

**CONFÉRENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHÉS D'ASSURANCES  
(CIMA)**

*INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (I. I. A.)*

B.P: 1575 – Tél. : (237) 22.20.71.52 – Fax: (237) 22.20.71.51

Yaoundé –Cameroun

Site Web: [http:// www.iiacameroun.com](http://www.iiacameroun.com)

E-mail: [iaa@iiacameroun.com](mailto:iaa@iiacameroun.com)



MEMOIRE DE FIN D'ÉTUDES ET DE STAGE  
En vue de l'obtention du Diplôme d'Etudes  
Supérieures Spécialisées en Assurances (DESS-A)

**THEME :**  
**LA CESSION LEGALE DE LA CICA-RE AU  
PREMIER FRANC, QUELLES IMPLICATIONS  
POUR LES DIFFERENTS ACTEURS DE  
L'ASSURANCE ET DE LA REASSURANCE EN  
ZONE CIMA.**

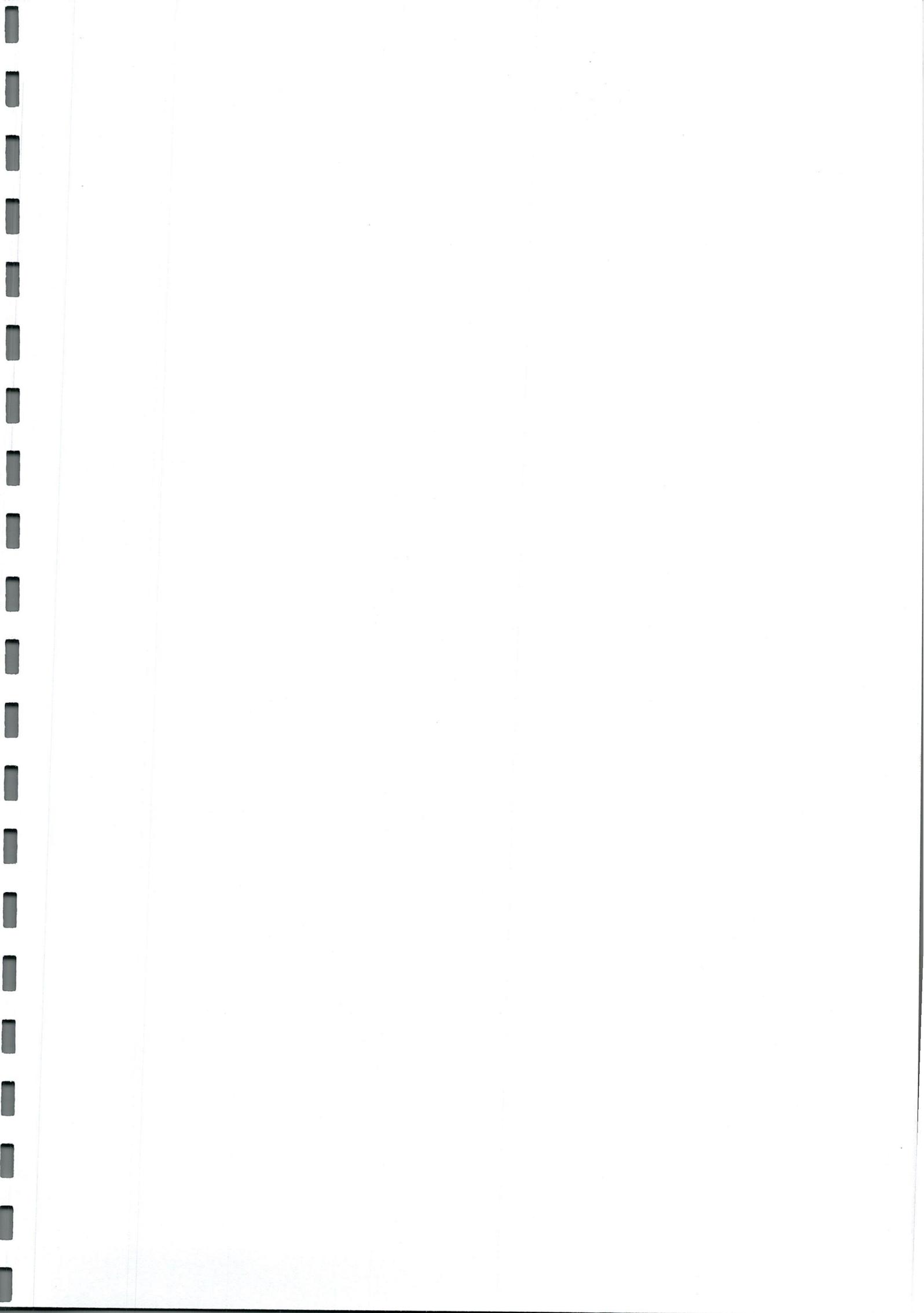
**Présenté par :**

**M. Hubert HADINKO**  
Etudiant en DESS-A, 24<sup>ème</sup> Promotion

**Sous la supervision de :**

**M. Antoine COMPAORE**  
Directeur Général de GLOBUS-RE

**Cycle DESS-A 24<sup>ème</sup> promotion 2018 -2020**



## DÉDICACES

*Je dédie ce mémoire*

*A mes père et mère, que nulle dédicace ne puisse exprimer mes sincères sentiments pour leur patience illimitée, leur encouragement continu, leur aide en témoigne de mon profond amour et respect pour leurs grands sacrifices ;*

*A mon frère et à mes sœurs, pour leur encouragement inlassable et leur soutien indéfectible ;*

*A mes enfants qui sont ma source de motivation et ma raison de me battre ;*

*A cher ami monsieur Yacouba TRAORE, celui-là même qui m'a incité à rentrer dans les assurances et à faire une carrière ;*

*A mon Koro monsieur Arnaud OUEDRAOGO agent Général de SAHAM Charles De Gaulle, pour ses encouragements continus ;*

*A toute personne de bonne volonté !*

## REMERCIEMENTS

*Je voudrais témoigner ma profonde gratitude :*

*A M. Antoine COMPAORE, Directeur Général de GLOBUS-RE, pour sa grande disponibilité, ses conseils, ses orientations et ses pertinentes suggestions et surtout pour m'avoir donné l'opportunité d'effectuer un stage dans sa structure ;*

*A Monsieur Désiré KYELEM, pour sa disponibilité et ses conseils d'ancien Etudiant de l'IIA et surtout pour la relation de confiance qu'il a su créer en nous ;*

*A tout le personnel de la captive GLOBUS-RE pour leur sympathie, leur aide, et l'atmosphère jovial dans laquelle j'ai effectué mon stage,*

*A l'Association Professionnel des Sociétés d'Assurances du Burkina Faso et à la Direction Nationale des Assurances, pour les moyens mis à ma disposition pour ma formation ;*

*A M. Danfakha DEMBO, Directeur des Eudes de l'institut International des Assurances, pour ses conseils à chaque début de matière avec les célèbres phrases : « J'espère que la semaine s'est bien passée » et « Sur ce, je vous souhaite une bonne semaine » ;*

*A M. Mikael SANHOUIDI, adjoint du Directeur des études de l'IIA, pour ses encouragements, ses conseils et la grande fraternité vécue,*

*A tous mes aînés burkinabés de l'Institut regroupés au sein de l'Association des Anciens Etudiants Burkinabè de l'IIA ;*

*A tous mes camarades de la 24<sup>ème</sup> promotion DESS-A et 14<sup>ème</sup> promotion MST-A*

## **LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS**

**AFRICA-RE** : Société Africaine de Réassurance

**CICA** : Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances

**CICA-RE** : Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance

**CIMA** : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance

**CNUCED** : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et Développement

**FANAF** : Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines

**FCFA** : Franc de la Communauté Financière Africaine

**FMI** : Fond Monétaire International

**IARD** : Incendies Accidents et Risques Divers

**PREC** : Provisions pour Risques En Cours

**PSAP** : Provisions pour Sinistres A Payer

**SCG-RE** : Société Commerciale Gabonaise de Réassurance

**SCOR-RE** : The Art & Science Of Risk Reinsurance

**SEN-RE** : Société Sénégalaise de Réassurance

**SWISS-RE** : Swiss Reinsurance Company

**USD** : United States Dollar

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Assurances autres que sur les marchandises dans la balance des paiements des pays en voie de développement, 1961.....	10
Tableau 2 : Tableau des cessions de réassurance sur le marché burkinabé de 2014 à 2018.....	11
Tableau 3 : Evolution du chiffre d'affaires de la CICA-RE de 2014 à 2018.....	23

## LISTE DES FIGURES

Figure N°1 : Mécanisme de fonctionnement de cessions obligatoires dans une compagnie Gabonaise : .....	18
--	----

## RÉSUMÉ

La CICA-RE a été créée en 1981 par 12 Etats des 14 Etats Membres de de la CIMA. Elle avait été créée dans l'objectif de retenir un maximum de prime dans la zone. Ainsi pour lui permettre d'atteindre ses nobles objectifs, chaque Etat signataire de l'accord portant création de la CICA-RE imposait à toutes les compagnies d'assurance qui exerçaient sur son territoire, de céder 15% sur tous leurs traités à la CICA-RE. Quant aux compagnies de droit étranger exerçant sur un des Etats membres, elles avaient l'obligation de céder 5% de leurs primes directes à la CICA-RE à l'exception des primes automobiles.

Suite à la révision de l'accord portant création de la CICA-RE en Octobre 2018, l'article 26 a été modifié et il est stipuler que désormais toutes compagnies implantées dans les pays membres vont céder 5% de leurs primes directes à la CICA-RE à l'exception des primes relatives aux branches maladie et capitalisation à partir du 1<sup>er</sup> Janvier 2020. Les objectifs visés sont entre autres la rétention maximale de primes dans la zone CIMA et la constitution d'une base de données fiable.

Malgré les objectifs visés, la cession légale de la CICA-RE au premier franc rencontre quelques contestions de la part des différents acteurs allant dans le sens de la baisse du taux de cession au premier franc, de la hausse du taux de cession obligatoire sur traites de l'amélioration des conditions de cession ou même l'abandon de cette pratique sur le marché. Pour ce qui est des conditions, les acteurs demandent la hausse du taux de participation bénéficiaire, du taux de commission, de la baisse du taux d'intérêt sur les dépôts. Il y a même la prise en compte de la maladie parmi les affaires à céder au premier franc contre l'exclusion de la branche automobile pour l'équilibre des résultats des sociétés.

Les solutions suivantes sont proposées pour l'intérêt commun de tous les acteurs. Ce sont :

- La création de pools d'assurance et de réassurance communautaire
- La nécessité d'une cession conventionnelle plus active et la recherche de collaboration interafricaine plus intense pour limiter la fuite des capitaux de la zone CIMA.

