souscription	58
Tableau 8 : Evolution du chiffre d'affaire de la branche crédit-caution de la NCA Re	59
Tableau 9 : Proportion (en %) des affaires Facultatives et Traités de 2015 à 2017	59
Tableau 10 : Commissions de réassurance	60
Tableau 11 : Sinistralité de la branche crédit-caution	60

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Répartition du capital social de NCA Re	7
Figure 2 : Evolution du chiffre d'affaire et du résultat net	9
Figure 3 : Organigramme NCA Re	13
Figure 4 : Illustration d'un traité EDP	23
Figure 5 : Illustration d'un traité QP (60%)	24
Figure 6 : Mécanisme de fonctionnement des cautions de marché	48

RESUME

Le présent rapport d'étude et de stage intitulé « **Les assurances crédit, caution et leur réassurance : Cas de NCA Re** » comporte deux parties.

La première partie présente la Nouvelle Compagnie Africaine de Réassurance (NCA Re) en traçant son historique, son organisation interne et son fonctionnement puis les formes de réassurance pratiquées. Sur le plan hiérarchique, on distingue une structure de top management composée de la Direction Générale et du conseil d'administration, que, de concert avec la structure de soutien, imprime une dynamique visant à concevoir et à adapter des produits de réassurance aptes à répondre aux besoins des cédantes, de l'assistance technique et des conseils.

La deuxième partie, quant à elle, aborde les généralités sur les assurances crédit et caution dans un premier temps. En effet, cette étape présente les définitions des assurances crédit et caution, les risques couverts, leurs fonctionnements et leurs avantages. Les techniques de souscription et la gestion du risque et du sinistre, dans un deuxième temps et enfin, une évaluation des branches crédit, caution est effectuée à travers une analyse de la sinistralité des branches crédit, caution. L'observation des résultats obtenus nous permet de formuler quelques recommandations pour mieux rentabiliser ce domaine d'assurance peu connue sur le marché de la zone CIMA.

ABSTRACT

This study and internship report entitled "**Credit and surety insurance and their reinsurance: NCA Re Case**" has two parts.

The first part presents NCA Re by tracing its history, its internal organization and its functioning then the forms of reinsurance practiced. From a hierarchical point of view, there is a top management structure made up of the General Management and the Board of Directors, which, together with the support structure, gives impetus to designing and adapting reinsurance products capable of meeting needs of ceding companies, technical assistance and advice.

The second part, in turn, addresses the generality of credit and surety insurance at first. Indeed, this step presents the definitions of credit and surety insurance, the risks covered, their functioning and their advantages. Then, underwriting techniques and risk management and disaster and finally, an evaluation of branches credit, surety was carried out through an analysis of the loss ratio branches credit, deposit. The observation of the results obtained allowed us to make some recommendations to make better use of this little-known insurance domain on the market of the CIMA zone.

SOMMAIRE

DEDICACES	i
REMERCIEMENTS.....	ii
LISTE DES ABREVIATIONS	iii
LISTE DES TABLEAUX	iv
LISTE DES FIGURES	v
RESUME	vi
ABSTRACT.....	vii
SOMMAIRE.....	viii
INTRODUCTION GENERALE	1
<u>PREMIERE PARTIE</u>: PRESENTATION DE L'ENTREPRISE DE REASSURANCE NCA RE	3
<u>CHAPITRE I</u>: PRESENTATION DE LA SOCIETE DE REASSURANCE NCA Re	5
<u>CHAPITRE II</u>: LA REASSURANCE ET SES DIFFERENTES FORMES	20
<u>DEUXIEME PARTIE</u>: LES ASSURANCES CREDIT, CAUTION ET LEUR REASSURANCE : CAS DE NCA RE	33
<u>CHAPITRE I</u>: GENERALITES SUR LES ASSURANCES CREDIT ET CAUTION	36
<u>CHAPITRE II</u>: TECHNIQUES DE SOUSCRIPTION ET GESTION DES BRANCHES CREDIT & CAUTION A NCA Re	49
<u>CHAPITRE III</u>: EVALUATION DES BRANCHES CREDIT ET CAUTION DE NCA Ré	58
CONCLUSION GENERALE.....	62
BIBLIOGRAPHIE.....	63
LISTE DES ANNEXES	65
TABLE DES MATIERES	68

INTRODUCTION GENERALE

La réassurance est un métier spécifique généralement peu connu du grand public. Elle fait partie de l'industrie de l'assurance, terme plus familier qu'il serait de prime à bord intéressant de définir.

Métier d'origine lointaine, l'assurance est, selon le professeur HEMARD: « une opération par laquelle une partie (l'assuré-souscripteur) se fait promettre moyennant une rémunération (la prime) pour lui-même ou pour un tiers en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie (l'assureur) lequel prenant en charge un ensemble de risques qu'il compense conformément aux lois de la statistiques ».

L'objectif principal de l'opération d'assurance est la réparation des dommages. L'assureur vend une garantie dont la mise en jeu est aléatoire. L'opération d'assurance est caractérisée par l'inversion du cycle de production.

Afin de remplir pleinement sa fonction de <<vendeur de sécurité>>, l'assureur a besoin de disposer de grandes capacités financières, mais également de compétences techniques avérées. C'est à ce niveau qu'intervient la réassurance, une technique de répartition verticale du risque qui peut être définie, comme l'assurance de l'assureur.

La face la plus connue de l'assurance est celle portant sur la couverture des dommages physiques (matériels), corporels et de responsabilité des agents économiques. Cependant, l'assurance peut apporter des solutions pour la couverture de certains risques financiers de l'entreprise : c'est le domaine des assurances financières. Les produits d'assurances financières sont constitués d'activités quasi-bancaires c'est-à-dire à la limite de l'assurance et de la finance. Ils recouvrent des produits assez diversifiés : les assurances crédit et de caution, les risques politiques, la réassurance financière, les garanties financières sophistiquées, etc.

Le présent rapport portera sur les assurances crédit et caution, branches d'assurance IARD sous les rubriques 14 et 15 (article 328 du code CIMA).

Dans le paysage assurantiel de la zone CIMA, la rubrique 15 qui est la caution connaît un développement marginal dans un marché quasiment détenu par le secteur bancaire : plus de 90% de part de marché. Tandis que le est pratiquement inexistantes sur le marché.

Pour gérer les risques de leur portefeuille, les assureurs ont aussi recours à la réassurance. Cette technique peut-être simplement définie comme l'assurance de l'assureur ou une assurance de second degré. En zone CIMA, la réassurance des risques financiers est portée par les réassureurs régionaux¹, qui sont tous des généralistes ou multi-branches. Les réassureurs mondiaux qui détiennent l'essentiel du marché des risques d'assurances classiques de la zone, observent en effet, une prudence mesurée voire méfiante vis-à-vis de ces risques.

Les assurances financières sont porteuses de risques de crédit, c'est-à-dire de risques que des engagements pris par une partie à une transaction ne soient pas tenus. D'où, l'importance de la rigueur à observer dans la démarche de souscription des risques, car les sinistres résultent ici, contrairement aux assurances classiques, de circonstances moins aléatoires.

De cette préoccupation centrale découle la problématique de cette étude, qui est relative aux assurances crédit et caution et leur réassurance en zone CIMA.

Il s'agira concrètement à travers cette étude, de :

- ✓ Cerner les contours théoriques des assurances crédit et caution définis par le Code CIMA ;
- ✓ Cerner les techniques de souscription et de gestion de ces risques et leur programme de réassurance ;
- ✓ Dresser un état des lieux de la pratique des assurances crédit et caution à NCA Re ;
- ✓ Proposer au sortir des différentes analyses effectuées, des recommandations pour une meilleure souscription et gestion de ces risques.

Notre rapport de stage est structuré en deux grandes parties. Dans la première partie, il sera question de présenter la compagnie de réassurance NCA Re et de décrire son fonctionnement. La seconde partie est réservée à la problématique de la gestion des risques financiers en zone CIMA, en particulier les branches crédit et caution.

¹ AFRICA RE, AVENI RE, CICA RE, CONTINENTAL RE, GLOBUS RE, NCA RE, SCG RE, SEN RE

PREMIERE PARTIE

PRESENTATION DE L'ENTREPRISE DE
REASSURANCE NCA RE

L'intérêt de cette partie qui se veut essentiellement historique et descriptive, est de faire découvrir NCA Re, non seulement à travers sa présentation et son fonctionnement interne de ses organes (chapitre I) mais aussi et surtout les différentes formes de réassurance pratiquées (chapitre II).

CHAPITRE I: PRESENTATION DE LA SOCIETE DE REASSURANCE NCA Re

Dans ce chapitre il sera question de la présentation de NCA Re, structure d'accueil du stage (I) et de son fonctionnement interne (II).

I- PRESENTATION DE LA COMPAGNIE DE REASSURANCE NCA Re

La Nouvelle Compagnie Africaine de Réassurance (NCA Re) est une société privée de Réassurance, créée à Abidjan en république de Côte d'Ivoire le 17 novembre 2012 et enregistrée au registre de commerce et de crédit mobilier (RCCM) sous le numéro 01-ABJ-2013-B-787. Elle est une société anonyme (SA) avec conseil d'administration au capital de sept milliards de FCFA (7.000.000.000 FCFA) dont le siège social se trouve à Abidjan en république de Côte d'Ivoire. Le capital devrait évoluer pour atteindre dix milliards (10.000.000.000 FCFA) d'ici fin 2018.

Le Conseil d'Administration est composé de huit (8) membres représentant six (6) sociétés d'Assurances, une (1) de Réassurance et un (1) Fonds d'investissement.

Le capital social de la NCA Re entièrement libéré se répartit entre sociétés d'assurances, de réassurances et de courtage en assurances, de fonds d'investissements privés et de personnes physiques.

Les actionnaires viennent de la Côte d'Ivoire, du Bénin, du Burkina Faso, du Togo, du Gabon, de Madagascar et du Ghana.

La NCA Re est régie par les différents textes suivants :

- L'Acte Uniforme OHADA relatif au droit des sociétés commerciales et du GIE
- Les dispositions légales et réglementaires en vigueur du livre VIII du Code CIMA, adoptées le 9 avril 2015 à Bamako, Mali, par les ministres en charge de l'assurance dans la zone CIMA et les statuts de la société.

1- Objectif et missions

La Nouvelle Compagnie Africaine de Réassurance (NCA Re) a pour objectif de poursuivre son développement tant au niveau des pays de la CIMA que dans le reste de l'Afrique et du Moyen-Orient.

Pour atteindre cet objectif, elle s'est fixée les missions suivantes :

- Présenter les opérations de réassurance en Afrique, Moyen orient, Asie, Amérique latine,
- Souscrire à des opérations de réassurance, conventionnelles ou facultatives, pour toutes les catégories d'assurances ou pour certaines d'entre elles, aussi bien en Afrique qu'à l'extérieur de l'Afrique ;
- Créer et gérer des pools pour les diverses catégories de risques au sein et dans l'intérêt du marché africain d'assurance et de réassurance;
- Aider à la création et au fonctionnement de sociétés et d'institutions nationales, régionales et sous-régionales d'assurance et de réassurance et fournir une assistance technique aux sociétés et institution africaine d'assurance et de réassurance;
- Favoriser les contacts et la coopération commerciale entre les sociétés et institutions africaines d'assurance et de réassurance ;
- Entreprendre toutes autres opérations, à l'exception de la souscription d'assurances directe et fournir tous autres services, de nature à faire progresser la réalisation de ses objectifs ;

De plus, dans l'exercice de ses fonctions, elle s'efforce de coopérer avec d'autres sociétés ou organisations internationales ayant un but analogue au sien et avec d'autres sociétés ou institutions s'intéressant au développement de l'industrie de l'assurance et de la réassurance en Afrique.

Dans le souci d'une collaboration parfaite et de la satisfaction du partenaire, NCA Ré apporte à ses partenaires :

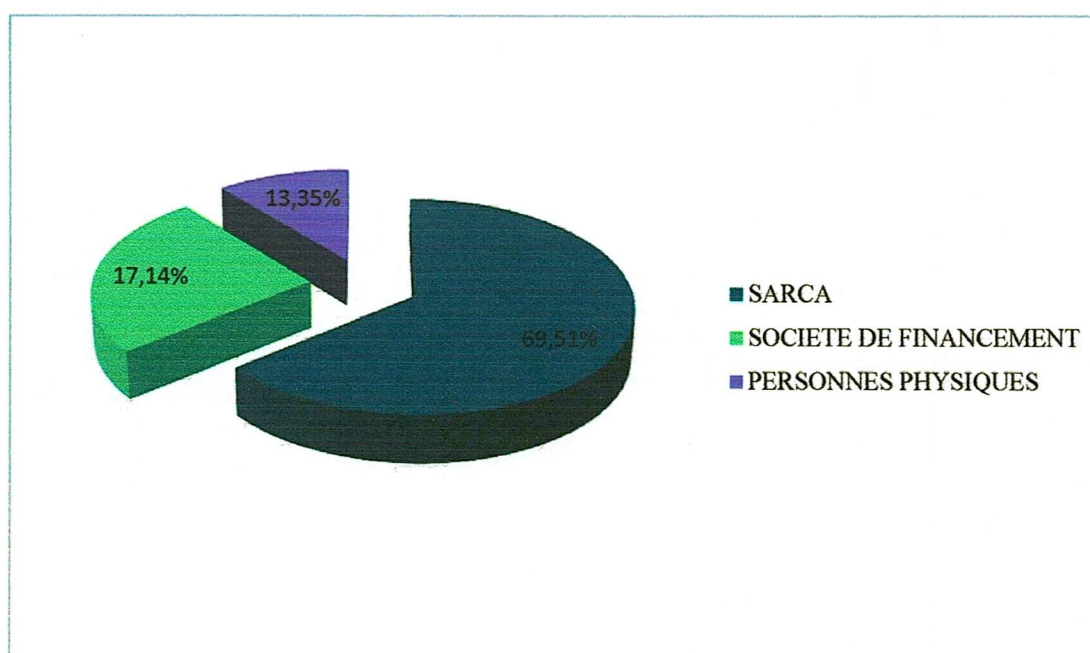
- Assistance technique dans tous les domaines de l'Assurance et de la Réassurance ;
- Organisation de séminaires avec des thèmes pertinents ;
- Rencontres d'échange pour être à leur écoute ;
- Diligence dans le cadre des réponses aux mails de sollicitations ;
- Réactivité dans le cadre du paiement des sinistres ;
- Relation de courtoisie et de fraternité avec tous les partenaires ;
- Professionnalisme et Rigueur.

2- Répartition du capital social de NCA Re

NCA Re est dotée d'un capital social de sept milliards (7.000.000.000) FCFA entièrement libéré, réparti comme suit :

- Société d'assurances, de réassurances et de courtage en assurances : 69,51 % ;
- Sociétés de financement : 17,14 % ;
- Personnes physiques : 13,35 %.

Figure 1 : Répartition du capital social de NCA Re



Source : Marquette de NCA Re

3- Les branches pratiquées

La NCA Re a obtenu en octobre 2017, à l'issu de la 89^{ème} session ordinaire de la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA) à Bamako, Mali, l'agrément pour exercer ses activités de réassurance en vue de se conformer aux dispositions du livre VIII du Code des assurances.

Pour l'exercice de ses activités, la NCA Re offre des capacités dans les branches suivantes :

- Automobile
- Aviation
- Crédit-caution
- Energy
- Incendie & ADAB
- Individuelle accidents
- Responsabilité civile
- Responsabilité civile décennale
- Risques divers
- Risques politiques
- Risques techniques
- Santé
- Terrorisme et sabotage
- Transport
- Vie.

4- Chiffre d'affaire et résultat net de 2013 à 2017

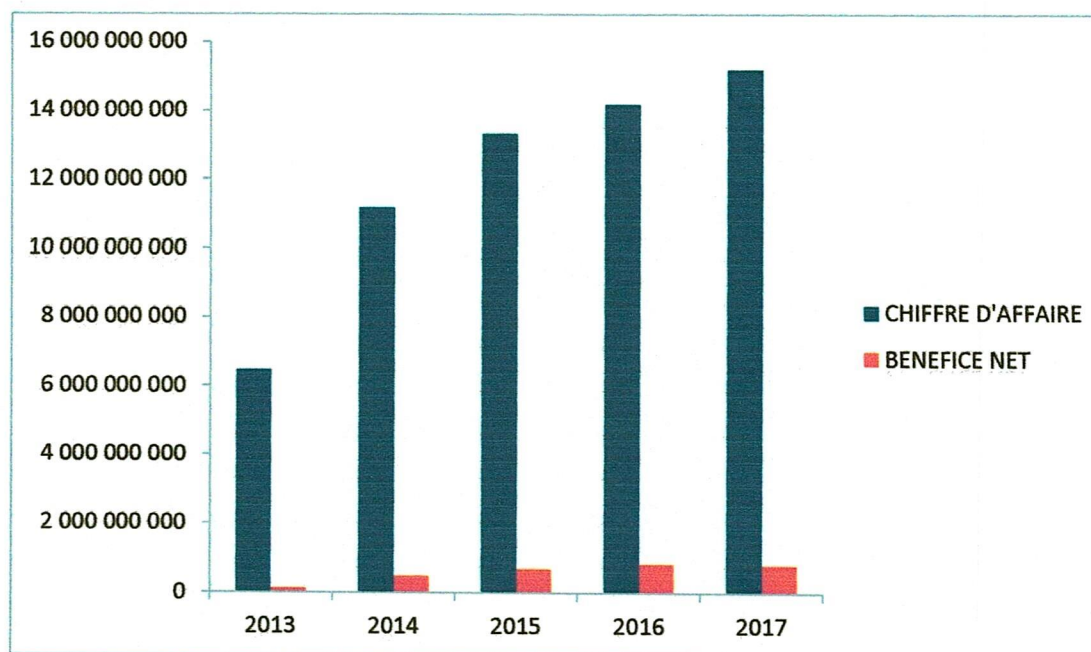
Le chiffre d'affaires de la société provient des affaires Facultatifs et traités de toute l'Afrique, du Moyen Orient, de l'Asie et de l'Amérique latine.

Ci-après, un résumé des indicateurs:

Tableau 1 : Chiffre d'affaire global et résultat net (FCFA)

Année	2013	2014	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires	6459348931	11172576167	13332131116	14189932106	15201972540
Résultat net	136657498	483564329	683035748	843765391	808524363

Source : Direction financière de NCA Re

Figure 2 : Evolution du chiffre d'affaire et du résultat net

L'histogramme montre une évolution croissante du chiffre d'affaire de 2013 à 2017 et du bénéfice net de NCA Re de 2013 à 2016. Pour une jeune compagnie totalisant six années d'existence, cette évolution met en exergue la confiance qu'a ses apporteurs et autres acteurs du domaine de l'assurance et réassurance à son égard.

Tableau 2 : Proportion affaires facultatives et traité de NCA Re

Les parts des affaires facultatives et celles des traités de 2013 à 2017 sont consignées dans le tableau ci-dessous :

	FACULTATIVE	TRAITE
Année	Part %	Part %
2013	95,69	04,31
2014	89,02	10 ,98
2015	75,69	24,31
2016	75,17	24,83
2017	77,61	22,39

Source : Archive de NCA Re

Le tableau de proportion des affaires facultatives et traité montre que le chiffre d'affaire de NCA Re depuis sa création est dominé par la part venant de la réassurance facultative.

Tableau 3 : La structure du portefeuille de NCA Re

	2013	2014	2015	2016	2017
BRANCHE	Part %	Part %	Part %	Part %	Part %
AUTOMOBILE	1,2	1,4	2,2	3,5	4,6
AVIATION	0	0,6	1,4	0,3	0,1
CREDIT-CAUTION	2,6	7,7	2,7	6,7	1,5
ENERGY	0	0	2,2	2,7	0,6
INCENDIE & ADAB	46,6	52	51	45	39
INDIVIDUELLE	0,3	1,2	1,2	1,6	0,4
ACCIDENTS					
RESPONSABILITE CIVILE	5,3	6,1	3,8	3	5,9
RESPONSABILITE CIVILE DECENALE	4,1	4,1	0,7	2,3	2,3
RISQUES DIVERS	8,4	8,5	15,5	12,3	10
RISQUES POLITIQUES	0	0	11	0	0,6
RISQUES TECHNIQUES	21,8	12	1,2	12	14,9
SANTE	0,4	1,4	0	0,7	9,8
TERRORISME ET SABOTAGE	0	0	0	0	0,5
TRANSPORT	8,6	4,6	6,4	8,3	7,3
VIE	0,7	0,4	0,7	1,6	2,5
TOTAL	100	100	100	100	100

Source : Archive de NCA Re

Le tableau montre que le portefeuille de NCA Re, depuis sa création, est dominé par les branches incendie, Risques Techniques et Transport. Les branches aviation, terrorisme et sabotage viennent avec moins de 1% en moyenne. De plus, la réassurance IARD (99%) domine largement la réassurance VIE (1%).

II- Organisation et fonctionnement interne de NCA Re

1) Organigramme

a) Définition

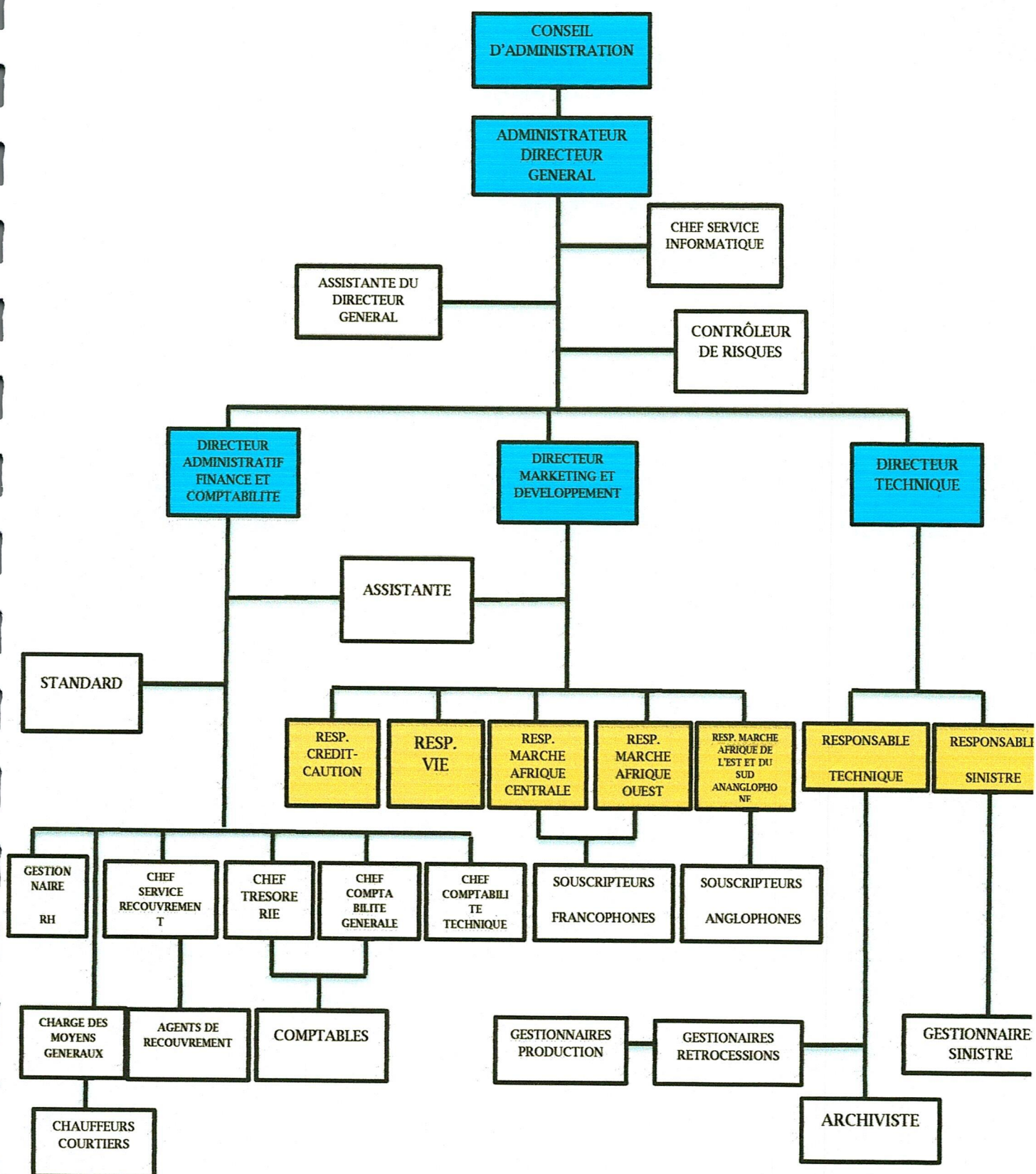
L'organigramme est une représentation schématique des liens fonctionnels, organisationnels et hiérarchiques d'une entreprise. Il sert ainsi à donner une vue d'ensemble de la répartition des postes et fonctions au sein d'une structure. Cette cartographie simplifiée permet de visualiser les différentes relations de commandement ainsi que les rapports de subordination d'où une vision simple et claire des structures complexes.

b) Organigramme de NCA Re

La NCA Re, comme toute entreprise commerciale, a recours à l'organigramme pour organiser efficacement la multiplicité des tâches requises à ses fonctions. L'organigramme est sans conteste un outil de travail garantissant l'efficacité du personnel et permettant la révélation de la culture et de la stratégie de l'entreprise. Un organigramme issu d'une vision commune de l'organisation assure ainsi la multiplicité des compétences.

En fonction du secteur d'activité, l'organigramme peut être établi sous diverses formes (trèfle, château, pyramide) pour un résumé graphique d'une organisation. On observe souvent les différents postes d'une entreprise représentés par des rectangles liés entre eux par des traits. Les traits verticaux indiquent les rapports de commandement et de subordination tandis que les traits horizontaux représentent des rapports d'égalité et de complémentarité. En somme, le but reste de donner en un clin d'œil une vue d'ensemble de l'organisation, laissant apparaître les détenteurs de pouvoirs et les chefs responsables.

Figure 3 : Organigramme NCA Re



2- Fonctionnement interne

2-1) Les organes dirigeants de NCA Re

En application des dispositions de l'acte uniforme d'OHADA relatif au droit des Sociétés Commerciales et du Groupement d'intérêt économique (GIE), les principaux organes de gestion de la compagnie sont :

- Les Assemblées Générales des Actionnaires ;
- Le Conseil d'Administration ;
- La Direction Générale.

a) Les assemblées générales des actionnaires

L'assemblée générale des actionnaires est l'organe suprême de la société. Elle se réunit en session ordinaire, une fois par an, dans les cinq mois qui suivent la clôture de l'exercice social.

Elle est convoquée par le président du Conseil d'Administration et a pour attributions :

- d'examiner les rapports du Conseil d'Administration ;
- d'examiner les rapports des commissaires et de statuer sur les comptes de fin d'exercice ;
- de fixer les dividendes à répartir ainsi que les dates de leur paiement ;
- de déterminer les montants des indemnités de fonctions à allouer aux administrateurs ;
- de nommer les commissaires aux comptes et de fixer leur rémunération ainsi que leur mandat ;
- d'apporter aux statuts, toutes les modifications qu'elle juge nécessaires, sous réserve de leur conformité avec les lois et règlements en vigueur en Côte d'Ivoire, au Code des assurances de la CIMA, à l'acte uniforme de l'OHADA relatif au droit des sociétés commerciales et du GIE et autres textes internationaux ;
- de modifier la répartition des bénéfices et les règles de cessibilité des actions, en conformité avec les dispositions du code CIMA ;
- de décider de nommer et de révoquer les administrateurs ;

- de décider de la dissolution ou de la prolongation de la société, de la diminution ou de l'augmentation du capital social par tous les moyens légaux.