En somme, une adaptation du taux de cession par branche et/ou par compagnie peut être envisageable du fait de la puissance financière de certaines compagnies qui n'ont pas besoin de cette forme d'assurance en Quote-Part pour leur prospérité. Tout compte fait, pour permettre à la cession légale CICA-RE de produire ses effets, la CICA-RE doit prendre en compte toutes les préoccupations et les suggestions des différents acteurs de l'assurance.

## ABSTRACT

CICA-RE was created in 1981 by 12 states from the 14 member states of CIMA. It was created with the aim of retaining a maximum premium in the area. Thus, in order to achieve its noble objectives, each State, which signed the agreement establishing the CICA-RE, required all insurance companies operating on its territory to give 15% of all their treaties to the CICA-RE. As for foreign companies operating in one of the Member States, they were obliged to give 5% of their direct premiums to the CICA-RE with the exception of car premiums.

Following the revision of the agreement to create CICA-RE in October 2018, Article 26 has been amended and stipulates that from now on all companies located in the member countries will give 5% of their direct premiums to CICA-RE with the exception of premiums for the health and capitalization sectors from<sup>1</sup> January 2020. The objectives include the maximum retention of premiums in the CIMA area and the establishment of a reliable database.

Despite the objectives, the legal transfer of CICA-RE to the first franc met some disputes on the part of the various players in the direction of the reduction of the rate of transfer to the first franc, the increase in the compulsory transfer rate on drafts, the improvement of the conditions of transfer or even the abandonment of this practice on the market. In terms of conditions, the players are calling for an increase in the profit participation rate, the commission rate, the reduction in the interest rate on deposits. There is even the consideration of the disease among the cases to be yielded to the first franc against the exclusion of the automotive industry for the balance of the results of companies.

The following solutions are proposed for the common interest of all stakeholders. These are:

- The creation of insurance and community reinsurance pools
- The need for a more active conventional divestment and the search for more intense inter-African collaboration to limit capital flight from the CIMA area.

In short, an adjustment of the transfer rate by branch and/or company may be possible due to the financial strength of some companies that do not need this form of Quote-Part insurance for their prosperity. All in all, in order to allow the legal transfer CICA-RE to produce its effects, the CICA-RE must take into account all concerns and suggestions of the various insurance players.

## SOMMAIRE

<b><u>DÉDICACES</u></b> .....	I
<b><u>REMERCIEMENTS</u></b> .....	II
<b><u>LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS</u></b> .....	III
<b><u>LISTE DES TABLEAUX</u></b> .....	IV
<b><u>LISTE DES FIGURES</u></b> .....	V
<b><u>RÉSUMÉ</u></b> .....	V
<b><u>ABSTRACT</u></b> .....	VIII
<b><u>SOMMAIRE</u></b> .....	VIII
<b><u>INTRODUCTION</u></b> .....	1
<b><u>Titre 1 : Contexte de l'avènement de la cession légale au premier franc de la CICA-RE en zone CIMA et son organisation.</u></b> .....	6
<b><u>Chapitre 1 : Contexte et objectifs de la cession de la cession légale au premier franc de la CICA-RE.</u></b> .....	9
<i><u>Section 1 : Contexte de la cession légale au premier franc de la CICA-RE.</u></i> Erreur ! Signet non défini.9	
<i><u>Section 2 : Objectifs de la cession légale.</u></i> .....	Erreur ! Signet non défini.12
<b><u>Chapitre 2 : La cession légale au premier franc de la CICA-RE et les autres formes de la cession.</u></b> .....	18
<i><u>Section 1 : Les formes et mécanismes de la cession légale.</u></i> .....	18
<i><u>Section 2 : Articulations entre la cession légale au premier franc de la CICA-RE et les autres cessions légales en réassurance.</u></i> .....	23
<b><u>Titre 2 : Les implications de la cession légale au premier franc de la CICA-RE sur les différents acteurs de l'assurance et de la réassurance.</u></b> .....	28
<b><u>Chapitre 1 : Impact de la cession légale au premier franc de la CICA-RE sur les sociétés d'assurance et de réassurance de la zone CIMA.</u></b> .....	Erreur ! Signet non défini.
<i><u>Section 1 : Contribution au développement économique et à la maîtrise du marché CIMA.</u></i> .....	31
<i><u>Section 2 : Les potentielles limites de la cession légale au premier franc de la CICA-RE.</u></i> .....	34
<b><u>Chapitre 2 : Les perspectives d'amélioration de la cession légale au premier franc de la CICA-RE.</u></b> .....	38
<i><u>Section 1 : La création de pools communautaires dans l'espace CIMA.</u></i> .....	39
<i><u>Section 2 : La redynamisation des activités de la CICA-RE.</u></i> .....	43
<b><u>CONCLUSION</u></b> .....	48
<b><u>BIBLIOGRAPHIE</u></b> .....	50
<b><u>ANNEXES</u></b> .....	52
<b><u>TABLE DES MATIÈRES</u></b> .....	76

---

## INTRODUCTION

---

La réassurance est une opération par laquelle l'assureur seul responsable vis-à-vis de ses assurés, se garantit à son tour auprès d'un ou de plusieurs réassureurs pour une partie plus ou moins importante de ses risques. Elle est essentiellement internationale et, grâce à la chaîne des cessions et de récessions qu'elle réalise, elle opère la meilleure dispersion et même la dilution des risques dans le monde entier, de sorte qu'un risque ne peut plus être la cause d'une charge de sinistre élevée pour chacun des acteurs de cette chaîne<sup>1</sup>. Dans un langage plus simple, on peut définir la réassurance comme une assurance de l'assureur qui, seule responsable vis-à-vis de son client, décide à son tour de souscrire auprès d'une compagnie (réassureur) plus solide une assurance à l'effet d'amortir les conséquences pécuniaires de la survenance du risque.

Pour l'origine de la réassurance, il faut remonter au 14<sup>ème</sup> siècle pour voir apparaître les premiers contrats de réassurance, lorsque les transferts de marchandises transcontinentaux s'effectuaient essentiellement par voie maritime. A l'origine de ces couvertures, on trouve des risques liés aux attaques de pirates ou plus simplement des risques de naufrage. C'est ainsi qu'en 1370, un assureur vénitien du nom de Gustav Cruciger qui assurait le transport de marchandises entre le port de Gênes et la ville de Sluys aux Pays-Bas décida de céder le risque à un autre assureur sur la partie la plus risquée du voyage : autour du Détroit de Gibraltar et lors de l'escale à Cadix en Espagne<sup>2</sup>. En rappel, il existe deux grands systèmes de réassurance que sont : la réassurance proportionnelle basée sur les capitaux (la réassurance en excédent de pleins, en Quote-part) et la réassurance non proportionnelle basée sur les sinistres (la réassurance en excédent de sinistre XL et la réassurance en excédent de perte annuelle ou stop loss SL). La réassurance génère une masse importante de fonds par le biais des primes collectées auprès des cédantes qui mérite une attention particulière liée à la nature de l'activité elle-même.

---

<sup>1</sup> Roger NANGA BIOUELE- Directeur IARDT, CICA-RE. Fascicule de séminaire 1989 - Lomé

<sup>2</sup> Cours dispensé à l'ISFA - Master recherche SAF

---

Aussi, les primes et les dépôts constituant une grande épargne qui en découlent ne seront dispersés qu'entre les acteurs. L'assureur encaisse la prime en totalité du souscripteur, déduit sa part et transfère le reste aux réassureurs avec qui il partage le risque. De ce fait, le regroupement de ces acteurs permet de maintenir les capitaux à l'intérieur de leur zone d'actions. C'est le cas de la CIMA avec la CICA-RE pour les assureurs et réassureurs de la zone CIMA ou le cas de l'Afrique par le biais d'AFRICA-RE avec les compagnies exerçant en Afrique.

Les Etats membres de la Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances (CICA) aujourd'hui Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance (CIMA) avaient pris conscience de cela. Ils avaient constaté que leur marché d'assurance progressait remarquablement d'année en année et leurs compagnies d'assurance recouraient à la réassurance étrangère pour leurs besoins de couverture. Pour cela, en 1981, ils ont convenu de créer une structure communautaire de réassurance pour régulariser, voir arrêter l'hémorragie de capitaux préjudiciable à leur économie.

Cette structure a été créée le 24 septembre 1981 sous la dénomination de Compagnie Commune de Réassurance des Etats membres de la CICA avec pour sigle CICA-Ré. Douze pays membres sont partis à l'accord portant création. Ce sont : Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Mali, Niger, Sénégal, Tchad et Togo. Ses activités sont orientées sur toutes les branches de réassurance.

La CICA-RE a pour objectifs :

- Promouvoir le développement des activités nationales d'assurances et de réassurances dans les pays membres ;
- Favoriser la croissance des capacités de souscription et de rétention nationales et communautaire et contribuer au développement économique de l'Afrique en général.

Pour atteindre ces objectifs, la compagnie doit remplir les fonctions suivantes :

- souscrire des opérations de réassurances conventionnelles ou facultatives pour toutes les catégories d'assurances,
- investir ses fonds dans les pays membres de façon à favoriser leur développement économique et social,

---

-aider à la création et au fonctionnement d'institutions nationales et communautaires d'assurance et/ou de réassurance et fournir une assistance technique à ses institutions,

-favoriser les échanges et la coopération commerciale entre les institutions nationales, sous régionales et communautaires africaines d'assurances et/ou de réassurances.

Pour réaliser des objectifs tant ambitieux, chaque Etat membre autorisait la compagnie de réassurance à exercer ses activités sur son territoire avec la garantie qu'il sera offert à la CICA-RE :

-Pour tous les organismes d'assurances et/ou de réassurances de droit national opérant sur son territoire sauf ceux pratiquant à titre exclusif des opérations de réassurance, 15% (quinze) de tous les traités de réassurances souscrits par ces organismes,

-Pour toutes les compagnies étrangères opérant sur son territoire sous quelque forme que ce soit, 5% (cinq) des primes directes afférentes à toutes les branches à l'exception de la branche automobile.

La CICA-RE n'a démarré effectivement ses activités que le 1<sup>er</sup> Janvier 1984. Elle s'était trouvée devant un marché atteignant environ 150 milliards de FCFA d'encaissement de primes. Elle gère de nos jours un chiffre d'affaires d'environ 65 milliards de FCFA <sup>(3)</sup> toutes branches confondues dont 18% pour la cession légale dont elle bénéficie<sup>4</sup>.

A partir de janvier 2020, la CICA-RE bénéficie d'une cession légale au premier franc de 5% sur les primes directes afférentes à toutes les branches à l'exception de la branche maladie en assurance non vie et des primes épargnes en assurance vie.

A sa création, elle bénéficiait d'une cession obligatoire de 15% sur les traités ; avec l'avènement de la cession légale au premier franc dont elle bénéficie, le taux de cession de 15% a été réduit à un taux de 10%<sup>5</sup>.

La cession légale au premier franc vient s'inscrire en ligne droite des principaux objectifs de la CICA-RE que sont :

---

<sup>3</sup> Atlas Magazine du 13/02/2019

<sup>4</sup> Intervention du DG de la CICA-RE pendant les travaux sur la cession légale au 1<sup>er</sup> franc organisé les 28 et 29 Novembre 2019 à Abidjan

<sup>5</sup> Rapport du séminaire organisé par la CICA-RE en fin 2019

---

-la rétention maximum de primes ou cotisations dans la zone CIMA afin de mieux financer l'économie des pays membres et ainsi accroître le bien-être social des populations, -la collection de données et informations nécessaires pour améliorer les pratiques sur le marché. Cette mesure a été différemment accueillie par les acteurs de l'assurance et de la réassurance.

Nombreux sont les acteurs qui qualifient la cession légale au premier franc de sortie de primes ou cotisations au profit de la CICA-RE sans une contrepartie réelle pour les compagnies d'assurance. D'autres acteurs quant à eux, sans contester le bien-fondé de cette idée de cession légale, pensent que la période d'implémentation de la cession légale au premier franc de la CICA-RE est mal choisie car les compagnies sont déjà sous la pression de la CIMA sur l'augmentation du capital social de 1 milliard à 5 milliards de franc CFA d'ici l'horizon 2021. Toutes ces manifestations méritent une étude afin de trouver un compromis favorable pour l'ensemble des acteurs de l'assurance et de la réassurance.

Au niveau de la recherche, il est intéressant de s'interroger sur les motivations profondes d'un tel réaménagement, d'en évaluer les résultats et les implications et d'en tirer les enseignements qui s'imposent dans la perspective d'une plus grande exploitation.

Dans cette optique, une approche globalisante paraît répondre mieux aux objectifs à atteindre. Ceci pour tenir compte des motivations profondes de cette réforme et des autres formes de cessions dont bénéficie la CICA-RE et de ces implications pour les différents acteurs du monde des assurances.

Pour la clarté de l'exposé, il serait souhaitable de s'attarder d'abord sur la genèse des différentes cessions légales et leurs organisations. La cession légale au premier franc de la CICA-RE en zone CIMA fera l'objet principal de notre étude. Par la suite, il sera judicieux d'étudier les multiples implications de cette pratique sur les différents acteurs de l'assurance et de la réassurance et d'envisager les perspectives pour l'amélioration de cette nouvelle pratique pour beaucoup de compagnies d'assurance de la zone CIMA.

Ainsi, c'est dire d'entrée de jeux que cette cession légale au premier franc de la CICA-RE n'est sans conséquences sur les différents intervenants de la chaîne. Les assureurs solidement établis se voient dépossédés d'une partie de leurs aliments qu'elles ont la capacité de conserver sans compensation majeure ; et quant aux réassureurs établis dans la

La cession légale au 1<sup>er</sup> franc de la CICA-RE, quelles implications pour les différents acteurs de l'assurance et de la réassurance en zone CIMA.

5

---

zone, ils voient cela comme une entrave à libre concurrence qui devrait animer le marché CIMA.

---

## Titre 1 : Contexte de l'avènement de la cession légale au premier franc de la CICA-RE en zone CIMA et son organisation.

---

Au lendemain de leur indépendance politique, les pays africains ont déployé beaucoup d'efforts pour tenter de parvenir à leur indépendance économique vis-à-vis des anciennes puissances coloniales. Il leur fallait mettre en place des structures dynamiques pour permettre le financement de leurs économies et ainsi prendre leurs indépendances sur le plan économique vis-à-vis du colon.

En matière de réassurance, il s'est trouvé que les initiatives privées nationales ne disposaient pas toujours des moyens techniques et financiers suffisants pour créer des structures capables de concurrencer celle opérant déjà sur le marché.

Conscients du rôle économique de l'assurance en général et de la réassurance en particulier, encouragés par les Nations Unies, beaucoup d'Etats ont été amenés à créer leurs propres compagnies de réassurance afin de réduire leur dépendance vis-à-vis des pays industrialisés. Chaque pays avait créé sa propre compagnie nationale d'assurance et de réassurance qui fonctionnait comme une structure mixte. Ces structures servaient de canal pour les besoins de couverture des assurés mais aussi jouaient le rôle de réassureur qui acceptait certains placements en réassurance. Mais dans la réalité, ces sociétés nationales d'assurance et de réassurance n'étaient que de simples intermédiaires très souvent pour le volet réassurance. En effet, la plupart des affaires qu'elles acceptaient, étaient cédées aux rétrocessionnaires qui sont des réassureurs suffisamment outillés pour donner de meilleures couvertures.

Ainsi, ces différentes compagnies locales de réassurance ne disposaient pas de ressources financières et techniques suffisantes pour faire face aux besoins de leurs marchés. Les besoins en réassurance dépassaient largement les capacités techniques et financières de ces sociétés nationales. Il fallait tout de suite augmenter leurs capacités financières et techniques ; cette solution sera très vite écartée pour défaut de moyens. D'autres solutions sont pourtant envisageables. C'est ainsi, que les Etats africains se sont mis ensemble pour créer une société de réassurance africaine dénommée AFRICA- RE pour limiter les sorties énormes de devises vers les autres continents.

---

C'est après l'initiative de AFRICA-RE, qu'à travers des lois, accords internationaux, décrets que certains pays de l'Afrique de l'ouest et de l'Afrique Centrale ont pris l'initiative de créer un organisme de réassurance dénommé CICA-RE qui, bien qu'opérant suivant la déontologie professionnelle en matière de réassurance, bénéficie néanmoins des privilèges spéciaux sur les affaires locales. Cette structure d'envergure communautaire a été créée pour pallier les problèmes des sociétés de réassurance locales qui ne disposaient pas de moyens nécessaires pour satisfaire les besoins de réassurance des sociétés d'assurance installées dans leur zone.

Au rang des privilèges à elle offerts, il y a en première ligne les cessions obligatoires dont elle bénéficie depuis sa création. A la cession obligatoire sur traité, est venu s'ajouter la cession légale au premier franc suite à la modification de l'article 26-2 de l'accord portant création de la CICA-RE en Octobre 2018. Cette cession légale au premier franc de la CICA-RE est entrée en application à partir du 1<sup>er</sup> Janvier 2020.

Cependant, l'intervention des Etats a varié d'un pays à l'autre suivant la philosophie politique et économique du gouvernement concerné<sup>6</sup>. Certains Etats ne se sont pas limités à cette structure communautaire, mais ont créé leurs propres structures locales de réassurance auxquelles ils ont conféré les mêmes privilèges afin de retenir le maximum possible de capitaux dans leur pays. Le premier fût le Sénégal avec la SEN-RE (1988). Son exemple est suivi par le Gabon avec la création de la SCG-RE (2012). D'autres initiatives sont en cours.

Dans ces deux pays, les autorités publiques bien qu'ayant adhérées à l'initiative de la création d'une structure de réassurance communautaire, ont décidé de créer leurs propres compagnies de réassurance locale à qui ils conféraient les mêmes privilèges que ceux accordés à la CICA-RE. La SEN-RE est allée au-delà des privilèges de la CICA-RE ; en plus de la cession obligatoire sur traité et de la cession légale au premier franc, elle bénéficie d'une cession obligatoire sur les affaires facultatives. Cette dernière est à l'avantage des compagnies d'assurances qui n'auront pas à chercher des couvertures à 100% car il y aura une acceptation obligatoire de la part de la SEN-RE par exemple. Dans les pays comme le Sénégal et le Gabon il existe déjà une double cession obligatoire sur les traités. Avec

---

<sup>6</sup> IRUKWU JO OGBONNAYA ; Reinsurance in the third world. Reprinted. Ibadan. The caxton press (West Africa) Limited 1985. P.8 et 9.

La cession légale au 1<sup>er</sup> franc de la CICA-RE, quelles implications pour les différents acteurs de l'assurance et de la réassurance en zone CIMA.

8

---

l'avènement de la cession légale au premier franc de la CICA-RE, il y aura aussi une double cession obligatoire sur les primes directes dans les compagnies de ces pays.

---

## Chapitre 1 : Contexte et objectifs de la cession de la cession légale au premier franc de la CICA-RE.

---

Signe des temps, la cession obligatoire de réassurance avait été imposée aux compagnies d'assurance pour répondre à des objectifs très bien précis. En l'occurrence, la cession légale au premier franc instituée au profit de la CICA-RE a vu le jour dans un contexte très bien particulier et a été instituée pour répondre à des objectifs bien précis. Entre autres, on peut citer les objectifs suivants : la rétention des primes dans l'espace CIMA, la nécessité d'être plus proche des assureurs à l'effet de collecter les données et informations nécessaires pour mieux les assister et aussi de récompenser les Etats membres de la CIMA pour le fait d'avoir rendu certaines assurances obligatoires. Les Etats membres de la CICA-RE ont constaté que malgré l'existence de la cession obligatoire sur traité, il y avait toujours une sortie importante de prime hors de la zone due à une faible capacité des compagnies qui y sont implantées.

Ainsi, ils ont décidé de modifier l'article 26 de l'Accord portant création de la CICA-RE pour obliger toutes les sociétés d'assurance installées dans chacun des pays signataire de l'accord à céder 5% de leurs chiffres d'affaires à la CICA-RE à l'exception des chiffres d'affaires des branches maladie et capitalisation. Cette disposition est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2020. Le taux de cession de 15% sur les traités a été réduit à 10% comme si la CICA-RE craignait les affaires en cession sur traité.

Dans ce chapitre, il sera question d'étudier successivement le contexte dans lequel cette cession légale au premier franc a été instituée et donner les objectifs de cette cession légale.

### ***Section 1 : Contexte de la cession légale au premier franc de la CICA-RE.***

La cession légale au premier franc est rendue nécessaire pour plusieurs raisons qui retiennent ici notre attention. Elle est née de l'accord révisé du 05 octobre 2018 Date à

---

laquelle, l'Assemblée Générale des Etats de la CICA-RE a procédé à une révision de l'accord portant sa création, en son article 26-2. De cette révision, est née une nouvelle obligation à l'endroit des différentes compagnies d'assurance membres de la zone CIMA signataires de l'Accord portant création de la CICA-RE; en plus de la cession obligatoire sur traité dont elles étaient astreintes, elles sont obligées de céder 5% de leurs chiffres d'affaires à la CICA-RE à l'exception de deux branches que sont la maladie et la capitalisation. Ces deux branches sont non rentables pour la plupart des sociétés d'assurance. La branche maladie est considérée comme un produit d'appel et lorsqu'une compagnie a dans son portefeuille plusieurs contrats d'un même client, les autres produits viennent compenser les mauvais résultats de la maladie.