En outre, elle a les pouvoirs les plus étendus et délibère valablement sur toutes questions ne rentrant pas dans les compétences du Conseil d'Administration et de la Direction Générale.

Elle peut se réunir en session extraordinaire, en cas d'urgence, sur proposition du Conseil d'Administration et sur convocation de son Président.

b) Le Conseil d'Administration

Le Conseil d'Administration est dirigé par le Président élu en son sein et est composé actuellement de huit (8) membres dont le Président est **M. Ibrahim KEITA**, Ex Directeur Général Adjoint de Allianz Côte d'Ivoire.

Le conseil d'Administration est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom de la société. Il exerce dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux expressément attribués par l'Assemblée Générale des Actionnaires.

Les pouvoirs essentiels du conseil d'administration sont :

- préciser les objectifs de la société et l'orientation qui doit être donnée à son administration ;
- exercer le contrôle permanent de la gestion assuré par la Direction Générale;
- arrêter les comptes de chaque année qui sont ensuite soumis à l'approbation de l'Assemblée Générale Ordinaire ;
- convoquer les Assemblées Générales, fixer leurs ordres du jour et exécuter leurs décisions ;
- conférer à un ou plusieurs de ses membres ou à un tiers, tous mandats spéciaux pour un ou plusieurs objets déterminés.

c) La Direction Générale

L'existence de la Direction Générale est statutaire et conforme aux dispositions de l'article 415 de l'Acte Uniforme de l'OHADA. Elle est dirigée par un Directeur Général qui est aussi un des membres du Conseil d'Administration, ce qui lui vaut le titre

d'Administrateur Directeur Général. Il est investi des pouvoirs pouvant lui permettre d'accomplir les missions qui lui sont assignées par l'Assemblée Générale Ordinaire ou Le Conseil d'Administration.

A cet effet, il définit les stratégies et les grandes orientations de la société, établit un organigramme, recrute, nomme, sanctionne, récompense le personnel. C'est lui qui autorise les décaissements, coordonne les activités des structures opérationnelles et fonctionnelles, assure la pérennité de l'entreprise.

Depuis la création de la NCA Re, **M. Nazaire ABBEY** a pris les commandes de la compagnie et s'engage personnellement à la mise à disposition des ressources nécessaires pour l'atteinte des objectifs « qualité » dont la mesure se fait trimestriellement lors des revues de Direction. Le Directeur Général implémente avec son équipe une stratégie très audacieuse de conquête de part de marché basée sur un processus ayant pour finalité l'amélioration continue des standards de qualité qui se mesure par :

- la satisfaction et la fidélisation de la clientèle ;
- le respect des engagements contractés ;
- le respect des exigences légales et réglementaires ;
- la mise en place d'un cadre de travail attractif favorisant le développement des compétences du personnel et des rapports humains conviviaux.

2-2) Les services rattachés à la Direction Générale

Au titre des Services rattachés à la Direction Générale et qui constituent ce qu'on appelle la structure de soutien, on distingue :

- le Secrétariat de la Direction Générale ;
- le Service informatique ;
- la Cellule Contrôle Interne.

a) Le Secrétariat de la Direction Générale

L'Assistante du Directeur Général a pour attributions de mettre en application les instructions de ce dernier, d'assurer la gestion de son courrier et de son agenda ainsi que la communication interne dans la société. Elle assure également tous autres travaux confiés par la hiérarchie.

b) Le Service informatique

La cellule informatique est un des piliers essentiels du dispositif organisationnel de la compagnie. Le fonctionnement du système informatique sera bientôt articulé autour de l'application OLAM-RE conçu par NCA Re qui en constituera la colonne vertébrale.

Le service a pour mission et attributions essentielles :

- installations et paramétrage des ordinateurs et logiciels ;
- formation et mise à niveau des utilisateurs ;
- le développement des applications ;
- la sécurité et la maintenance informatique ;
- la veille technologique ;
- la centralisation des données issues de la production ;
- la sortie des différents états comptables pour le bilan.

c) Le service contrôle de risques

Le contrôleur de risques a pour rôle de surveiller le portefeuille de la compagnie.

Le contrôleur a pour missions et attributions essentielles :

- la vérification des traités de réassurance proposés par les cédantes ou courtiers de réassurance ;
- le contrôle quotidien des affaires souscrites afin de passer celles qui dépassent la capacité de souscription affectée à la rétrocession spécifique;
- la vérification du cumul de même affaire apportée par plusieurs cédantes et/ou courtiers de réassurance afin que celui-ci ne dépasse la limite de souscription affectée ;
- la vérification de la territorialité des affaires souscrites ;
- la détermination d'un SMP (Sinistre Maximum Possible) relatif à une affaire souscrite ;
- l'analyse des comptes de réassurance apportés par les cédantes.

2-3) Les Directions Spécialisées

L'organigramme de la compagnie présente trois (3) grandes Directions Spécialisées du fait de la technicité et de la différenciation des tâches qui se déroulent dans chacune d'elle.

a) La Direction Technique

C'est la cheville ouvrière de toutes les opérations techniques de production, de la rétrocession et du sinistre.

On distingue deux principaux services qui sont placés sous l'autorité du Directeur.

Il s'agit :

- **Du service technique :** Il est principalement chargée de la gestion des opérations de production aussi bien en ce qui concerne les affaires traitées et facultatives souscrites en directes que celles provenant des intermédiaires (Courtiers de réassurance) et selon les zones de souscription définies.
- **Du service sinistre :** est chargée du traitement des dossiers sinistrés jusqu'à leur terme.

Elle a pour principales fonctions :

- le traitement des dossiers sinistres et la gestion des recours ;
- la gestion de la sinistralité ainsi que les relations avec l'extérieur ;

b) La Direction Marketing et Développement

La Direction Marketing et Développement définit et met en œuvre la politique commerciale et marketing de l'entreprise en relation avec la Direction Générale.

Les souscripteurs sont sous la tutelle de cette direction.

c) La Direction Administrative, Finance et Comptabilité

La Direction Administrative, Finance et Comptabilité assure :

- la tenue de la comptabilité de la compagnie ;
- la gestion des finances de la compagnie ;
- la gestion des affaires générales ;
- la gestion des Ressources Humaines.

Ses missions sont réparties entre les services suivants :

➤ **Le service comptabilité :**

Assure la comptabilité, la confection des états financiers et statistiques et la gestion de la paie.

➤ **Le service de la trésorerie :**

Dans ce service,

❖ **Les finances** s'occupent de l'émission des titres de paiement, de l'optimisation et la gestion des placements, la surveillance des opérations bancaires, l'optimisation et la gestion des liquidités ;

❖ **La comptabilité générale** s'occupe quant à elles :

- de la saisie des opérations comptables à l'aide des logiciels EBP ;
- du dépôt de tous les chèques et espèces à la banque ;
- de l'approvisionnement de la caisse ;
- de préparer les bons de commandes ;
- de la gestion des relations extérieures (assurances, factures, etc.)

➤ **Le service administratif et ressources humaines**

Assure entre autres fonctions :

- la gestion des recrutements, des dossiers du personnel, de l'évaluation du personnel, des récompenses, de la discipline, des sanctions, des relations avec le syndicat, du plan de carrière;
- la coordination des activités sociales ;
- la définition et la mise en œuvre d'une politique de formation ;
- la préparation des fiches de missions du personnel ;
- la gestion prospective des Ressources Humaines ;

➤ **Le service recouvrement**

Assure le recouvrement des primes et effets impayés et l'exécution des échéanciers.

CHAPITRE II : LA REASSURANCE ET SES DIFFERENTES FORMES

L'activité principale de NCA Re est la réassurance, qui, par définition est : <<...une opération par laquelle un assureur cède tout ou partie des risques à un réassureur qui en accepte la charge dans les conditions fixées par un contrat>> (cours de réassurance, MST-A 13^{ème} Promotion).

Elle reçoit des affaires directes (traité ou facultatives) et des affaires issues des intermédiaires. Celles-ci proviennent des zones de souscription définies à cet effet : CIMA² et HORS CIMA³.

L'objet de ce chapitre est de décrire les différents types de couverture de réassurance offerte par NCA Re à ses cédantes, dans le cadre de son fonctionnement. Ils sont de deux (2) ordres : la réassurance obligatoire (I) et la réassurance facultative (II).

I. La réassurance obligatoire

La réassurance obligatoire est un contrat de réassurance qui porte sur une branche donnée, dans lequel l'assureur et le réassureur s'obligent mutuellement, selon les termes du contrat (appelé traité), le premier à céder tous les risques de la branche concernée, le second à les accepter.

Afin de comprendre les mécanismes de la réassurance obligatoire, un bref aperçu des différentes formes sera fait dans un premier temps (1), suivi de l'examen de celles pratiquées par NCA Re dans un second temps (2).

² CIMA : Benin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Congo Brazzaville, Côte d'Ivoire, Comores, Gabon, Guinée équatoriale, Mali, Niger, Sénégal, Tchad, Togo.

³ HORS CIMA : Autres pays africains et îles environnantes, Moyen-Orient et l'Asie.

1- Les différentes formes de réassurance obligatoire

On distingue principalement deux formes de réassurance obligatoire qui sont: la réassurance proportionnelle (1-1) et la réassurance non proportionnelle (1-2).

1-1) La réassurance proportionnelle

La réassurance proportionnelle est appelée encore réassurance de capitaux. En effet, l'engagement du réassureur porte sur les capitaux assurés.

Dans un traité de réassurance proportionnelle, l'engagement du réassureur porte sur une proportion du risque assuré. Cette proportion peut être fixe pour tous les risques couverts par le traité (c'est le cas de la réassurance quote-part (a)) ou spécifique à chaque risque, en fonction de l'importance des capitaux (c'est le cas de la réassurance en excédent de plein (b)). Aussi, conviendrait-il dans le cadre de notre travail, d'évoquer les avantages et les inconvénients de la réassurance proportionnelle (c).

a) Le traité quote-part (QP)

Lorsqu'un réassureur offre une couverture de réassurance obligatoire sous forme d'un traité QP, pour une branche donnée, elle s'engage à accepter une proportion fixée à l'avance, des risques du portefeuille concerné, cédés par l'assureur. A travers ce traité, les capitaux assurés, les primes et les sinistres sont répartis entre le réassureur et la cédante selon cette proportion fixée dans le contrat, appelé taux de cession QP.

b) Le traité en excédent de plein (EDP)

Dans un traité EDP, l'assureur définit son plein de rétention qui correspond à un montant maximum qu'il conserve sur chacun des risques du portefeuille cédé. Le réassureur s'engage pour un montant correspondant à un multiple du plein défini dans le traité.

Le fonctionnement de ce traité est le suivant :

- pour les risques dont les capitaux assurés n'excèdent pas le plein de rétention, l'assureur conserve la totalité ;

- pour les risques excédant ce plein, la portion dépassant le plein est cédée au réassureur, dans la limite de son engagement.

c) Avantages et inconvénients de la réassurance proportionnelle

La réassurance proportionnelle présente aussi bien des avantages que des Inconvénients qu'il convient de présenter.

i. Les avantages

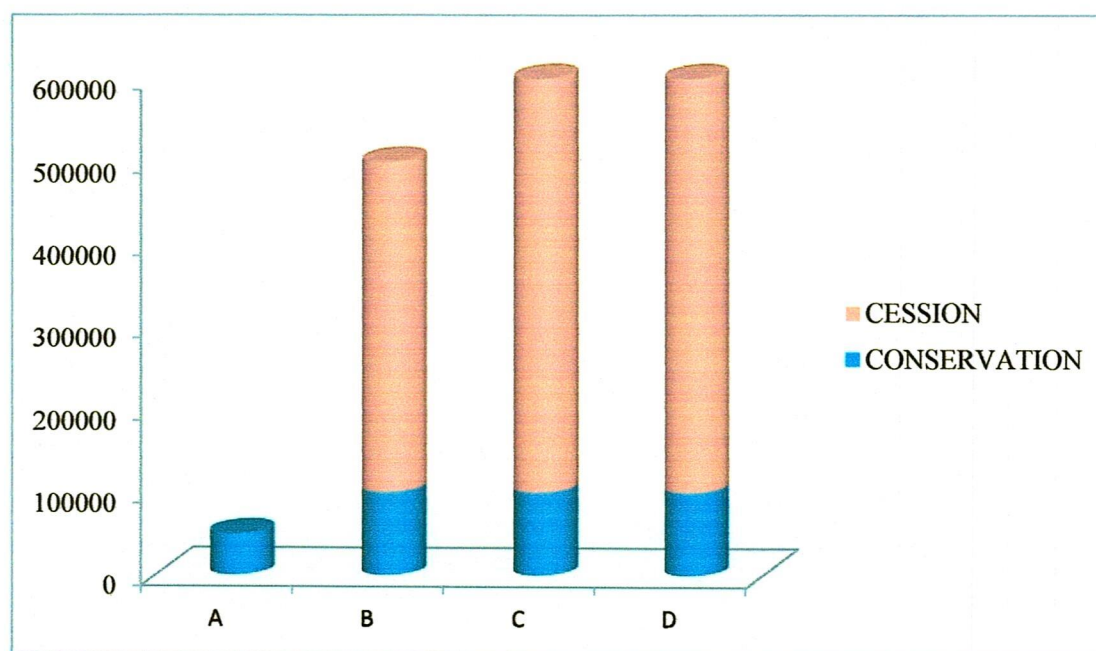
- Pour la réassurance quote-part :
 - la gestion de la QP est simple. En effet le traité QP est conclu en début d'année. De ce fait, les conditions du traité s'appliquent de la même manière à tous les risques d'une branche ;
 - la QP donne un meilleur équilibre du traité au réassureur.
- Pour la réassurance en EDP
 - conservation d'un portefeuille homogène et équilibré pour la cédante ;
 - conservation des primes se rapportant aux risques n'excédant pas le plein de rétention par la cédante.

Tableau 4 : Données d'un traité EDP

EDP	Plein	Traité (5 Pleins)
	100.000	500.000

Risque	Capitaux	Conservation	Cession
A	50.000	50.000	-
B	500.000	100.000	400.000
C	1.000.000	100.000	500.000
D	2.500.000	100.000	500.000

Source : Fait par nous même

Figure 4 : Illustration d'un traité EDP

Ce graphique montre que les risques conservés par la cédante sont homogènes, notamment ceux excédant le plein.

Pour ce qui concerne le réassureur, les risques à sa charge sont également homogènes, notamment pour les risques excédant la capacité du traité.

ii. Les inconvénients

Si la réassurance proportionnelle présente des avantages, elle ne manque pas d'inconvénients.

➤ Pour la réassurance quote-part :

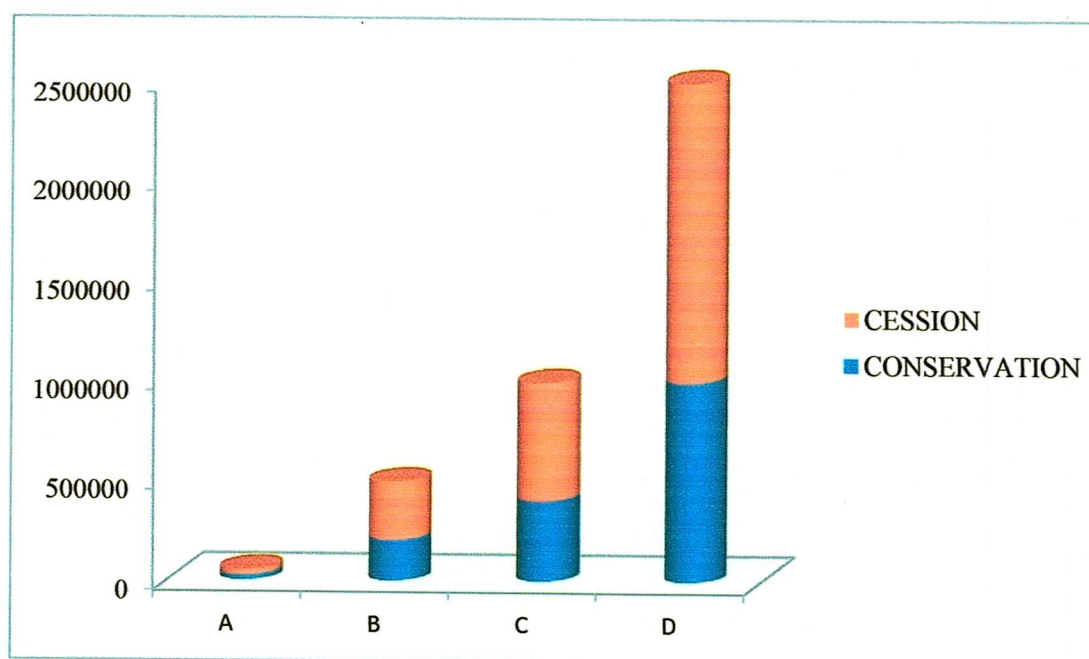
- les commissions de réassurance sont relativement plus élevées ;
- il y a partage de sort entre le réassureur et l'assureur. Le résultat du réassureur peut être affecté en cas de mauvaise gestion de ce dernier dans la branche concernée ;
- les primes cédées sont importantes : les primes se rapportant à tous les risques sont cédées dans la même proportion, quel que soit leur montant ;
- le portefeuille réassuré n'est ni nivelé, ni homogénéisé.

Tableau 5 : Données d'un traité QP (60%)

QP	Cession	Conservation
	60%	40%

Risque	Capitaux	Conservation	Cession
A	50.000	20.000	30.000
B	500.000	200.000	300.000
C	1.000.000	400.000	600.000
D	2.500.000	1.000.000	1.500.000

Source : Fait pas nous même

Figure 5 : Illustration d'un traité QP (60%)

Cette illustration montre le comportement d'un portefeuille protégé par un traité QP à 60%. Les histogrammes en bleu représentent le portefeuille conservé par la cédante et ceux en orange, le portefeuille cédé. L'observation de ce graphique met en évidence la subsistance des pointes au niveau de la conservation. Cet état de fait est le même pour le portefeuille cédé. Les risques restent toujours disparates.

- Pour la réassurance en excédent de plein :
 - la gestion est complexe car elle se fait risque par risque, notamment la répartition des capitaux et des primes originales ;
 - la cédante peut se retrouver à découvert en cas de cumul de sinistres touchant une grande partie des risques n'atteignant pas le plein de conservation.

La réassurance proportionnelle est adaptée pour les risques dont les engagements sont exprimés en montant. Il en résulte qu'elle n'est pas appropriée pour les risques dont les engagements ne portent pas sur des capitaux définis à l'avance comme par exemple les risques de responsabilité civile. Une autre forme de réassurance appelée réassurance non proportionnelle est alors indiquée pour leur couverture.

1-2) La réassurance non proportionnelle

La réassurance non proportionnelle est encore appelée réassurance de sinistres. Par opposition à la réassurance de capitaux, dans cette forme de réassurance, l'engagement du réassureur est basé sur les sinistres de l'assureur.

L'engagement du réassureur porte ainsi, soit sur :

- une partie du sinistre original pour le cas de la réassurance en excédent de sinistre ou excess of loss (a) ;
- un dépassement de sinistralité pour le cas de la réassurance en excédent de pertes ou stop loss (b).

a) La réassurance excess of loss (XL)

A travers ce type de réassurance, le réassureur s'engage à prendre sur chaque sinistre entrant dans le cadre du traité, la part dépassant un montant fixé à l'avance appelé priorité. Il s'agit du montant du sinistre restant à la charge de l'assureur. Il est comparable à la franchise dans une police d'assurance directe⁴.

L'engagement du réassureur dans la part excédant la priorité est défini dans le contrat et limité à un montant appelé portée.

⁴ Lamy assurance : édition 201, page 24920

b) La réassurance stop loss (SL)

Le traité SL est semblable au traité XL. La différence fondamentale est que la priorité et la portée du traité SL sont exprimées en pourcentage, en fonction du rapport "sinistres à primes" (S/P), contrairement au traité XL où elles sont exprimées en montant. La garantie joue lorsque la sinistralité dépasse un pourcentage fixé dans le traité, constituant la priorité.

L'engagement du réassureur dans ce cas est limité à la portée, représentée par un pourcentage du S/P.

Certains traités non proportionnels prévoient des tranches qui se superposent, de sorte que lorsque la portée d'une tranche est épuisée, la garantie de la tranche supérieure entre en jeu.

Après une revue des différentes formes de traités obligatoires, nous nous proposons d'examiner celles pratiquées par la NCA Re.

2- Les formes de réassurance obligatoire pratiquées par NCA Re

Les différentes formes de réassurance obligatoire décrites au (1) sont pratiquées par NCA Re, en fonction des branches auxquelles elles conviennent. Elles concernent donc la réassurance non proportionnelle (a) et celle proportionnelle (b).

a) La réassurance non proportionnelle pratiquée par NCA Re

Au niveau de la NCA Re, la couverture XL est offerte pour les branches suivantes :

- Automobile - responsabilité civile-individuelle accidents (Auto-RC-IA) ;
- Crédit-caution ;
- Energy ;
- Incendie, risques annexes et ADAB ;
- Risques divers ;
- Risques politiques ;
- Risques techniques ;

- Santé ;
- Transport (corps, facultés) ;
- Vie.

Le traité XL est composé des conditions générales, des conditions particulières et des exclusions. Les conditions générales reprennent théoriquement les éléments présentés dans le premier paragraphe de la présente section. Elles sont pratiquement identiques pour toutes les cédantes ou apporteurs d'affaires.

Pour les conditions particulières les éléments suivants y figurent :

- nom de la cédante ;
- la part confiée à NCA Re;
- la priorité ;
- la portée ;
- l'assiette de prime ;
- le taux de prime ;
- la prime minimum de dépôt (PMD) et les modalités de paiement de celle-ci ;
- le seuil de l'avis de sinistre ;
- le seuil de l'appel de sinistre au comptant ;
- la constitution et la libération des provisions de sinistres ;
- les modalités de rémunération des dépôts de provisions ;
- le mode de comptabilisation ;
- la juridiction compétente ;
- la signature des deux parties.

Dans les traités non proportionnels de NCA Re, on retrouve des traités par risques et des traités par évènement.

b) La réassurance proportionnelle pratiquée par NCA Re

Les traités proportionnels de NCA Re sont des traités EDP et QP sur souscription. Les principales informations importantes que nous avons extraites d'un traité :

- **EDP** avec une de ses cédantes ou apporteurs sont: le plein de rétention, le plein de cession et le plein de souscription.

On appelle plein de rétention l'engagement maximal qu'un assureur peut prendre, soit sur un risque, soit sur un événement. Illustrons nos propos par un exemple de traités EDP au sein de NCA Re, protégeant les branches de ses cédantes.

- Crédit :
 - plein de rétention: 20 millions FCFA;
 - plein de cession : 480 millions FCFA;
 - plein de souscription : 500 millions F CFA.

- Caution afférente à la construction :
 - plein de rétention : 20 millions F CFA ;
 - plein de cession : 480 millions F CFA ;
 - plein de souscription : 500 millions F CFA.

- QP avec une de ses cédantes sont : le taux de cession, taux de commission, la participation bénéficiaire et la part du réassureur (QP sur rétention ou Co réassurance).

II. La réassurance facultative

Après avoir défini la réassurance facultative dans un premier temps (1) la description de la souscription d'une affaire facultative par NCA Re sera faite dans un deuxième temps (2).

1. Définition

La réassurance facultative est un mode de réassurance qui permet à la cédante de protéger les risques de son portefeuille exclus des traités obligatoires ou pour lesquels les couvertures offertes par ces traités sont insuffisantes.

A travers la facultative, la cédante est libre de céder les affaires qu'elle juge nécessaires. Le réassureur de son côté, n'a aucune obligation de les accepter.

Les cessions sont faites au cas par cas et avec l'accord de volonté des deux parties, après négociation.

2. Souscription d'une affaire facultative par NCA Re

La souscription d'une affaire facultative au sein de NCA Re suit les étapes décrites ci-après :

a) Proposition de couverture facultative adressée à NCA Re

Le point de départ formel pour la conclusion d'une affaire facultative est la proposition adressée par la cédante à NCA Re. Cette proposition se fait par courrier électronique, en raison de la célérité de ce canal de transmission.

La proposition est accompagnée souvent d'une part, d'éléments relatifs à l'affaire. Il s'agit :

- de la police ;
- du rapport d'expertise s'il y a lieu ;
- de la sinistralité du risque.

D'autre part, la cédante précise le taux de commission (exprimé en pourcentage) qu'elle souhaiterait bénéficier dans l'affaire. Cette commission représente la participation de NCA Re dans les frais exposés par la cédante, pour l'acquisition de l'affaire.

b) Accusé de réception et traitement de la proposition par NCA Re

Le courrier transmis par la cédante est reçu par NCA Re en vue de son traitement. Le traitement de la demande consiste en l'analyse du risque tant sur sa nature (i) que sur la capacité de NCA Re à l'absorber (ii).

i. La nature du risque

L'analyse de la nature du risque consiste à vérifier si celui-ci entre dans la politique de souscription de NCA Re.

Il s'agit de s'assurer que le risque n'est pas exclu dans les traités de rétrocessions de NCA Re. En effet, certains risques tels que ceux ayant trait aux risques de guerre sont exclus des traités de réassurance de NCA Re.

Lorsque la demande de garantie porte sur ces risques, NCA Re ne peut pas donner une suite favorable.

L'analyse du risque a pour but également de vérifier s'il s'agit d'une bonne affaire, c'est-à-dire s'assurer que le risque présente un aléa normal.

ii. La capacité d'absorption du risque par NCA Re

Tout comme l'assureur direct, le réassureur a une capacité de souscription. Ce plein de souscription du réassureur représente le montant maximum que celui-ci peut conserver sur un risque, compte tenu de son propre plein de rétention et des possibilités que lui offrent les rétrocessionnaires.

Au sein de NCA Re, ce plein de souscription varie en fonction des branches et de l'activité de la cédante. A titre d'exemple, pour la branche « Risques techniques », sa capacité de souscription est de 4,5 milliards de Francs CFA.

Selon l'activité :

- Tous Risques Constructions, Tous Risques Montages, CPE : 100% de 4,5 milliards FCFA ;
- Tous Risques Informatiques seule : 75% de 4,5 milliards FCFA.

Après analyse, une conclusion est tirée sur la recevabilité du risque, afin de donner suite à la requête de la cédante.

c) Réponse de NCA Re sur la proposition

La demande de couverture en réassurance facultative est toujours traitée et une suite est donnée à la cédante. Cette suite peut être favorable ou non en fonction des conclusions tirées de l'analyse du risque.

d) Transmission du bordereau de cession par la cédante

Après réception de l'accord de garantie de la part de NCA Re, la cédante doit faire parvenir à ce dernier un bordereau de cession de l'affaire après avoir confirmé la part souscrite par la NCA Re.

Le bordereau de cession est un document signé des deux parties, qui matérialise la cession facultative. Il doit comporter au moins les éléments suivants:

- le nom de la cédante ;
- le nom du réassureur c'est-à-dire NCA Re;
- l'assuré ;
- le numéro de la police ;
- le numéro de l'avenant s'il y a lieu ;
- la monnaie ;
- les dates d'effet et d'échéance ;
- la nature du risque ;
- les capitaux assurés à 100% ;
- la prime nette à 100% ;
- la part de la cédante sur les capitaux à 100% ;
- la part de la cédante sur les primes à 100% ;
- la part cédée en pourcentage ;
- les capitaux et les primes cédés ;
- le taux de commission ;
- la commission de réassurance ;
- la prime nette à payer ;
- les signatures de la cédante et de NCA Re.

e) Réception et traitement du bordereau de cession transmis

Une fois le bordereau de cession transmis par la cédante, NCA Re procède à la réception, vérification, régularisation puis au traitement dudit bordereau. Le traitement du bordereau de primes consiste à vérifier que les informations et données indiquées sont conformes à ce sur quoi NCA Re a donné son accord pour l'acceptation du risque.