Cette modification vient réduire d'une part les possibilités de réassurance conventionnelle et d'autre part satisfait le besoin de contrôle des activités des compagnies d'assurance. La CIMA aura par le biais de la cession légale au premier franc d'importantes données qu'elle pourra exploiter à plusieurs fins utiles pour le développement de l'ensemble du marché de la zone CIMA.

### **§1 : Réduction des possibilités de réassurance conventionnelle.**

Dans la plupart des pays membres de la CIMA, les possibilités de réassurance classique, c'est-à-dire basée sur la négociation des conditions et des termes de couverture en réassurance, sont réduites du fait des nombreuses obligations faites aux différentes compagnies exerçant dans la zone CIMA de céder une partie de leurs affaires à la CICA-RE. De ce fait, aucune compagnie de la zone ne peut librement consentir à une réassurance sans au préalable satisfaire ses obligations avec la CICA-RE et la compagnie de réassurance nationale si elle existe comme c'est le cas des compagnies d'assurance des pays comme le Gabon et le Sénégal.

En effet pendant longtemps, les marchés africains d'assurance ont été dominés par des organismes constituant des filiales, succursales ou agences des sociétés implantées en Europe ou en Amérique. Ces organismes, dépourvus de par leur nature d'autonomie de gestion et de pouvoir de décision, ne pouvaient librement s'engager dans un processus négocié d'échanges d'affaires. Les risques souscrits en Afrique sont réassurés dans le cadre

---

des traités mondiaux. Ce qui était doublement préjudiciable pour l'économie africaine : la fuite massive des capitaux et l'absence de conventions équitablement négociés

De plus, les jeunes institutions de réassurance ont assez souffert d'une carence des moyens d'actions. Elles n'ont pas toujours bénéficié des ressources financières suffisantes et des services d'un personnel hautement expérimenté pour leur permettre d'entrer en concurrence avec les sociétés déjà solidement implantées. Ainsi même les quelques fois où elles intervenaient, elles jouaient le simple rôle d'intermédiaire car elles ne supportaient presque pas de risques pour défaut de compétence techniques et de moyens financiers.

Face à ces difficultés qui ne prédisposaient pas les compagnies africaines d'assurance à un bel avenir, les Etats membres de la CIMA, après la création de la CICA-RE avaient institué en sa faveur la cession légale sur traité pour toutes les compagnies d'assurance de droit nationales qui exercent dans la zone et une cession sur les primes directes pour les compagnies d'assurance de droit étranger. La cession sur les affaires directes contre les sociétés de droit étranger était devenue sans effet avec la disparition sur l'ensemble de la zone de ces sociétés. Aujourd'hui, cela a été réaménagé par une cession précipitaire sur les primes directes dite cession légale au premier franc qui va assurer un aliment important à moindre coût à cet organe communautaire qu'est la CICA-RE. Ainsi, la CICA-RE bénéficie d'un droit de préemption sur les cessions légales pour les affaires locales de la zone CIMA dans les pays où il n'existait pas une cession légale au premier et s'aligne au même titre que la SCG-RE au GABON et la SEN-RE au SENEGAL, avec quelques variantes près. Aussi face à un marché largement extraverti, la cession légale au premier franc est rendue indispensable par la nécessité de contrôler les activités des compagnies d'assurance afin d'éclairer les autorités locales sur les pratiques de leurs marchés et le législateur CIMA sur les éventuelles décisions à prendre afin d'assainir la profession.

## **§2 : Besoin de contrôle des activités des compagnies d'assurance.**

Il faut reconnaître qu'au lendemain des indépendances politiques, les Etats Africains n'ont pas disposé de tous les éléments leur permettant de contrôler au mieux les activités des entreprises d'assurance dans l'intérêt des populations locales. Après la création de la

---

---

CICA-RE avec l'institution de la cession obligatoire, ils pouvaient disposer d'un minimum de données et d'informations leurs permettant de mieux contrôler le secteur des assurances.

Devant intervenir généralement sur l'ensemble du portefeuille des sociétés opérant sur le marché de la zone CIMA, l'institution communautaire qui est la CICA-RE peut dégager des statistiques nécessaires à la bonne connaissance des marchés locaux qui compose la zone.

Pourvus de ces statistiques, chaque Etat pourrait désormais adopter sa propre politique nationale en matière d'assurance qui va englober des intérêts de leurs populations locales.

Cette connaissance des statistiques, sera encore plus poussée avec l'adoption de la nouvelle forme de cession appelée cession légale au premier franc qui s'applique sur les primes directes de toutes les compagnies membres de la zone CIMA parties à l'accord portant création de la CICA-RE à l'exception de la branche maladie en non vie et de la branche capitalisation en vie.

Ainsi avec cette cession légale au premier franc dans la zone CIMA, chaque pays sera plus éclairé sur les réalités qui alimentent son propre marché et prendra les décisions idoines qui conviennent. La CIMA quant à elle, aura désormais les informations nécessaires afin de voter de nouveaux textes pour mieux éclairer les différents acteurs à l'effet assainir son marché des mauvaises pratiques.

C'est dans cette perspective que des objectifs précis sont visés à travers l'ensemble des cessions légales.

## ***Section 2 : Objectifs de la cession légale.***

Aux chapitres des buts à atteindre, ils sont nombreux et diversifier. L'ensemble des cessions obligatoires avait été instituée pour tenter de résoudre un certain nombre de problème qui alimentent les réalités africaines. Nombreux sont les pays africains qui sont qualifiés de pays pauvres très endettés qui ont besoins de stratégie pour se développer. Les Etats créateurs de la CICA-RE nourrissent plusieurs ambitions pour le développement des

---

leurs pays. De ce fait, ils ont institué des cessions obligatoires pour le compte de leur organisme commun de réassurance.

Pour ce qui est de notre étude deux objectifs majeurs retiendront notre attention à savoir ceux relevant du domaine politico-économique et ceux tenant des impératifs techniques.

### **§1 : Objectifs économiques et politiques.**

Les opérations d'assurance et de réassurance internationales ont des effets néfastes sur les économies des pays en voie de développement ou sous-développés. Ceci est plus remarquable en Afrique dont beaucoup de pays au lendemain de leurs indépendances politiques étaient toujours contraints de subir la dominance du colon qui, était jusque-là, le détenteur de la plupart des sociétés qui soutenaient leurs économies. Comme toutes les autres sociétés, Les sociétés d'assurance et de réassurance appartenaient aussi au colon alors que la réassurance en particulier contribue à une sortie massive de fonds.

Ceci se remarque aisément à la lecture des différentes balances de paiement de ces pays. Ces balances sont pour la plupart du temps déficitaires si non toujours déficitaires du fait de la faiblesse des exportations. Il y a donc une masse importante de flux monétaires vers l'extérieur. Les importations constituent le principal poste de sortie massive de fonds vers les pays développés alors que la réassurance peut être qualifiée comme une importation de service des pays développés. Avant l'avènement d'AFRICA-RE et de la CICA-RE, une étude réalisée par la CNUCED (par l'Economist Intelligence Unit de Londres dans les années 1961), indiquait les transactions d'assurance dans la balance des paiements des pays en voie de développement<sup>7</sup> :

---

<sup>7</sup>- Actes de la CNUCED, Volume 5 : « Financement et commerce invisible, dispositions institutionnelles, étude sur le cout des assurances et la balance des paiements dans les pays en voie de développement » 1961. P. 147 à 266.

-KROMMENACKER Raymond J. : « Les Nations Unies et l'assurance-réassurance » Paris LGDJ. 1975. P. 84.

**Tableau N°1 : Assurances autres que sur les marchandises dans la balance des paiements des pays en voie de développement, 1961 en millions de Dollars<sup>8</sup>**

	Tous services			Assurances autres que sur marchandises		
	Crédit	Débit	Balance	Crédit	Débit	Balance
<b>Amérique Latine</b>	1797	3794	-1998	54,8	75,4	-20,6
<b>Dont Colombie</b>	128	216	-88	9,6	12,1	-2,5
<b>Europe</b>	920	521	399	10	25,4	-15,4
<b>Dont Turquie</b>	130	169	-39	6,9	17,2	-10,3
<b>Asie</b>	1011	1848	-837	14,8	35,8	-21
<b>Dont Inde</b>	298	547	-249	8,8	12,2	-3,4
<b>Moyen Orient et Afrique du Nord</b>	863	1610	-747	31,8	33	-1,8
<b>Dont Tunisie</b>	77	81	-4	0,5	0,6	-0,1
<b>Afrique</b>	499	1369	-870	25,2		14,7
<b>Dont Nigéria</b>	58	180	-122	-	29,9	-
<b>Dont Soudan</b>	29	72	-43	-	0,6	-
<b>Divers</b>	1202	1281	-79	24,4	64,8	-40,4
<b>Total pour les pays en voie de développement pour lesquels il existe des données du FMI</b>	6291	10423	-4132	161	274,9	-113,9

D'une manière générale, ces opérations sont à l'origine d'un transfert massif de capitaux dont les principales formes sont les suivantes :

- Les primes de réassurance cédées à l'étranger par les sociétés de droit national,
- L'excédent d'exploitation dont les entreprises étrangères opérant sur les marchés locaux sont bénéficiaires.

En effet, la réassurance est un secteur international où interviennent d'importants fonds. Pour les Etats africains dont les marchés d'assurance sont de dimensions réduites et qui ont une structuration faible, les pleins de conservation sont en général de faible importance.

<sup>8</sup> - Des notes figurant au bas du tableau contiennent certaines réserves d'importance mineure touchant les chiffres de plusieurs pays qui ne sont pas indiqués à part.

Le recours à la réassurance internationale devenait une nécessité ; recours qui entraînait une sortie importante de devises même si les réassureurs étrangers supportaient des charges de sinistres consécutives à la part qui leurs a été cédée. En 1975, c'est-à-dire avant l'avènement de l'AFRICA-RE et de la CICA-RE, l'Afrique avait exporté plus de 200 milliards de francs CFA au titre de la Réassurance.

Au niveau des Etats pris individuellement, l'exemple du Burkina Faso aujourd'hui nous donne une idée de cette sortie massive des fonds due à la réassurance.

**Tableau N°2 : TABLEAU DES CESSIONS DE REASSURANCE DU MARCHE BURKINABE DE 2014 A 2018<sup>9</sup>**

VIE	2014	2015	2016	2017	2018
Primes Cédées aux réassureurs (1)	616 389 095	606 709 385	968 016 790	1 497 298 145	1 525 252 095
Part des réassureurs dans les Charges (2)	264 589 012	372 059 316	553 712 858	1 034 481 575	1 127 040 363
<b>SOLDE DE REASSURANCE (3) = 1-2</b>	<b>351 800 083</b>	<b>234 650 069</b>	<b>414 303 932</b>	<b>462 816 570</b>	<b>398 211 732</b>

IARD	2014	2015	2016	2017	2018
Primes Acquisées Cédées aux réassureurs (1)	8 580 884 631	10 117 408 095	10 186 571 077	9 943 390 924	9 624 378 783
Part des réassureurs dans les Charges (2)	3 279 827 696	10 032 199 307	4 351 743 792	3 099 376 601	4 202 831 307
<b>SOLDE DE REASSURANCE (3) = 1-2</b>	<b>5 301 056 935</b>	<b>85 208 788</b>	<b>5 834 827 285</b>	<b>6 844 014 323</b>	<b>5 421 547 476</b>

En considérant la sinistralité relativement faible de ce marché, ainsi que les produits financiers provenant des placements très élevés, force est d'affirmer qu'il existe effectivement des excédents d'exploitation d'importation importants transférés. Aujourd'hui une bonne partie de ces primes est cédée aux réassureurs Africains et communautaires tels que la CICA-RE et AFRICA-RE.

Face à cette situation de transfert massif de fonds vers l'extérieur à travers la réassurance et compte tenu des difficultés auxquelles les jeunes compagnies africaines de réassurance pouvaient se heurter, une cession obligatoire avait été instituée à leur profit pour

<sup>9</sup> Données recueillies de l'Association Professionnelle des Assureurs du BURKINA.

leurs garantir un minimum d'aliment. Aujourd'hui la cession légale au premier franc instituée au profit de la CICA-RE a apparu comme une nécessité pour réduire la sortie de devises de la zone et ainsi satisfaire un des principaux objectifs qu'est le développement économique qui a toujours motivé les Etats Membres.

D'un autre point de vue, une politique régionale et une coopération interafricaine en matière d'assurance et de réassurance sont indispensables du fait de la structure des marchés du continent qui, prit isolément, sont très souvent limités. En ce sens, l'institution de la cession obligatoire de réassurance au niveau sous régional, régional ou communautaire permet aux assureurs et réassureurs africains de se connaître. Aujourd'hui avec l'avènement de cette cession légale au premier franc, les échanges en matière de réassurance seront plus fructueux. Cette collaboration va nécessairement impacter de façon positive la relation qui existait entre la CICA-RE et ses différentes cédantes car elle pourra demander aux cédantes des détails sur toutes les affaires concernées suivant leur nature pour la cession légale au premier et ainsi la CICA-RE pourra faire un recoupement au cas où la même affaire lui ait cédée en Facultatifs par exemple et s'assurer de la cohérence des données.

Ces considérations d'ordre économique et politique sont évidentes. Il en va même des impératifs techniques.

## **§2 : Les objectifs Techniques.**

La cession obligatoire en général a permis à la CICA-RE d'avoir un portefeuille d'affaires important et équilibré dès le démarrage de ses activités. Ceci a renforcé, dans le cas de la réciprocité des échanges, le pouvoir de négociation plus étendu. En plus de la cession légale les compagnies peuvent négocier d'autres conventions plus avantageuses pour leurs besoins de réassurances conventionnelles et facultatives.

Au niveau des marchés, elle permet une augmentation des pleins de conservation et/ou de souscription. Par exemple au niveau des traités Quote-Part, les cédantes peuvent désormais augmenter leurs conservations de 5% pour les branches concernées par cette cession légale au premier franc.

Grace au jeu des mécanismes de rétrocession aux sociétés locales, elle favorise une meilleure répartition des risques et crée par conséquent une capacité complémentaire de

---

rétenion étant donné que la cession légale au premier franc de la CICA-RE, sous sa forme actuelle, est assimilable à une coassurance avec un Co assureur communautaire unique qui partage toutes les affaires souscrites par les cédantes partis à l'accord en zone CIMA.

La cession légale au premier franc constituera un motif pour les cédantes de demander plus d'encadrement technique de la part de la CICA-RE. Ainsi, la CICA-RE devrait désormais organiser beaucoup plus des séances de formations à l'endroit des cédantes pour leurs permettre de capitaliser leur savoir-faire en matière de risques réassurés. Une cédante pourra désormais demander une assistance technique à la CICA-RE pour la création de n'importe lequel produit qui rentre dans le champ d'application de la cession légale au premier et pour lequel elle manque de capacités techniques.

Le contexte de la cession légale au premier de la CICA-RE franc ainsi connu, ainsi que ses différents objectifs décrits, il faut maintenant se pencher sur les modalités pratiques de sa mise en œuvre avec les autres formes de cession obligatoire au profit de la CICA-RE et les autres institutions nationales ou internationales qui sont elles aussi bénéficiaires de cession obligatoire.

---

## Chapitre 2 : La cession légale au premier franc de la CICA-RE et les autres formes de la cession.

---

La CICA-RE a bénéficié de plusieurs formes de cession dès le début de ses activités en 1984. De toutes les compagnies d'assurance établies dans chacun des pays membres, elle bénéficiait d'une cession obligatoire sur traité de 15% et d'une cession légale au marc le franc de 5% des compagnies d'assurance de droit étranger exerçant dans les pays membres. Cette pratique s'est estompée avec l'avènement de la CIMA qui n'autorisait plus les compagnies étrangères à présenter des opérations d'assurance dans l'espace CIMA.

A la suite de la révision des textes fondamentaux de la CICA-RE et plus précisément en son article 26-2, elle est de nouveau bénéficiaire d'une cession légale au premier franc sur toutes les affaires directes des compagnies d'assurance de la zone CIMA à l'exclusion de la branche maladie et la branche capitalisation.

Ainsi, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2020 deux formes de cessions coexistent au sein de la CICA-RE : la cession légale au premier franc et la cession obligatoire sur traité. Ces formes ont chacune un mécanisme de fonctionnement particulier.

### *Section 1 : Les formes et mécanismes de la cession légale.*

Il a toujours existé deux formes de cession obligatoire au profit de la CICA-RE. Il faut dire que la CICA-RE dès sa création a toujours bénéficié d'une cession obligatoire sur les traités de toutes les compagnies d'assurances qui exerçaient dans la zone CIMA et dont le pays d'implantation est signataire de l'accord portant création de la CICA-RE pour lui assurer un minimum d'affaires. Quant à la cession légale au premier franc, elle est en cours d'implémentation dans la zone CIMA pour ce qui est de sa forme actuelle ; sinon la CICA-RE bénéficiait d'une cession obligatoire au marc de franc sur toutes les affaires directes des compagnies d'assurance de droit étranger avant l'avènement de la CIMA.

---

---

Il sera développé dans cette section ces différentes formes de cessions obligatoires dont bénéficie la CICA-RE ainsi que leurs mécanismes de fonctionnement suivant qu'il s'agit d'un pays de la zone où il existait déjà une cession légale au premier franc ou pas.

### **§1 : Les formes de cessions obligatoires.**

La cession légale peut être envisagée sous plusieurs aspects. Pour certains pays de la zone, il existe 3 formes de cessions obligatoires que sont :

- la cession légale au premier franc,
- la cession obligatoire sur traité
- et la cession obligatoire sur les facultatives.

C'est le cas pour le Sénégal avec la SEN-RE et pour le Gabon avec la SCG-RE depuis 2012. Quant au réassureur communautaire, elle est bénéficiaire des deux premières formes de cession ci-dessus citées : la cession légale au premier franc et la cession obligatoire sur traité. Il faut dire que la cession légale sur les facultatives pourrait faire partie des concessions faites de la Compagnie Commune de Réassurance (CICA- RE) si elle les Etats le souhaite. Cette dernière sera sans doute à l'avantage de cédantes.

Les formes actuelles de cessions obligatoires au profit de la CICA-RE sont :

- La cession légale au premier franc: Par ce mode, les entreprises d'assurance des 12 pays membres de CICA-RE sont obligées de céder une partie sur la totalité de leurs toutes leurs affaires à la CICA-RE à l'exception des affaires relatives aux branches exclues. Ainsi, toutes les compagnies d'assurance et de réassurance établies dans l'espace CIMA doivent céder un pourcentage bien déterminé à la CICA-RE qui est le réassureur communautaire.

La cession légale au premier franc est la traduction optimale de la volonté pour les Etats de maintenir le maximum de primes dans la zone pour les besoins de financement de l'économie de la zone.

Cette pratique existait déjà dans certains pays de la zone comme le Gabon et le Sénégal. Mais pour la majorité des compagnies d'assurance de la zone, en l'occurrence celles des

---

---

autres pays, l'obligation de cession sur les primes directes à l'endroit de toutes compagnies est venue cohabiter avec la cession obligatoire sur traité qui a existé depuis la création de la CICA-RE.

- La cession obligatoire sur les traités : Dès le début de ses activités, la CICA-RE recevait de la part de toutes les compagnies d'assurance et de réassurance installées dans chacun des pays membres une cession sur traité et une cession sur les primes directes de la part des sociétés d'assurance installées sur le territoire des Etats membres mais de droit étranger.

Par le procédé de cession légale sur traité, toutes les entreprises d'assurance opérant sur le marché CIMA et dont le pays d'implantation est parti à l'accord, sont tenues de transférer une proportion déterminée sur l'ensemble de leurs traités conclus avec d'autres réassureurs.

En somme, il faut dire que ces deux formes de cessions sont d'application dans la zone CIMA au profit de la CICA-RE : la cession légale au premier franc d'abord et ensuite la cession obligatoire sur traité pour toutes les affaires qui entrent dans les conventions de réassurance avec les autres réassureurs.

Il faut cependant souligner qu'avec l'avènement de la cession légale au premier franc de la CICA-RE, dans certains pays de la zone comme le Gabon et le Sénégal il existe désormais deux cessions légales au premier franc et deux cessions obligatoires sur traité pour le compte de la CICA-RE et pour soit le compte de la SGC-RE ou la SEN-RE selon le pays. Il faut aussi ajouter qu'au Sénégal et au Gabon, il existe une troisième forme de cession obligatoire qui est la cession obligatoire sur les affaires facultatives.

Pour ce qui est de la cession légale au premier franc de la CICA-RE, deux branches sont exclues :

- la branche Maladie en Assurance Non Vie
- la branche Capitalisation en Assurance Vie.

Cette exclusion se justifie par le désir des autorités d'épargner l'organisme soit des affaires fortement sinistrées, donc déficitaires comme la Maladie par exemple ; soit de branche emprunt du domaine bancaire comme la capitalisation qui n'induit pas de risque pour les

---

assureurs qui paient quel que soit les circonstances soit le capital prévu si les cotisations ont été régulièrement versées par le souscripteur, soit le cumul des cotisations si le contrat a été rompu avant son échéance ou des cotisations n'ont été régulièrement versées.