Lorsque des omissions sont constatées, elles sont signalées à la cédante en vue de la reprise du bordereau. Dès que le bordereau est jugé cohérent, NCA Re peut le contresigner.

f) Envoi du bordereau de cession contresigné

Après avoir contresigné le bordereau, une copie est renvoyée à la cédante pour le bon ordre de ses dossiers. Ce document constitue une preuve de la garantie offerte par NCA Re en réassurance facultative.

g) Paiement de la prime nette de commission

Dès que la cédante reçoit le bordereau contresigné, l'affaire est définitivement conclue. Elle procède au règlement de la prime. Il s'agit de la prime nette de commission.

Pour conclure ce chapitre nous notons qu'outre les réassurances obligatoires et facultatives qui viennent d'être passées en revue, il existe une autre forme de réassurance appelée réassurance facultative-obligatoire (FACOB) qui est une combinaison de ces deux premières.

Aussi, conviendrait-il de faire remarquer que NCA Re effectue à son tour, le transfert d'une partie des risques qu'elle a pris en charge, par le biais de la rétrocession.

La description du stage a permis de donner un aperçu sur l'organisation de NCA Re ainsi que le fonctionnement de ses activités.

Cette première partie va servir de repère pour comprendre le processus de fonctionnement des activités de NCA Re et la réalisation de ses résultats. Ce qui va donner les éléments de base nécessaires pour l'étude de la gestion de son portefeuille des risques financiers, objet de la deuxième partie.

DEUXIEME PARTIE

LES ASSURANCES CREDIT, CAUTION ET LEUR REASSURANCE : Cas de NCA Re

Cette deuxième partie de notre travail, se veut informative et analytique. Elle nous permettra de présenter les principaux points sur lesquels repose la gestion de l'assurance-crédit et de la caution. Nous aborderons successivement les généralités sur l'assurance-crédit et celle de la caution (chapitre I), les techniques de souscription et la gestion des sinistres (chapitre II) et l'évaluation des branches crédit et caution à NCA Re (chapitre III).

CHAPITRE I: GENERALITES SUR LES ASSURANCES CREDIT ET CAUTION

La pratique du cautionnement par les assureurs a créé, en France, en son temps un conflit avec les banques. L'arbitrage du conseiller d'Etat Renaudin du 6 octobre 1952 recommanda l'adoption du statut de banque ou d'établissement financier pour réaliser des opérations d'assurance caution. Un accord interprofessionnel conclu le 11 décembre 1952 entre les deux professions réservait au secteur bancaire le marché du cautionnement, sauf en matière douanière.

Devenu « caduc » en raison des exigences de la liberté de prestation de services du droit communautaire, l'accord a été condamné par la loi no 89-1014 du 31 décembre 1989 qui a donné une nouvelle rédaction de l'article L. 351- 4 du Code des assurances Français. Selon ce texte, en effet, « sous la réserve d'en informer préalablement le ministre chargé de l'Economie et des Finances, toute entreprise d'assurances peut couvrir (...) les grands risques. (...) sont regardés comme grands risques : (...) le crédit et la caution lorsque le souscripteur exerce à titre professionnel une activité industrielle, commerciale ou libérale, à condition que le risque se rapporte à cette activité (...) ».

De nouveau, les sociétés d'assurance furent donc autorisées à pratiquer cette activité. Au nom de la libre concurrence, ont été considérées comme libérées les assurances cautions tant directes qu'indirectes et l'assurance-crédit.

A l'opposé des assurances dommages qui garantissent des biens physiques, les assurances crédit et caution sont les seules branches d'assurance qui ont un impact financier direct sur la vie des entreprises à travers, entre autres, la gestion dynamique des postes du bas du bilan (valeurs réalisables, trésorerie). Instruments de contrepartie, les assurances crédit et caution sont les tributaires de l'état de l'environnement macro-économique (croissance ou récession) et des orientations des politiques économiques des Etats. Les assurances crédit et caution sont d'une pratique récente dans la zone CIMA. De ce constat, Il convient de définir et de circonscrire au préalable les notions d'assurance-crédit et Caution, et ce qu'elles recouvrent exactement.

Pour cela, nous nous proposons d'analyser la notion d'assurance-crédit (I) puis celle de la caution (II).

I- L'assurance-crédit

1- Définition

L'article 328 du code CIMA énumère, au titre de l'assurance-crédit, les composantes suivantes : insolvabilité générale, crédit à l'exportation, vente à tempérament, crédit hypothécaire, crédit agricole.

Face aux insuffisances de la loi, nous aurons recours à d'autres sources pour la formulation de définitions claires et pratiques.

Le Professeur J.BASTIN définit l'assurance-crédit comme « un système d'assurance qui contre rémunération permet à des créanciers d'être couverts contre le non-paiement de créances dues par des personnes préalablement identifiées et en état de défaillance de paiement »⁵. Ainsi, l'assurance-crédit est un contrat passé entre le créancier (assuré) et un assureur aux termes duquel l'assureur s'engage, moyennant le paiement de primes, à indemniser le créancier des pertes qu'il peut subir en cas de non recouvrement de son (ses) débiteur(s). En d'autres termes « l'assurance-crédit a pour objet de couvrir l'assuré contre le risque de non recouvrement ou d'insolvabilité du débiteur »⁶.

L'assurance-crédit est une forme très particulière d'assurance qui garantit les entreprises ou les banques contre les défauts de paiement d'emprunteurs survenus pour des motifs :

- soit qui sont propres à ces débiteurs (insolvabilité) ;
- soit relevant de contraintes extérieures (notamment risque politique dans les contrats à l'exportation comportant un crédit client). Ici, l'assurance-crédit est l'une des composantes de l'assurance export⁷.

C'est une opération d'assurance dans laquelle interviennent deux parties : l'assureur et l'assuré.

⁵ Jean Bastin, L'assurance-crédit dans le monde contemporain : Jupiter et Navarre, 1978.

⁶ Lambert-Faivre, Risques et assurances des entreprises : Dalloz, 3^{ème} éd. 199.

⁷ Source : Wikipédia

2- Fonctionnement

a) L'objet du contrat

L'objet du contrat d'assurance-crédit est d'offrir, à une entreprise assurée, une protection contre le défaut d'un client entreprise commerciale uniquement, les cas d'insolvabilité de celui-ci. Cette assurance ne peut être acquise que pour se protéger du risque d'une entité qui peut être juridiquement insolvable autres que les Etats.

b) Les risques couverts

Les risques couverts par une assurance-crédit peuvent être classés en trois catégories : les risques commerciaux, les risques politiques et les risques monétaires.

- Les risques commerciaux regroupent les risques d'insolvabilité du débiteur et de carence de paiement (c'est-à-dire non-paiement sans qu'il n'y ait insolvabilité). Si la carence de paiement est due à une contestation de la créance, de la part du client, l'indemnité n'est pas perçue jusqu'à ce que le problème soit résolu.
- Les risques politiques comprennent les risques d'instabilité ou de conjoncture économique, etc...
- Les risques monétaires quant à eux, font référence au risque de change, c'est-à-dire, le risque que des fluctuations désavantageuses des taux de conversion, dans les transactions en devises, entraînent une dépréciation de la créance.

Bien entendu, l'assurance-crédit ne couvre que les risques et non les situations avérées. Ainsi, si le client était déjà en faillite avant qu'il n'y ait eu l'accord de vente ou encore, si l'instabilité politique était déjà installée, l'entreprise n'aura pas droit à une indemnisation.

3- Les types de polices assurance-crédit

Il existe deux (02) types de police : l'assurance-crédit encours (a) et l'assurance-crédit en excédent (b).

a) L'assurance-crédit encours

L'assurance-crédit par encours permet à un assureur d'examiner l'ensemble du portefeuille de créances de son assuré et de fixer des limites de couverture par débiteur ou nature de débiteur. Dans ce type de contrat, l'assureur offre, en amont de la transaction entre l'assuré et son client des conseils sur la solvabilité du client, et en aval des services de recouvrement. Toute perte liée à un fait générateur assuré (insolvabilité Constatée ou présumée) sera indemnisée dans la limite de l'encours fixe sur le débiteur concerné, déduction faite de la franchise contractuelle.

b) L'assurance-crédit en excédent

L'assurance-crédit en excédent ou « assurance-crédit catastrophe » permet à un assureur, après avoir examiné quelle est la politique de crédit et de recouvrement de son assuré, d'offrir une protection venant en excédent d'une franchise annuelle tous sinistres confondus. En base annuelle, la garantie joue dès lors que ce montant de franchise en cumul de sinistres est atteint et dans la limite de la somme assurée. Dans ce type de contrat, l'assureur n'offre pas de services en amont ou en aval de la transaction entre l'assuré et son client, l'assureur s'étant convaincu de la capacité de l'assuré à gérer ses risques.

4- Quelques produits d'assurance-crédit

i. L'assurance-crédit domestique

L'assurance-crédit domestique couvre la défaillance des bénéficiaires des crédits à la consommation au plan national (court et moyen terme). Cette assurance s'adresse aux particuliers privés et aux fonctionnaires et dont les bénéficiaires peuvent être : les banques commerciales, fournisseurs, concessionnaires, librairies, coopératives d'épargne et de crédit, etc.

ii. L'assurance-crédit campagne

Il s'agit du cautionnement donné aux client de l'établissement de crédit pour le remboursement des prêts , découverts ou crédit qui leur sont consentis en vue de la campagne café/cacao dans le cadre de ses activités bancaires.

Cible : Coopératives agricoles, PME-PMI exportatrices, etc.

Bénéficiaires : Banques commerciales, Banques d'investissements.

iii. L'assurance-crédit à l'exportation

L'assurance-crédit-export protège contre les risques d'interruption du contrat d'exportation et le non-paiement. Les risques qui pèsent sur une opération d'exportation se manifestent à tous les stades de l'opération et peuvent, soit résulter d'incidents pendant l'exécution du contrat, soit être liés au remboursement de la créance.

Cette assurance garantit l'exportateur, suivant les termes du contrat passé avec son débiteur et dans le respect des clauses de la police d'assurance, contre le risque de non recouvrement de sa créance du fait d'un risque politique, monétaire, d'un risque commercial ordinaire ou extraordinaire.

Le montant garanti ne peut excéder 90% du total de la créance assurée.

Les types de couverture varient selon la nature des acheteurs :

La couverture globale: Couvre la totalité du chiffre d'affaires à l'export, à l'exclusion des exportations réalisées à l'aide d'accréditifs irrévocables et confirmés⁸.

La couverture partielle: L'exportateur doit demander la couverture d'au moins 50% de son chiffre d'affaires à l'export.

La couverture "cas par cas": Permet une couverture acheteur par acheteur.

iv. L'affacturage

L'affacturage peut être défini comme une convention à travers laquelle un établissement spécialisé, appelé le factor, achète les créances détenues par une entreprise sur ses clients et en assure lui-même le recouvrement. Le factor doit obligatoirement être un établissement de crédit et seules les créances détenues sur une autre entreprise (B to B) peuvent faire l'objet d'une opération d'affacturage.

Le factor est engagé à l'égard de l'adhérent à régler les factures que celui-ci lui transmet qu'à condition qu'elles aient été approuvées. Les cas de refus d'approbation

⁸ C'est un document prouvant un engagement de paiement. Il permet d'attester de la bonne exécution des obligations du vendeur et de l'acheteur. La banque s'engage, via ce document, à payer le vendeur pour le compte de l'acheteur. L'accréditif irrévocable nécessite l'accord du bénéficiaire et de la banque engagée. Si le bénéficiaire respecte les conditions de l'accréditif, il est pratiquement sûr d'être payé pour sa prestation.

concernent souvent les créances liées à des débiteurs jugés trop risqués. Une fois que le factor a approuvé l'encours transmet pour l'entreprise, elle supporte désormais le risque rattaché à ces créances. Le factor prélève alors diverses commissions pour se rémunérer :

- Une commission due au titre du service d'affacturage, qui correspond au coût du service de gestion et de recouvrement et à la garantie de bonne fin. Cette commission est généralement comprise dans une fourchette allant de 0,5% à 2%.
- Une commission due au titre du financement de l'affacturage. Il s'agit ici de rémunérer par un intérêt le financement octroyé par le factor. Le taux retenu est comparable au taux pratiqué par les banques pour les crédits bancaires⁹.

5. Les avantages de l'assurance-crédit

L'assurance-crédit présente de nombreux avantages pour l'entreprise :

- Le premier d'entre eux est qu'il permet d'assurer le recouvrement d'une part importante de ses créances impayées. Généralement, si l'entreprise se doit de négocier les taux de couverture de ses impayés de sorte à pouvoir obtenir que l'indemnité compensatrice couvre au moins, les charges d'achat et de distribution. A fortiori, l'assurance-crédit est un outil qui permet d'assurer la continuité d'exploitation de l'entreprise.
- Un autre avantage de l'assurance-crédit est qu'il permet à l'entreprise une meilleure gestion de ses risques de crédit, en lui donnant la possibilité de les anticiper.
- Enfin, l'assurance-crédit aide également l'entreprise à atteindre ses objectifs prévisionnels de vente et à équilibrer sa structure financière en préservant l'un des actifs clés qu'est le poste clients sains. Ce qui aidera l'entreprise dans sa sollicitation future de concours et financements auprès des établissements de crédit.

II- L'assurance-caution

1-Définition

Selon Y. Lambert-Faivre, l'assurance-caution « est une modalité d'assurance par laquelle un débiteur ne pouvant fournir une caution à son créancier lui substitue une

⁹ Google\l'affacturage\l'affacturage, outil de financement de l'entreprise

assurance caution en garantie de ses propres engagements »¹⁰ (soit sa propre carence, soit son incapacité définitive à faire face à ses obligations contractuelles).