## §2 : Les mécanismes de la cession légale.

Les parties étant contraintes de céder d'une part et d'accepter de l'autre, le problème qui se pose est celui de la définition technique et des modalités de fonctionnement de chaque forme de cession obligatoire de réassurance. La question revêt une grande importance dans la mesure où une partie peut juger une condition quelconque contraire à ses usages et intérêts.

Il y a un fonctionnement à priori, qui consiste à définir les conditions techniques et les modalités pratiques de fonctionnement de la cession légale à la période d'établissement de collaboration avec toutes les cédantes.

Pour la cession légale au premier franc, le mécanisme de fonctionnement est le suivant : toutes les compagnies dont le pays est parti à l'accord portant création de la CICA-RE doivent transmettre mensuellement les différents bordereaux de primes et de sinistres sur une plateforme digitale à la CICA-RE. A la réception de chaque bordereau, le personnel de la CICA-RE dédié à cette tâche vérifie la cohérence des données. A l'issue de cette vérification, le bordereau peut être validé ou renvoyé à la cédante pour correction. La cédante a 15 jours à compter de la fin du mois pour transmettre les différents bordereaux.

A la fin de chaque trimestre, des notes de débit ou de crédit sont établies par la CICA-RE. Chaque cédante paie 90% des primes émises directes après déduction du montant des commissions au plus tard dans les 45 jours suivant la fin du trimestre. Mais quand à la CICA-RE, elle règle sa part de sinistres à 100% dans la charge sinistres déduction faite des appels au comptant s'il y a lieu au cours de la période concernée au plus tard dans les 60 jours suivant la fin du trimestre. Il n'y a pas de compensation possible entre les primes à reverser par la cédante et les sinistres à la charge de la CICA-RE. Les notes de débit ou de crédit doivent être établies et envoyées à la cédante dans les 30 jours suivant la fin du trimestre.

---

En fin d'année, les comptes sont arrêtés et les différents soldes tirés afin de pouvoir constituer les dépôts de primes pour les contrats qui chevauchent sur deux ou plusieurs années (Provisions pour Risques en Cours). Il en est de même pour les dépôts de sinistres pour les sinistres survenus mais non encore payés (Provisions pour Sinistres à Payer) et les tardifs (Provision pour Sinistres tardifs).

Dans la mise en œuvre actuelle de la cession légale au premier franc de la CICA-RE, deux branches sont exclues : il s'agit de la branche maladie et de la branche capitalisation. En dehors du chiffre d'affaires de ces deux branches, chaque cédante cède 5% de son chiffre d'affaires à la CICA-RE contre une commission de 5% du montant des primes cédées s'il s'agit d'une affaire directe ou du taux de commission de l'intermédiaire majorée d'une commission de 5% si l'affaire passe par un intermédiaire, une participation bénéficiaire de 15% et un taux d'intérêt variable de 2,5% à 3% au profit de la CICA-RE pour les dépôts constitués suivant qu'il s'agit d'assurance vie ou d'assurance non vie.

Les cédantes sont obligées d'envoyer des avis de sinistre à la CICA-RE pour tout sinistre dont le montant atteint 25 000 000 FCFA. Elles peuvent faire des appels au comptant pour tout sinistre dont le montant est supérieur ou égal à 50 000 000 FCFA. S'agissant de la souscription, par exemple en vie, pour tout contrat décès dont le capital est supérieur ou égal à 500 000 000 FCFA, la cédante doit aviser la CICA-RE.

Ces données sont issues de l'accord révisé de l'Assemblée Générale des Etats de la CIMA du 10 Octobre 2019 qui a :

- adopté les modalités de la cession légale au premier franc telles que proposées par le Conseil d'Administration et portant, entre autres, sur les primes de réassurance, les commissions de réassurance, la participation bénéficiaire, les bordereaux de primes et de sinistres, les périodicités des comptes courants, les obligations réciproques de la CICA-RE et des sociétés d'assurance :
- décidé des modalités d'application du nouveau dispositif de la cession légale en matière de réassurance dans la zone CIMA ;
- approuvé, en conséquence, les modifications y relatives apportées aux dispositions de l'Accord portant création de la CICA-RE.

---

Ces données ont subis une légère modification suite au courrier de la FANAF à la CICA-RE sur les conditions et modalités de la cession légale au premier franc.

Les points suivants sont revus comme suit :

- le taux de participation bénéficiaire a été revu à la hausse ; ainsi il est passé de 15% à 20%
- le taux d'intérêt sur les dépôts revu à la baisse et harmonisé quel que soit la branche pratiquée à 2%,
- le taux de commission est passée de 5 points à 7,5 points.

Pour ce qui est de la cession légale sur traité, le mécanisme est que chaque cédante doit tenir compte du taux minimum fixé pour la CICA-RE dans l'établissement de ses différents traités avec les autres réassureurs. Ainsi chaque cédante doit prévoir un minimum de 10% pour la CICA-RE dans ses traités après la révision de l'accord portant création de la CICA-RE en Octobre 2018.

Le mécanisme de la cession obligatoire sur les traités est donc classique, les comptes sont annuels ou semestriels selon le type de traité, avec possibilité de faire des appels au comptant suivant les montants des sinistres. Ainsi, la phrase suivante est récurrente dans les traités : « **Le présent traité s'applique après cessions préciputaires éventuelles aux affaires souscrites par la Cédante directement et/ou par voie de réassurance**

**facultatives entrant dans les catégories suivantes ....»**

Cela veut dire que pour chaque affaire entrant dans le traité, il faut d'abord désintéresser les cessions obligatoires et s'il y a un reste, c'est ce reliquat qui est maintenant versé sans le traité conclu entre la cédante et son réassureur autre que la CICA-RE. Cette phrase permet d'éviter toutes autres interprétations de la part des collaborateurs ou toutes autres personnes qui pourraient être intéressée au traité.

## ***Section 2 : Articulations entre la cession légale au premier franc de la CICA-RE et les autres cessions légales en réassurance.***

La cession légale au premier franc de la CICA-RE est le dernier née des nombreuses réformes de la zone CIMA sur le processus des cessions obligatoires à la CICA-RE par les assureurs locaux des pays membres. Pour certains pays cette pratique est une

---

nouvelle expérience pour leurs compagnies. Tandis que pour d'autres pays membres de la zone cette cession légale au premier franc était déjà en application dans leur zone d'intervention au profit d'un réassureur local (SEN-RE ou SCG-RE) selon le pays. Ainsi pour les compagnies d'assurance de ces pays, cette cession légale au premier franc de la CICA-RE vient grossir le nombre des cessions légales auxquelles elles étaient déjà astreintes par des lois nationales.

Dans cette section, il sera question de présenter l'articulation entre la cession légale au premier franc de la CICA-RE et les autres formes de cessions obligatoires. Il s'agira d'étudier d'abord l'articulation de ces cessions obligatoires dans les pays où il y avait déjà une cession légale au premier franc pour la compagnie de réassurance locale et ensuite voir l'articulation dans les pays où elle n'en existait pas.

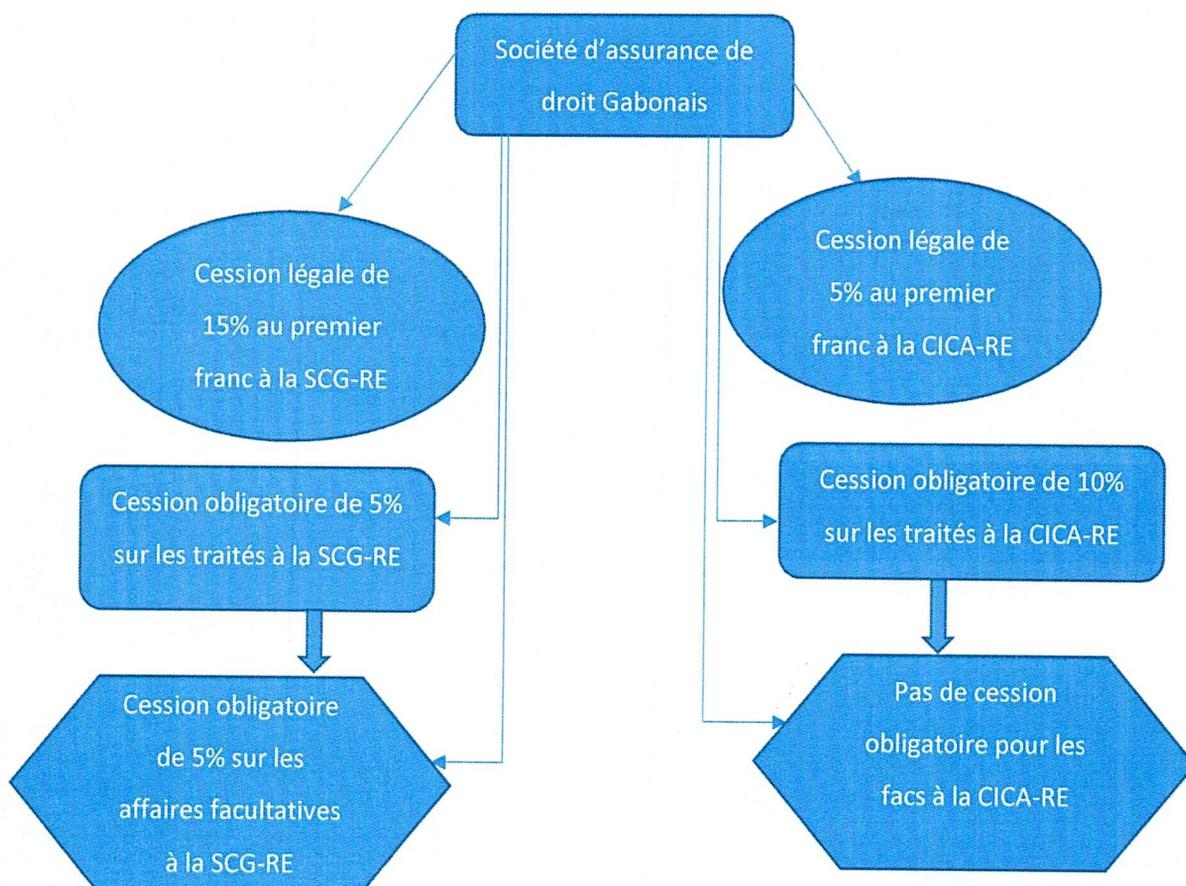
### **§1 : L'application de la cession légale au premier franc de la CICA-RE dans les pays connaissant déjà une cession légale au premier franc.**

La cession légale au premier franc de la CICA-RE n'est pas une pratique nouvelle pour toutes les compagnies d'assurance implantées dans les pays de la zone CIMA signataires de l'accord portant création de la CICA-RE. C'est le cas des pays comme le Sénégal et la Gabon. Dans ces pays pour des raisons économiques et/ou politiques, les autorités locales avaient déjà eu l'idée d'instituer cette pratique au profit de leurs compagnies nationales de réassurance créées à cet effet pour retenir le maximum de primes sur leurs territoires et palier certaines insuffisances liées aux défauts de statistiques locales pour mieux orienter les décideurs en la matière.

Avec l'avènement de la cession au premier franc au profit de la CICA-RE, les compagnies installées dans ces deux pays sont contraintes de céder au premier franc à la CICA-RE et à la compagnie de réassurance locale bénéficiaire de cette cession précipitaire au premier franc. Après cette cession au premier, elles sont contraintes de céder une partie de leurs traités aussi à la CICA-RE, AFRICA-RE et soit à la SCG-RE soit à la SEN-RE suivant le pays d'implantation de chaque société.

Pour les compagnies établies au Gabon par exemple, sur les primes émises nettes d'annulation et de taxes, elles doivent céder 5% à la CICA-RE à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2020 et 15% (en IARD) à la SCG-RE ; ce qui fait un total de 20% qu'elles sont obligées de céder au premier franc. A cela s'ajoute la cession obligatoire sur traité de 10% minimum au profit de la CICA-RE, 5% au profit d'AFRICA-RE et 5% pour la SCG-RE. Ce qui fait un total de 20% pour les cessions obligatoires sur traités. Elles doivent aussi céder 5% pour les affaires facultatives à la SCG-RE seulement. Pour les compagnies exerçant au Sénégal, elles sont contraintes aux mêmes obligations mais avec des pourcentages différents de cession au profit de la SEN-RE.

**Figure N°1 : Mécanisme des cessions obligatoires**



**Schéma des cessions obligatoires (exemple du Gabon)**

La cession légale au premier franc au profit de la CICA-RE, de la SCG-RE au Gabon et de la SEN-RE au Sénégal est assise sur la même assiette de prime. Il n'est donc

---

pas question de dire que la cession dont bénéficie la CICA-RE est précipitaire à celle dont bénéficie la SCG-RE ou la SEN-RE.

Quant à la cession obligatoire sur traité, les compagnies de ces deux pays doivent à la fois céder à AFRICA-RE, à la CICA-RE et à la SCG-RE ou à la SEN-RE suivant la situation de la compagnie. Ainsi, une compagnie établie au Sénégal ou au Gabon a l'obligation de céder 5% à AFRICA-RE, 10% à la CICA-RE et 15% au profit de la SEN-RE ou 5% au profit de la SCG- Ré. La différence restante sera sécurisée auprès d'autres réassureurs de la zone ou, internationaux de son choix dans le respect des dispositions de l'article 308 du code CIMA.

## **§2 : L'application de la cession légale au premier franc de la CICA-RE dans les autres pays.**

A l'exception du Gabon et du Sénégal, les autres pays membres de la CIMA sont à leur première expérience par rapport à la cession légale au premier franc dont bénéficie la CICA-RE depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2020.

Les compagnies d'assurance et/ou de réassurance implantées dans les autres pays partis à l'accord sont obligées de céder 5% de leurs primes émises nettes d'annulation et de taxes sur toutes leurs affaires à la CICA-RE à l'exception de celles relatives à la branche Maladie et à la Capitalisation et ceci à compter du 1<sup>er</sup> Janvier 2020. Ainsi, la CICA-RE pratiquerait une sorte de coassurance avec tous les assureurs de la zone sur l'ensemble de leurs souscriptions à hauteur de 5%. Cette nouvelle réglementation vient baisser le taux de 15% dont elle bénéficiait au titre de la cession obligatoire sur traité. Ce taux est réduit à 10% pour tous les assureurs de la zone.

Les compagnies d'assurance de ces pays sont moins bouleversées que celles du Sénégal et du Gabon. Elles ressentiront un peu moins les conséquences de la cession légale à la CICA-RE car elles ont à céder seulement 5% contre 20% pour une compagnie exerçant au Gabon par exemple. Cette cession viendra perturber les résultats techniques de ces compagnies qui semblent être déjà étouffées par les cessions obligatoires pendant une période où elles avaient beaucoup plus besoin d'une autre forme d'initiative de la CICA-RE

---

---

pour leur permettre d'améliorer leurs résultats afin de répondre aux exigences de la CIMA sur l'augmentation du Capital Social.

En somme cette panoplie de cessions obligatoires vient fausser le jeu de la libre concurrence en instaurant une forme de monopole au profit des compagnies bénéficiaires. De ce fait, une interrogation s'impose : quelles peuvent être les implications d'une cession obligatoire au premier franc pour le compte de la CICA-RE sur les différents acteurs qui interviennent dans le monde des assurances en partant des assurés, intermédiaires aux rétrocessionnaires.

Dans la deuxième partie de notre recherche, il sera question de nous appesantir sur les implications de la cession légale au premier franc de la CICA-RE sur les différents acteurs de l'assurance et de la réassurance.

---

## Titre 2 : Les implications de la cession légale au premier franc de la CICA-RE sur les différents acteurs de l'assurance et de la réassurance.

---

Le but visé à travers les cessions obligatoires en général et la cession légale au premier franc en particulier dépasse les considérations économiques et financières. En effet, en plus de son rôle de sauvegarde des équilibres économiques fondamentaux, l'institution présente des avantages certains quant à la maîtrise des marchés nationaux d'assurance et de réassurance. Elle permet à l'ensemble des acteurs de la zone de trouver un partenaire sûr aux tarifs acceptables qui connaît mieux le marché au regard de son statut de réassureur communautaire.

En effet, le fait d'être le réassureur communautaire à qui l'ensemble des compagnies d'assurance de la zone sont obligées de transférer une partie de leurs risques par le mécanisme de la cession légale au premier franc crée une proximité entre elles. Ainsi les sociétés d'assurance auront des facilités de placement de leurs affaires en réassurance aussi bien pour les affaires qui rentrent dans les traités que les affaires en facultatives et en fronting et vont certainement bénéficier d'un appui technique très important. La CICA-RE est une solide compagnie de réassurance communautaire qui offre des services de réassurance aux assureurs de la zone CIMA et à tous les assureurs du monde entier dans plusieurs branches.

Ainsi une société installée dans la zone CIMA gagnerait en termes d'affaires à traiter avec la CICA-RE que de traiter avec un réassureur étranger et/ou autre qui peut ne pas maîtriser le marché et donc proposer des conditions de collaboration moins avantageuses. La CICA-RE est l'un des leaders de la réassurance en Afrique.

La cession légale au premier franc permet à la CICA-RE d'entrer dans le portefeuille de l'ensemble des assureurs de la CIMA et par conséquent, elle aura une vue de l'extérieur qui peut aider ces compagnies à mieux gérer leurs affaires. La CICA-RE pourra par conséquent apporter son expertise et contribuer au développement de l'activité d'assurance dans la zone CIMA qui est encore à ses débuts comparée à certaines contrées

---

---

comme les Etats-Unis ou l'Europe. Le taux de pénétration de l'assurance est encore très faible pour les pays de la zone CIMA, ce qui implique qu'il reste encore beaucoup à faire.

L'efficacité de la CICA-RE reste cependant limitée du fait des obstacles éventuels auxquels elle pourrait être confrontée dans la mise en œuvre pratique de la cession légale au premier franc. La première difficulté est l'adhésion timide à cette nouvelle pratique par les différents acteurs concernés.

En réalité, cette pratique tend à résoudre certes une préoccupation économique communautaire qui est de retenir le plus de primes possibles dans la zone, mais vient diminuer le chiffre d'affaires nets de réassurance des compagnies d'assurance locales. Ce qui va conduire forcément à une baisse des résultats techniques de beaucoup de compagnies de la zone. Certaines compagnies locales en l'occurrence les plus anciennes n'avaient pas forcément besoin de cette forme de réassurance en quote-part sur toutes leurs affaires. Elles auraient souhaité choisir les branches qu'elles désirent verser au traité de la cession légale au premier franc.

Aussi, pour certains risques spéciaux, on aurait contourné le problème car la CICA-RE est très souvent obligée de rétrocéder la totalité ou une partie du risque aux récessionnaires. Il conviendrait donc que la CICA-RE œuvre à être en mesure d'avoir une capacité de rétention plus élevée sur ces type d'affaires ou trouver un autre palliatif.

Ainsi, une restriction de l'assiette d'imposition à certaines branches, une diminution du taux de cession pour d'autres branches ou pour certaines grandes sociétés, une adaptation de la forme du traité de cession légale au premier franc en fonction des sociétés, serait une discrimination positive dans la zone CIMA.

Ces limites induisent la nécessité de rechercher des perspectives dans la création de pools d'assurance et de réassurance ou de simples conventions avec certaines compagnies locales suffisamment solides en termes de finance et de compétences techniques et d'une redynamisation des organismes de réassurance de la zone.

---

## Chapitre 1 : Impact de la cession légale au premier franc de la CICA-RE sur les sociétés d'assurance et de réassurance de la zone CIMA.

---

L'impact de la cession légale au premier franc est loin d'être uniforme pour tous les pays membres de la CIMA. Les compagnies d'assurance des pays comme le Gabon et le Sénégal céderont doublement au premier franc à la CICA-RE et à la SCG-RE ou SEN-RE. La cession légale au premier franc pouvant être assimilée à une coassurance avec des co-assureurs bien déterminés va permettre aux sociétés d'assurance de ces pays d'accroître leurs capacités de rétention. Parallèlement, pour un grand nombre d'affaires qui étaient conservées en totalité par les cédantes seront désormais obligatoirement partagées entre la cédante et la CICA-RE et la SEN-RE ou la SCG-RE. Pour les autres assureurs de la zone qui sont contraints de céder uniquement à la CICA-RE, ils subiront un peu moins les conséquences de cette réassurance en quote-part obligatoire.

Néanmoins, il est encourageant dans l'ensemble de constater que d'une manière générale, cette cession légale au premier franc accroît les capacités de rétention des sociétés d'assurance de la zone en même temps qu'elle améliore l'expertise en matière de la gestion des risques et des sinistres ; les compagnies seront désormais plus regardantes sur les risques qu'elles souscrivent ou dans l'instruction des dossiers sinistres. Son effet reste toutefois tributaire d'un ensemble de facteurs que les Etats membres de la zone ne maîtrisent pas totalement encore.

Dans ce chapitre il sera successivement étudié l'impact de la cession légale au premier franc sur les économies de la zone CIMA et les potentielles limites de cette cession dans son application.

---

### ***Section 1 : Contribution au développement économique et à la maîtrise du marché CIMA.***

Il est question ici d'apprécier l'apport de la cession légale dans l'effort que fournissent les Etats africains pour orienter les activités d'assurance et de réassurance vers les intérêts des populations locales. L'assurance fait partie des disciplines qui contribuent au bien-être social par le biais de la quiétude qu'elle apporte à la population assurée et bénéficiaires de contrat d'assurance et de capitalisation et les fonds qu'elle mobilise pour le financement de l'économie.