L'assurance-caution est donc une technique par laquelle un assureur après analyse d'une opération économique et financière s'engage moyennant prime, à indemniser, en cas d'inexécution, de défaillance de paiement, de défaut de l'assuré ou du donneur d'ordre, le bénéficiaire à concurrence du montant restant dû et peut se retourner contre le tiers responsable du sinistre pour se faire payer le montant du débours.

Le Code CIMA, en son article 328, pour la branche caution, ne cite que la caution directe et la caution indirecte. Que recouvrent toutefois les deux modalités de cautions énoncées par le code CIMA : caution directe (a), caution indirecte (b) ?

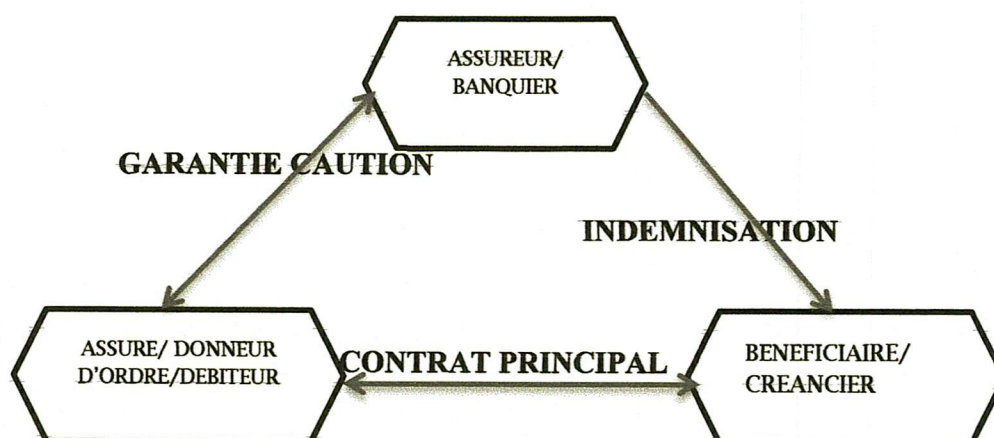
a) Caution directe

i. Définition

La caution directe vise principalement l'institution du cautionnement, sûreté personnelle prévue en France par l'article 2288 (ex art. 2011) et suivants du code civil, et par les articles 3 à 27 de l'Acte Uniforme des Sûretés (AUS) de l'OHADA, mais également dans certaines circonstances, la garantie autonome (instrument né de la pratique du commerce international) prévue par l'AUS en ses articles 28 à 38. Bien qu'émise par les compagnies d'assurances, la caution n'est pas un contrat d'assurance ; elle a la qualification juridique de crédit par signature dans tous les grands systèmes juridiques. D'où l'exercice du recours personnel et subrogatoire de l'assureur après paiement.

¹⁰ Risques et assurances des entreprises, 3e éd., 1991, Dalloz, no677

ii. Mécanisme de la caution directe



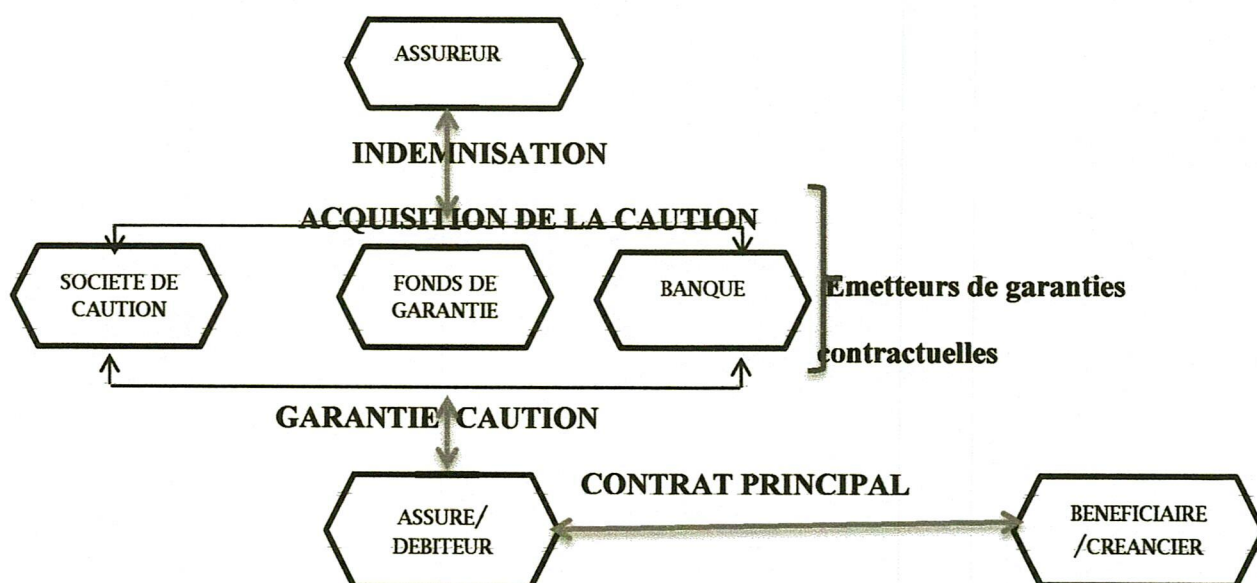
L'assurance caution directe est souscrite par un débiteur pour garantir son créancier contre sa défaillance : c'est une assurance pour compte.

b) Caution indirecte

i. Définition

La caution indirecte par contre est une technique d'assurance permettant à des émetteurs de garanties contractuelles (caution et garantie autonome) d'acquiescer auprès d'une compagnie d'assurance une protection sur les engagements qu'ils ont souscrits eux-mêmes. En d'autres termes, il y a caution indirecte lorsque la compagnie d'assurance assure un donneur de garanties contractuelles (société de caution, fonds de garantie et banque) contre les pertes que ce dernier pourrait subir à l'occasion de la mise en jeu de son engagement. Le risque est constitué par une défaillance de paiement et représente une opération d'assurance proprement dite.

ii. Mécanisme de la caution indirecte



La caution indirecte garantit les cautions contre le risque de devoir payer. Ce mécanisme est né du fait de l'absence des capacités en réassurance en vue de permettre l'entraide entre les sociétés d'assurance-caution.

2- Les risques couverts

Les risques que l'assureur prend en charge résultent de l'incapacité technique et/ou financière du donneur d'ordre à honorer ses engagements. Parmi ces risques on peut citer :

- L'incapacité du débiteur à réaliser ou à livrer le bien ou le service objet du contrat ;
- Le non-respect des délais fixés au contrat ;
- L'incapacité du débiteur à faire face aux obligations de remboursement de l'avance octroyée.

Ces incapacités peuvent résulter de différentes procédures dont on peut citer quelques unes :

- Le redressement judiciaire : lorsque l'assuré est en cessation de paiement et n'arrive pas à honorer ses engagements ;
- La liquidation judiciaire : lorsque le redressement judiciaire est impossible.

3- Les différentes natures de caution

Les cautions peuvent être de deux natures : les cautions légales ou obligatoires (a) et les cautions à dominante économiques et financières (b).

a) Les cautions Légales

Les cautions dites légales sont obligatoires à l'exercice de plusieurs professions. Certains professionnels sont en effet amenés à détenir des fonds, versés par leur clientèle. Très souvent la caution légale garantit le remboursement de ces sommes et constitue de ce fait une protection pour les consommateurs. Leurs constitutions sont exigées et organisées par des dispositions légales et réglementaires.

Nous pouvons citer en exemple, la caution des intermédiaires d'assurance, la caution des agences de transferts de fonds, la caution des transitaires.

b) Les cautions à dominante économiques et financières

Elles visent à garantir le bénéficiaire dans les autres types de cas où l'appréciation du risque de défaillance est probable. Ce sont les situations où un client est garanti d'un compte consenti par celui-ci au démarrage d'un contrat nécessitant d'importantes avances de fonds ainsi que les cautions fournisseurs et de financement.

La caution fournisseur, la caution de financement, la caution de Marché en sont des illustrations.

4- Quelques produits d'assurance caution

a) La caution des intermédiaires d'assurance

Il s'agit du cautionnement délivré en remplacement de la garantie financière exigée des intermédiaires d'assurance en vue de leur agrément en qualité de courtiers ou agents généraux.

b) La caution des agences de transferts de fonds

Elle est la caution donnée aux représentants des agences de transferts de fonds (Western union, Money gram,...) pour le remboursement des engagements financiers ou sommes d'argent que l'assuré serait connu redevable au cours des envois hebdomadaires.

c) La caution d'agrément des commissionnaires de douane ou transitaires

Il s'agit de la caution délivrée en remplacement de la garantie financière exigée des transitaires en vue de leur agrément en douane. Le transitaire est chargé d'accomplir pour le compte du commettant toutes les formalités d'entrée et de sortie des marchandises quant à l'application des règles douanières.

d) La caution de financement

L'assurance caution intervient aux côtés des banques en garantie des concours financiers consentis à leurs clients exerçant une activité commerciale, industrielle, artisanale, libérale et de services. Cette caution couvre aussi les crédits d'investissements dans le cadre des nouveaux projets.

e) La caution fournisseur

Cette caution est donnée au fournisseur de matériels et autres marchandises, pour garantir le remboursement des prêts de fourniture. L'assureur caution intervient pour couvrir le bénéficiaire contre les défaillances de paiement ou l'insolvabilité déclarée de l'acheteur national ou étranger

f) Les cautions de Marché

Les cautions de marché représentent les garanties qui sont demandées par l'Etat ou une entreprise privée avant, pendant ou après l'exécution d'un marché.

Les cautions de marché les plus fréquentes et les plus importantes sont celles relatives à l'exécution de grands travaux d'infrastructure.

Ce sont :

- la caution de soumission,
- La caution avance de démarrage,
- La caution de bonne exécution,
- La caution retenue de garantie.

i. La caution de soumission ou caution provisoire

Dans le cadre d'un appel d'offres pour un marché public ou privé, le maître d'ouvrage, est soucieux de s'assurer que le marché sera mené à son terme. Il impose alors aux entreprises participantes à la consultation de présenter une caution de soumission. Cette dernière est un engagement de payer une somme fixée contractuellement au maître d'ouvrage bénéficiaire de la garantie, en cas de non-exécution par le maître d'œuvre de ses obligations contractuelles. Cette caution garanti le sérieux et la compétitivité de l'entreprise et renforce la pertinence des propositions ou offres.

ii. La caution avance de démarrage ou de restitution d'acompte

Lors du démarrage du chantier, le maître d'œuvre peut demander au maître d'ouvrage de lui consentir une avance sur le montant global du marché pour financer le lancement des travaux. Pour s'assurer du remboursement de l'avance, au cas où les travaux ne seraient pas exécutés, le maître d'ouvrage peut demander en contrepartie à bénéficier d'une caution de restitution d'acompte.

Avec la caution de restitution d'acompte, l'assuré optimise le financement nécessaire au commencement des travaux.

iii. La garantie de bonne exécution ou de bonne foi

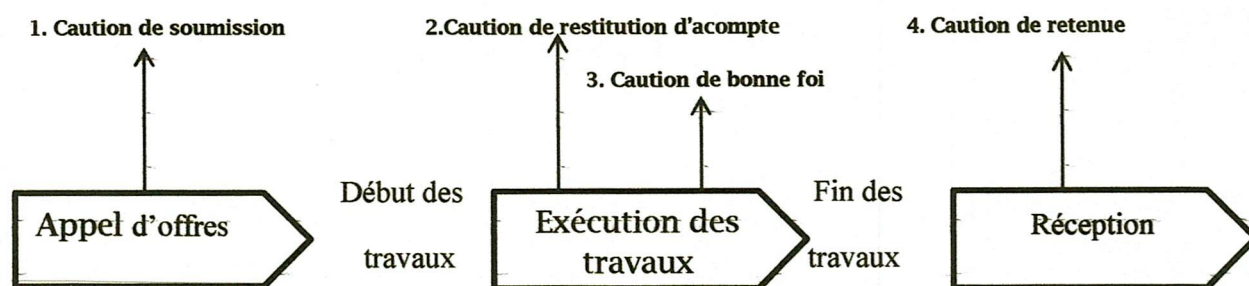
Afin de s'assurer que les travaux seront menés conformément au contrat, le maître d'ouvrage peut exiger du maître d'œuvre une caution de bonne fin. En cas de défaillance du maître d'œuvre, la caution indemnise le maître d'ouvrage dans les conditions contractuelles. Avec la caution de bonne fin, l'assuré garanti la bonne exécution des travaux et sécurise la relation client.

iv. La caution de retenue de garantie

À la réception du marché, pour se prémunir d'éventuelles malfaçons, le maître d'ouvrage applique généralement une retenue de garantie de l'ordre de 5 % du montant des travaux, qui sera restituée au maître d'œuvre à l'issue d'un délai fixé contractuellement. Le maître d'ouvrage peut toutefois payer au maître d'œuvre la totalité du montant du marché à sa livraison, en contrepartie d'une caution de retenue de garantie, qui l'indemniserait en cas de malfaçons.

Avec la caution de retenue de garantie, l'assuré optimise sa trésorerie en percevant l'intégralité du montant du marché dès la livraison des travaux.

Figure 6 : Mécanisme de fonctionnement des cautions de marché¹¹



5- Les avantages de l'assurance caution

L'assurance caution est un engagement pris par un établissement financier qui permet, en cas de défaillance de l'entreprise, de couvrir les partenaires de celle-ci.

L'assurance caution comporte des avantages certains pour les assurés. En effet, elle permet d'optimiser le bas du bilan de l'assuré.

L'assurance caution permet à l'assuré d'augmenter ses prestations envers ses clients. Elle permet aussi de conquérir de nouveaux marchés.

Par ailleurs, l'assurance caution favorise une gestion saine de la trésorerie de l'assuré ce qui lui permet de saisir d'autres opportunités.

¹¹ www.eulerhermes.fr/caution-et-garanties

CHAPITRE II : TECHNIQUES DE SOUSCRIPTION ET GESTION DES BRANCHES CREDIT & CAUTION A NCA Re

La réassurance a constitué un des freins majeurs du développement des branches crédit et caution. La recherche des capacités fut depuis longtemps un véritable épouvantail se dressant sur le devenir des produits.

La réassurance étant le refinancement de l'assurance, elle est consubstantielle à l'assurance à telle enseigne que sans elle, il ne saurait y avoir d'assurance.

La NCA Re, soucieuse de cette situation, met à la disposition des compagnies d'assurances des capacités de souscription en réassurances pour le développement de ces branches, particulièrement en zone CIMA. En tant que société de réassurance, comment procède-t-elle à la gestion de ces branches ?

En vue d'apporter des éléments de réponse à cette question, nous analyserons dans ce chapitre, premièrement, les techniques de souscription (I) de NCA Re et deuxièmement sa gestion du risque et du sinistre (II).

I- Les techniques de souscription

Les assurances crédit et caution dans leurs spécificités ont une procédure rigide qui les diffère des autres branches d'assurance.

La NCA Re pour mieux mener sa politique de souscription assiste ses cédantes dès le début de leur souscription. Elle est donc en amont et en aval de la politique de souscription de ses cédantes.

1- La politique de souscription chez certaines cédantes

La souscription commence par une étude du dossier présenté par le prospect conforme à la liste des documents exigée (juridiques, économiques et financières et le contrat liant le prospect à son partenaire) par l'assureur selon la nature de la garantie demandée et de la fiche de soumission ou le questionnaire de proposition. Cette étude est menée par le chargé d'études en collégialité avec les autres membres du comité d'engagement mis en place à cet effet.

a) L'assurance caution

i. Modalité de souscription

Les éléments d'appréciation du risque :

- La description de l'assuré ou donneur d'ordre ou du prospect.

Il s'agit :

- La raison sociale ou dénomination de la société
- La forme juridique ;
- L'activité de la société ;
- Le registre de commerce ;
- L'actionnariat : description, notoriété et solvabilité des promoteurs.
- Le management : description de l'équipe managériale (compétence, formation, moralité des dirigeants...)
- Le projet :
 - les aspects techniques (procédés techniques et industriels, partenariat technique...)
 - aspects commerciaux (la politique et stratégie marketing, l'analyse quantifiée de l'offre et de la demande...)
 - les impacts attendus (sur l'économie nationale et/ou régionale, sur l'organisation de l'entreprise...)
 - les risques.
- Les études financières : il s'agit du diagnostic ou de l'analyse des états financiers (bilan financier, le compte de résultats, tableau des ressources et des emplois...) sur au moins trois(03) exercices clos et certifiés par un commissaire aux comptes y compris une analyse économique (environnement, concurrence...).
- La vérification technique : il s'agit de vérifier si techniquement, l'entreprise est capable de mener à bien l'opération que l'entreprise de caution va garantir (personnel compétent, matériel nécessaire...)
- La vérification des engagements déjà pris par le prospect : permet à l'assureur de savoir exactement quels sont les autres engagements souscrits qui ont été pris par

des confrères et de tenter d'apprendre si les contre-garanties dont il souhaite bénéficier ne leur ont pas été déjà réservées.

- Les sûretés ou garanties : ce sont des espèces de garanties destinées à assurer le paiement d'une dette à l'échéance malgré l'insolvabilité du débiteur (dépôt espèce, nantissement, délégation d'indemnité de contrat d'assurance vie, hypothèque de 1^{er} rang...).

ii. La tarification

La prime, ou encore la contrepartie du risque, est un élément essentiel de l'assurance. Ainsi pour une bonne tarification, l'assureur doit prendre en compte l'environnement macroéconomique, les données statistiques des sinistres du produit et la réserve suffisante sur le coût du risque.

La prime du risque est donc égale au montant à cautionner affecté d'un coefficient en pourcentage.

Le coût d'assurance est égal à la prime du risque à laquelle s'ajoute le coût de police, éventuellement des coûts supplémentaires peuvent être ajoutés entre autres les frais de dossiers et d'études et la taxe d'assurance.

b) L'assurance-crédit

i. Modalité de souscription

L'assureur pour une meilleure souscription a besoin des informations relatives à :

- L'identification précise de l'entreprise au travers de la raison sociale, de son siège social, de son registre de commerce et du crédit mobilier, son compte contribuable et son numéro d'enregistrement à la CNPS.
- La nature de l'activité à assurer pour permettre à l'assureur de situer l'entreprise dans la branche à laquelle elle appartient et de rattacher les risques de non-paiement devant être pris en charge.

- La composition de la clientèle : pourcentage du chiffre d'affaires du proposant par rapport aux grands pôles de sa clientèle.
- Les détails de paiement : répartition proportionnelle du chiffre d'affaires du proposant en fonction des durées de crédit consenties à sa clientèle.
- La répartition des encours de crédit : permettre à l'assureur d'apprécier la répartition des risques à garantir ;
- La liste nominative des principaux encours : les crédits actuellement consentis par le proposant sur des clients important et de les comparer avec les garanties demandées ;
- L'évolution du chiffre d'affaires sur les trois (3) dernières années et celui prévu pour l'année en cours ou future ;
- Le régime de pertes : quantifier les créances douteuses et les pertes définitives enregistrées par l'entreprise ;
- Les principales pertes nominatives : permettre à l'assureur de reconstituer ce qu'auraient été l'étendue de sa garantie en déclarant nominativement ses créances douteuses ou ses pertes définitives les plus importantes.

ii. La tarification

La tarification en assurance-crédit est fonction des différents éléments d'appréciation figurant dans le questionnaire rempli par l'assuré. Les plus importants sont :

- L'activité de l'assuré ;
- Le chiffre d'affaire assurable de l'assuré ;
- La répartition des clients suivant leur concours de crédit ;
- Le régime de pertes antérieures.

Le taux de prime se situe entre 2,5% et 10% du chiffre d'affaires assurable.

2- Au sein de la NCA Re

La souscription d'une affaire commence soit par la conclusion d'un traité entre réassureur NCA Re et cédante (a), soit par une proposition de la part d'une cédante ou d'un courtier dans le cas d'une souscription en facultative.

a) La réassurance des traités

Il s'agit alors de réassurer une communauté de risques (l'ensemble du portefeuille crédit-caution) plutôt qu'un seul risque.

Dans ce cas, le traité de réassurance se négocie en amont (généralement pour le 1er janvier de chaque année) et présente un caractère obligatoire c'est-à-dire une obligation de céder tous les risques du portefeuille concerné pour l'assureur et une obligation de les accepter pour le réassureur. Le traité est appliqué à toutes les affaires souscrites par la cédante dans ces différentes branches.

La NCA Re dispose pour les branches crédit et caution les traités résumés dans le tableau ci-dessous :

Tableau 6 : Tableau de traités de la NCA Re

Nature de traités	Proportionnels		Non Proportionnels
Type de traités	QP	EDP donnant une capacité de souscription supplémentaire.	XL protégeant la rétention de la cédante après un QP. La priorité varie de 30 à 100 millions de FCFA.

Source : service crédit-caution de NCA Re

b) La réassurance facultative

C'est dans les souscriptions des affaires facultatives qu'une procédure de sélection doit être adoptée et bien suivie puisque les affaires se souscrivent au cas par cas.

La procédure de sélection de la NCA Re est définie au II-2 du chapitre II de la première partie.

Concernant l'assurance-crédit, la NCA Re souscrit le plus souvent les affaires des clients de la COFACE¹² relative à leur rétention. Ceux-ci se trouvent le plus souvent en Afrique.

II- La gestion du risque et du sinistre

1- La gestion du risque

Au plan technique, la politique de souscription de ces deux branches est fondamentale et obéit à des règles de gestion des risques financiers purs qui se résument en trois étapes :

- La première étape est celle de la préparation : ici l'assureur caution identifie la capacité technique du donneur d'ordres à mener à bien l'opération que l'assureur va garantir ;
- La seconde étape est celle des sûretés dont on distingue trois types : intrinsèques, financières et morales ;
- La troisième étape est la surveillance après la souscription sur le plan technique et financier.

La protection des tiers contre les risques de défaillance et d'insolvabilité est une mission délicate à cause de l'aléa moral et de l'asymétrie de l'information. De ce fait, l'assureur doit être en état de veille permanent pour maîtriser le risque à souscrire. Toutefois, à l'instar des autres branches de l'assurance, il n'existe pas de panacée face aux risques de contreparties car le fondement des assurances crédit et caution est la capacité ou l'incapacité de l'assuré ou du donneur d'ordre à exécuter une obligation.

La gestion se fait risque par risque. Les contres-garanties se gèrent pari passu avec le bénéficiaire de l'engagement de l'assureur. En outre, les assurances crédit et caution ne doivent pas être une source d'enrichissement sans cause. C'est la raison pour laquelle l'assureur, qui bénéficie d'un recours subrogatoire après indemnisation du sinistre, est en droit d'exécuter les sûretés qu'il aurait prises auprès du bénéficiaire de la garantie. S'agissant singulièrement de l'assurance Caution, la provision pour risques en cours doit être gérée en capitalisation, c'est-à-dire étalée sur la durée de la caution consentie et n'être

¹² COFACE est le n°3 mondial de l'assurance-crédit (19,6%) après EULER HERMES n°1 mondial (36,4%) et ATRADIUS n°2 avec 25,4% de parts de marché.

libérée à 100% qu'au terme de la caution. Par ailleurs, le risque ne peut être souscrit au prorata temporis car l'engagement de l'assureur reste identique dans certaines cautions jusqu'à l'échéance du contrat.

2- La gestion du sinistre

La gestion du sinistre comprend tout le processus lié à un appel de la garantie par le bénéficiaire. Le sinistre est la réalisation du risque objet de la garantie. Il est constitué dès lors que la défaillance de l'assuré est constatée par le bénéficiaire à titre principal pour l'assurance caution et par l'assuré pour l'assurance-crédit.

a) Procédure de gestion dans le cas de traité

Après notification du sinistre au réassureur NCA Re de la part de l'assureur, le sinistre est indemnisé sur la base de l'encours garanti au jour de la déclaration de sinistre et en fonction de la quotité garantie dans le cadre du traité de réassurance si celui-ci rentre dans le cadre du traité.

b) Procédure de gestion en affaire facultative

La NCA Re pour la gestion des sinistres survenus en affaires facultatives adopte une procédure dont les étapes sont les suivantes :

i. Déclaration par email

Dans la majorité des cas, le sinistre est déclaré par email par l'apporteur (courtier ou cédante).

ii. Vérification de la participation

Le gestionnaire sinistre vérifie que NCA-RE a effectivement une participation sur le risque sinistré (dans la base Production et dans les dossiers physiques le cas échéant...).

iii. Traitement

Il s'agit de créer un identifiant de la police sinistrée selon les étapes suivantes :

- ✓ Copie de la ligne de la police sinistrée dans le fichier Production ;
- ✓ Collage dans la feuille "Polices Fac sinistrées" ;
- ✓ Utilisation de l'identifiant généré pour enregistrer le sinistre dans la feuille "Zone de saisie" ;
- ✓ Accusé réception du mail de déclaration en profitant pour demander les informations complémentaires sur le sinistre et rappeler au client les primes impayées s'il en existe ;
- ✓ Renseignement de toutes les autres informations relatives au sinistre (dates, références, montants...).

iv. Accusé de réception

Accusé réception du mail de déclaration en profitant pour demander les informations complémentaires sur le sinistre et rappeler au client les primes impayées s'il en existe.

v. Ouverture de dossier

Le gestionnaire sinistre enregistre (dans l'ordre de leur réception ou envoi) les correspondances afférentes au sinistre dans un dossier numérique portant le numéro d'enregistrement dudit sinistre.

Procédure d'ouverture d'un dossier physique :

- ✓ Imprime sur feuille autocollante l'étiquette du dossier sinistre générée automatiquement dans Excel au moyen du numéro du sinistre ;
- ✓ Colle l'étiquette imprimée sur une chemise cartonnée ;
- ✓ Imprime les différents documents enregistrés au dossier numérique et les ranger dans la chemise étiquetée contenant 3 sous-chemises rangées dans l'ordre suivant : Correspondances - Pièces techniques – Pièces comptables).

vi. Suivi et mise à jour

Suivi régulier et mise à jour permanente du dossier (numérique et physique) en fonction de toute information nouvelle reçue sur le sinistre.

vii. Paiement

- ✓ Mail de demande de paiement de l'apporteur ;
- ✓ Analyse de la situation financière du bénéficiaire (les comptes de réassurance).
 - Si le bénéficiaire est débiteur alors la NCA Re procède à la compensation (elle est faite exceptionnellement par la NCA Re) ;
 - Dans le cas contraire, ordonnancement du dossier de paiement du sinistre (établir et faire signer la fiche de demande de paiement– établir l'ordre de virement pour transmission à la banque) ; puis transmission au client du swift et de l'ordre de virement portant cachet de la banque (sur la demande exceptionnelle du client) et mise à jour du fichier sinistre.

Ce chapitre nous a permis de savoir comment la NCA Re s'y prend pour la souscription des affaires facultatives et traités des branches crédit et caution.

L'étape suivante nous permettra de faire un état des lieux de ces branches au sein de la NCA Re.

CHAPITRE III : EVALUATION DES BRANCHES CREDIT ET CAUTION DE NCA Re

Il sera question de faire une étude de la situation de la NCA Re relative aux branches crédit et caution sur la période de 2015 à 2017.

Nous utiliserons essentiellement des données du service crédit-caution et du service technique de la NCA Re.

Cette étude sera précédée d'une évaluation des branches crédit et caution (I) suivi de quelques recommandations (II).

I- Evaluation des branches Crédit et Caution

Les branches crédit et caution sont souvent désignées par la branche « crédit-caution ».

1- Répartition du chiffre d'affaires par zone de souscription

Tableau 7 : Chiffre d'affaire par zone de souscription

Zone	CIMA	HORS CIMA
Proportion (%)	35	65

Source : service crédit-caution de NCA Re - Nos calculs

Le tableau ci-dessus montre que la plus part des affaires crédit-caution souscrites par la NCA Re (65%) proviennent de la zone HORS CIMA. Cette situation peut s'expliquer par le fait que les produits crédit-caution sont en état de balbutiements dans la zone.

Cet état peut se justifier par :

- ✓ La méconnaissance du produit par la plus part des acteurs de l'assurance ;
- ✓ La non maîtrise du risque et du fonctionnement des garanties ;

- ✓ L'absence d'une réglementation spécifique applicable aux branches crédit et caution.

2- Evolution du chiffre d'affaires

Tableau 8 : Evolution du chiffre d'affaire de la branche crédit-caution de la NCA Re

Années	2015	2016	2017
Chiffre d'affaire Crédit-caution (FCFA)	357 851 600	952 222 070	234 267 924
Proportion par rapport au chiffre d'affaire global (%)	2,7	6,7	1,5
Evolution	-	166,1%	-75,4%

Source : service technique de NCA Re - Nos calculs

La compagnie a enregistré, sur la période de 2015 à 2017, une hausse du chiffre d'affaires passant de 357 851 600 FCFA à 952 222 070 FCFA soit 166,1% en 2016. Au titre de l'exercice 2017, nous remarquons une baisse considérable de 75,4% du chiffre d'affaires. Cette baisse peut s'expliquer par la diminution du chiffre d'affaires au niveau mondial qui aussi a été occasionnée par des événements politiques aux conséquences incertaines.

Tableau 9 : Proportion (en %) des affaires Facultatives et Traités de 2015 à 2017 par rapport au chiffre d'affaire total de la branche crédit-caution

Années	2015		2016		2017	
Traités (proportionnelle et non proportionnelle)	135 653 088	38%	229 129 086	24%	87 104 699	37%
Facultatives	222 198 512	62%	723 092 984	76%	147 163 225	63%
Totaux	357 851 600	100	952 222 070	100	234 267 924	100

Source : service technique de NCA Re - Nos calculs

Il ressort de ce tableau que dans la branche crédit-caution, les affaires facultatives occupent en moyenne plus de 60%. Ceci rejoint notre commentaire sur la répartition du chiffre d'affaire de la compagnie (partie I chap. I - I-4 précédent).

Cette situation fait croire à première vue que cette répartition est normale et sans ambiguïté mais elle peut se justifier par le fait que la capacité de souscription offerte dans les traités de réassurance est insuffisante à peine 600 000 000 FCFA.

Tableau 10 : Commissions de réassurance

Années	2015		2016		2017	
Nature	Traité	Facultative	Traité	Facultative	Traité	Facultative
Commissions (FCFA)	37 436 501	51 547 300	229 129 086	209 003 707	87 104 699	41 876 699
Commissions (%)	27,6	23,2	33,8	28,9	29,2	28,5

Source : Service technique NCA Re

On observe, sur la période de 2015 à 2017, que les commissions de réassurance octroyées sur les traités (en moyenne 30%) sont légèrement supérieures à celles des affaires facultatives (en moyenne 27%).

3- Sinistralité de la branche Crédit-Caution

Tableau 11 : Sinistralité de la branche crédit-caution

Année	2015	2016	2017
Primes émises	357 851 600	952 222 070	234 267 924
PREC au 31/12	182 979 793	419 123 968	59 774 222
Sinistres payés	3 113 198	4 028 350	10 431 248
PSAP au 31/12	0	0	0
S/P (%)	0,51	0,56	1,76

Source : Service technique de NCA Re - Nos calculs

On observe que la sinistralité de la branche crédit-caution de la compagnie est bonne et largement en deçà des 65% tarifaires. Ce résultat est la conséquence de la politique de souscription de la NCA Re c'est-à-dire la mise en place d'un comité d'engagement pour statuer sur chaque dossier, le principe de décision collégiale et le professionnalisme du son souscripteur qui est l'un des spécialistes de la branche crédit-caution dans l'espace CIMA.

II- Recommandations

Compte tenu de l'importance des assurances crédit et caution dans le développement économique et pour la NCA Re, ces branches doivent être promues. Pour ce faire, la NCA Re peut entreprendre les actions suivantes :

- Organiser des rencontres entre les acteurs du secteur financier : plusieurs concertations entre banques, institution de micro finance, sociétés d'assurances et de réassurances et les petites et moyennes entreprises ;
- Renforcer par des séminaires de formation, les capacités du personnel des sociétés d'assurances et de courtage : l'assurance crédit-caution nécessite un haut degré de connaissance compte tenu de sa spécificité ;
- Augmenter les capacités de réassurance et donc de souscription des assureurs ;
- Contribuer à la mise en place d'une réglementation spécifique qui tient compte de la particularité de cette branche ;
- Veiller à la solvabilité et sur la qualité de service des assureurs crédit-caution.

CONCLUSION GENERALE

L'assurance-crédit a pour objet de couvrir les créances commerciales de l'assuré (fournisseur). Par un suivi permanent des créances commerciales de l'assuré, l'assureur crédit contribue à l'outsourcing de la gestion des débiteurs (gestion de crédit ou crédit management). Ainsi, l'assurance-crédit accroît les exportations et la stabilité économique en absorbant les pertes qui, autrement, seraient à la charge de l'assuré.

Quant à l'assurance caution, elle garantit l'exécution d'une obligation. Il s'agit d'une modalité d'assurance par laquelle un débiteur ne pouvant fournir une caution à son créancier lui substitue une assurance caution en garantie de ses propres engagements.

La branche crédit-caution est donc un levier de développement des économies émergentes soumis à des risques et contraintes et peut constituer un produit d'appel pour les entreprises d'assurances multi-branches.

Il ressort de notre étude que la sinistralité de la branche crédit-caution de la NCA Re est bonne et largement en deçà des 65% tarifaires.

Toutefois, au vu des constats effectués, il paraît important que la NCA Re revoie à la hausse les capacités de souscription des traités EDP et une baisse de la priorité des traités XL à FCFA 20 000 000.

Il est à relever que le portefeuille crédit-caution d'une compagnie d'assurance ou de réassurance est rentable que si en amont une étude de dossier présentée par le prospect est faite de manière rigoureuse et objective et si le principe de prise de décision collégiale est respecté.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES GENERAUX ET SPECIALISES

- ✚ Jean Olivier ANET, la branche caution et sa réassurance : Théorie et pratique, éditions universitaires européennes 2017 ;
- ✚ Jean BASTIN, l'assurance-crédit dans le monde contemporain, 1978, P 660-677 ;
- ✚ LAMBERT-FAIVRE, risques et assurances des entreprises, Dalloz, 3^{ème} Edition 1991, P427-676 ;
- ✚ Jérôme YEATMAN, Manuel international de l'assurance, Economica, Paris, 1998 ;
- ✚ Glallan Pierre OUE, l'assurance-crédit caution en zone CIMA, théorie et pratique, Edilivre, 2018.

ARTICLES

- ✚ EULER HERMES, Caution et garanties ;
- ✚ LAMY Assure, édition 201, P24.

TEXTES LEGISLATIFS ET REGLEMENTAIRES

- ✚ Acte Uniforme OHADA relatif au droit des sociétés Commerciales et du Groupement d'Intérêt Economique : adopté le 17 Avril 1997 et paru au Journal Officiel OHADA N° 2 du 1^{er} octobre 1997 ;
- ✚ Le Code CIMA ;
- ✚ Le manuel de procédure de la NCA Re.

COURS ET SEMINAIRE

- ✚ Serigne DIONGUE, cours de réassurance, MST-A, 13^{ème} promotion ;
- ✚ Séminaire de formation des cadres aux techniques de souscription en assurance caution, ATLANTIQUE ASSURANCES ABIDJAN, 18 et 19 juillet 2018.

SITE INTERNET

- ✚ www.l'affacturage.fr

- ✦ www.eulerhermes.fr
- ✦ www.coface.fr
- ✦ <http://www.assurance-credit-entreprise.fr/descriptif>

MEMOIRES ET RAPPORTS

- ✦ Stéphane KOUADIO, Outil de contrôle et de surveillance du portefeuille d'une compagnie de réassurance en zone CIMA : cas de NCA Re, mémoire IIA 22^{ème} promotion.

LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Documents à fournir pour une demande de caution de financement.....	66
Annexe 2 : Schéma de fonctionnement de l'assurance-crédit.....	66

Annexe1 : Documents à fournir pour une demande de caution de financement

- Une demande de cautionnement ;
- Accord de l'établissement financier ;
- Statut de la société ;
- Registre de commerce et du crédit immobilier ;
- Etude de faisabilité du projet ou Business plan ;
- Etats financiers des 03 derniers exercices avec les rapports du commissaire aux comptes ;
- Une attestation fiscale ;
- Une attestation CNPS ;
- Contrat de bail locatif ;
- Facture CIE/SODECI ;
- Certificat de résidence ;
- Une assurance de responsabilité civile exploitation.

Annexe 2 : Schéma de fonctionnement de l'assurance-crédit

L'assurance-crédit comprend plusieurs services :

- la prévention et la surveillance de vos clients.
- la gestion des contentieux.
- l'indemnisation de vos impayés.

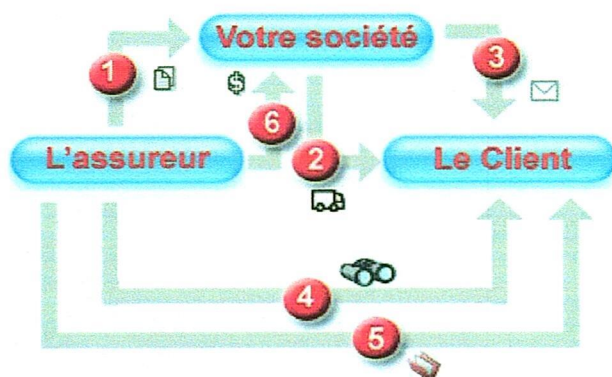
En prévention :

Dès que le contrat d'assurance-crédit est mise en place, l'entreprise obtient une couverture sur ses clients. L'entreprise peut alors livrer ses clients. Suite à la livraison, la société facture le client. Par la suite, l'assureur-crédit surveille en continu l'évolution du client.

En cas de sinistre :

L'assureur-crédit effectue le recouvrement de la créance pour son compte par toutes les voies diplomatiques ou judiciaires. En cas de succès, la société récupère jusqu'à 100% du montant de sa facture auprès de son assureur.

Si la phase de recouvrement n'a pas fonctionné, l'assureur crédit indemnise la société, après un délai de carence entre 3 et 6 mois, jusqu'à 90 % sur la base de la couverture consentie préalablement.



Assurance-crédit **En prévention**

1. couverture du client
2. livraison
3. facturation
4. surveillance régulière

Assurance-crédit **En sinistre**

5. recouvrement
6. indemnisation

TABLE DES MATIERES

DEDICACES	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES ABREVIATIONS	iii
LISTE DES TABLEAUX	iv
LISTE DES FIGURES	v
RESUME	vi
ABSTRACT	vii
SOMMAIRE	viii
INTRODUCTION GENERALE	1
<u>PREMIERE PARTIE</u> <u>PRESENTATION DE L'ENTREPRISE DE REASSURANCE</u>	
<u>NCA RE</u>	3
CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA SOCIETE DE REASSURANCE NCA Re	5
I- Présentation de la compagnie de reassurance nca re	5
1- Objectif et missions	5
2- Répartition du capital social de NCA Re	7
3- Les branches pratiquées	8
4- Chiffre d'affaire et résultat net de 2013 à 2017	8
II- Organisation et fonctionnement interne de NCA Re	12
1- Organigramme	12
2- Fonctionnement interne	14
CHAPITRE II : LA REASSURANCE ET SES DIFFERENTES FORMES	20
I. La réassurance obligatoire	20
1- Les différentes formes de réassurance obligatoire	21
2- Les formes de réassurance obligatoire pratiquées par NCA Re	26
II. La réassurance facultative	28
1. Définition	28
2. Souscription d'une affaire facultative par NCA Re	29
<u>DEUXIEME PARTIE</u> <u>LES ASSURANCES CREDIT, CAUTION ET LEUR</u>	
<u>REASSURANCE : CAS DE NCA RE</u>	33

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LES ASSURANCES CREDIT ET CAUTION.....	36
I- L'assurance-crédit.....	36
1- Définition	36
2 Fonctionnement.....	37
3- Les types de polices assurance-crédit.....	37
4- Quelques produits d'assurance-crédit	38
5. Les avantages de l'assurance-crédit	40
II- L'assurance-caution	40
1- Définition.....	40
2- Les risques couverts	43
3- Les différentes natures de caution	44
4- Quelques produits d'assurance caution	45
5- Les avantages de l'assurance caution.....	48
CHAPITRE II : TECHNIQUES DE SOUSCRIPTION ET GESTION DES BRANCHES CREDIT & CAUTION A _NCA Re.....	49
I- Les techniques de souscription	49
1- La politique de souscription chez certaines cédantes.....	49
2- Au sein de la NCA Re	53
II- La gestion du risque et du sinistre.....	54
1- La gestion du risque	54
2- La gestion du sinistre.....	55
CHAPITRE III : EVALUATION DES BRANCHES CREDIT ET CAUTION DE NCA Re	58
I- Evaluation des branches Crédit et Caution	58
1- Répartition du chiffre d'affaires par zone de souscription	58
2- Evolution du chiffre d'affaires	59
3- Sinistralité de la branche Crédit-Caution	60
II- Recommandations.....	61
CONCLUSION GENERALE	62
BIBLIOGRAPHIE	63
LISTE DES ANNEXES.....	65
TABLE DES MATIERES	68