L'idée d'une cession obligatoire au profit d'un réassureur communautaire, contribue à une rétention des primes dans la zone, chose qui va contribuer au financement de l'économie dans les pays membres. La cession légale au premier franc a pour but principal de retenir le maximum de cotisation pour financer l'économie de la zone et aussi la construction de statistiques fiables.

A ce sujet, deux points retiendront notre attention : le soutien au développement économique et la maîtrise du marché.

#### **§1 : Le soutien au développement économique.**

La part des cessions obligatoires dans le portefeuille de la CICA-RE était très considérable dans son chiffre d'affaires au début de ses activités. Elles étaient le principal élément qui alimentait les comptes de la compagnie. En 1998 soit 14 ans après le début de ses activités, ces cessions obligatoires représentaient 36% de son Chiffre d'affaires donc un aliment non négligeable pour elle. Aujourd'hui, on peut toujours aboutir à cette même conclusion car elle représente 17,63% de son chiffre d'affaires (Année 2018). Avec l'avènement de la cession légale au premier franc à son profit, elle va bénéficier en plus de la cession obligatoire sur traité de 10%, de 5% du chiffre d'affaires de l'ensemble des compagnies de la zone à l'exception des branches maladie en non vie et capitalisation en assurance vie.

On remarque que le taux de croissance du chiffre d'affaires de la CICA-RE est assez significatif, ce qui lui permet de réaliser de meilleurs résultats techniques et d'améliorer ses fonds propres. Aussi, on constate une variation inverse de la part de la cession obligatoire

---

dans le chiffre d'affaires qui baisse d'année en année contre une augmentation de son chiffre d'affaires en général de la CICA-RE.

**Tableau N°3 : (Evolution du chiffre d'affaires de la CICA-RE de 2014 à 2018 en millions de franc CFA)**

Année	2014	2015	2016	2017	2018
Primes Emises	30 270	33 190	38 229	46 337	53 536
<b>Taux de croissance</b>	<b>-%</b>	<b>8,80%</b>	<b>13,18%</b>	<b>17,50%</b>	<b>13,45%</b>
Primes Conservées	26 889	28 667	34 193	38 884	45 110
<b>Primes Acquises Nettes</b>	<b>26 099</b>	<b>28 667</b>	<b>34 649</b>	<b>38 035</b>	<b>45 249</b>
<b>Résultat Net</b>	<b>2 656</b>	<b>3 240</b>	<b>3 781</b>	<b>4 114</b>	<b>4 567</b>

*(Source rapport annuel 2018 de la CICA-RE)*

Avec cette masse importante de primes ainsi retenues dans la zone, et tenant à ses objectifs qui lui sont assignés, on peut aisément conclure à une grande participation de la CICA-RE au financement de l'économie des pays membres.

Par simple déduction, on peut affirmer que la cession légale au premier franc augmentera considérablement le chiffre d'affaires de la CICA-RE étant donné qu'elle va automatiquement bénéficier de 5% de l'ensemble du chiffre d'affaires du marché de la zone CIMA à l'exception du chiffre d'affaires relatifs aux deux branches exclues.

En effet, du fait qu'il s'écoule toujours une période assez importante entre l'encaissement des primes et les débours éventuels des compagnies de réassurance c'est-à-dire que les primes sont encaissées par le réassureur ou l'assureur bien avant la probable réalisation du sinistre rendant très souvent les deux acteurs surliquidés ; cela permet aux sociétés d'assurance et de réassurances d'investir dans les pans de l'économie et ainsi participer à l'essor économique consistant à financer divers projets de développement économique et social.

Concrètement, son rôle économique se résume par des prises de participation dans les sociétés industrielles et commerciales, des investissements immobiliers, des dépôts de trésoreries, des découverts bancaires etc. Par le mécanisme d'appel au comptant ou par le

mécanisme des dépôts régulièrement faits auprès des cédantes, en cas de sinistre important, permet de limiter le déséquilibre de la trésorerie des cédantes qui sont naturellement moins solides que les réassureurs et les rétrocessionnaires.

Du point de vue économique, l'impact de la cession légale au premier franc sera évident, elle viendra baisser automatiquement de 5% le chiffre d'affaires net de réassurance de toutes les Compagnies et corrélativement, la CICA-RE va aussi supporter 5% de la charge de sinistre des compagnies concernées. Cela va forcément jouer sur les résultats techniques en fin d'année qui risquent d'être seulement à la faveur de la CICA-RE.

En somme, la cession légale au premier franc va contribuer au développement de la sous-région mais aussi va conduire à la maîtrise du marché. Ainsi, nous allons à présent évoquer sa contribution à la maîtrise du marché communautaire.

## **§2 : La maîtrise des marchés.**

La cession légale au premier franc va permettre à la CICA-RE d'intervenir sur toutes les affaires conclues sur le marché de la zone CIMA. Aujourd'hui, elle a accès à des données dont elle n'en avait pas l'accès par le biais de la cession obligatoire sur traité.

De ce fait, elle pourra collecter, centraliser et exploiter les informations et données et dresser des statistiques fiables qui peuvent orienter les législateurs. Ces données permettront une meilleure connaissance du marché de la zone ; ceci non seulement pour les contrôleurs des assurances, mais aussi pour aider les compagnies d'assurance qui n'arrivaient pas à concevoir des données fiables par défaut de compétences techniques, à les avoir avec plus de précision et à des intervalles bien réguliers.

La cession légale au premier franc étant assimilable à une coassurance que les compagnies de la zone CIMA pratiquent avec la CICA-RE ; cela va permettre à la CICA-RE d'avoir des données plus étoffées sur l'ensemble du marché à traiter (Big Data). Cela pourrait permettre au régulateur CIMA d'être plus éclairé sur le fonctionnement de ce marché.

De plus, la cession légale au premier franc va aider les jeunes compagnies d'assurance à bien connaître le marché et plus rapidement. Elle permettrait une meilleure

---

répartition des risques et elle pourra leur apporter son assistance technique aussi bien dans l'établissement des polices d'assurance que dans la gestion des dossiers sinistres en passant par la détermination des provisions à constituer (PREC et PSAP).

D'autre part, avec la cession légale au premier franc de la CICA-RE, beaucoup d'acteurs du monde des assurances se verront plus impliqués dans la gestion de cette discipline au sein des compagnies d'assurance qui, autrefois paraissait peu connue. Elle permettrait de cultiver davantage la curiosité des professionnels en la matière. Ainsi beaucoup de cadres en assurance seront à même de participer ou d'intervenir dans les grands débats et forums internationaux sur la réassurance.

La cession légale au premier franc de la CICA-RE est sans doute une très bonne politique pour l'économie de la zone. Mais cette pratique se heurte cependant à certains problèmes qu'il ne faudra pas perdre de vue. Dans la section suivante, de notre réflexion, nous évoquerons les limites de cette cession légale au premier franc au profit de la CICA-RE.

## ***Section 2 : Les potentielles limites de la cession légale au premier franc de la CICA-RE.***

Limitée dans son application, la cession légale au premier franc se heurte à de nombreux obstacles. Instituée au profit de la CICA-RE pour une rétention maximum de primes dans la zone CIMA afin de bien financer l'économie des pays membres, elle n'est cependant sans incident sur les différents intervenants dans la chaîne des valeurs de ses partenaires. Des services de productions aux services d'instruction des dossiers sinistres, on peut dès à présent percevoir certaines limites qui peuvent mettre en mal cette cession légale au premier franc. Il faut reconnaître que nombreux sont les acteurs sur le terrain qui restent sceptiques quant au bien-fondé de cette cession légale au premier franc de la CICA-RE. Certains assureurs voient en cette cession légale au premier franc de la CICA-RE, une sortie de primes sans contrepartie réelle. Quant aux réassureurs installés dans cette zone, la cession légale au premier franc au profit de la CICA-RE serait une grave entrave au libre jeu de la concurrence qui doit animer le marché CIMA.

---

Ainsi, dans la suite de notre réflexion nous allons dans un premier temps évoquer les conséquences de cette cession légale au premier franc sur les compagnies d'assurance de la CIMA et en second temps sur les réassureurs installés dans la zone. Cette cession légale est un avantage concurrentiel pour la CICA-RE sur plusieurs plans. Du fait qu'elle va détenir certaines informations clés des compagnies, elle pourra faire des offres plus compétitives dans les affaires où elle est mise en compétition avec d'autres réassureurs.

### **§1 : Les conséquences sur les compagnies d'assurance.**

Le mécanisme de fonctionnement de la cession légale au premier franc de la CICA-RE entraîne des tâches supplémentaires pour les compagnies d'assurance. Les cédantes gagnent en contre partie des 5% de primes nettes cédées, une commission d'assurance de 5% des primes cédées si c'est une affaire en direct ou une commission égale à celle servie aux intermédiaires sans dépasser le plafond fixé par le régulateur local majoré de 5%. Suivant le courrier N°5207/CICA-RE/DG du 18 Août 2020, ce taux a connu une évolution de 2,5% ; ce qui porte le taux de commission à 7,5%. Malgré cet aménagement, Cela n'avantage pas les sociétés solides qui voient en cela une sortie d'argent sans contrepartie réelle car elle porte sur l'ensemble du portefeuille. Elles auraient souhaité déterminer les affaires au cas par cas sur lesquelles un partage est idéal vu l'importance du risque ou la nature particulière de l'affaire. En ce sens, la formulation idéale serait la suivante : « **Pour toutes les compagnies d'assurance et de réassurance opérant sur le territoire, sauf celles pratiquant à titre exclusif des opérations de réassurance, doivent céder 5% des primes directes des affaires qu'elles désirent partager en réassurance quote-part avec la CICA-RE.** »

Etant donné que cette pratique est une première pour beaucoup de sociétés d'assurance dans la zone, quelques problèmes se font déjà remarquer pour le renseignement des fichiers mensuels à transmettre à la CICA-RE. Ainsi pour l'instant, les principaux problèmes sont entre autres le défaut de qualification professionnelle, le manque d'expérience pour bien renseigner les fichiers correctement sur la plateforme digital dédiée à cet effet pour défaut de formation suffisante. Pour l'instant, peu de sociétés arrivent à

---

renseigner correctement les fichiers de production et sinistres à transmettre mensuellement à la CICA-RE ; ce qui va forcément créer des retards d'établissement des notes de débit ou de crédit et par conséquent jouer sur l'établissement des comptes à établir en fin d'année.

Ces nouvelles tâches viennent s'ajouter à la longue liste des tâches auxquelles les producteurs et les rédacteurs sinistres font face dans leur quotidien. Pour certaines sociétés cela les obligerait à recruter et/ou à former le personnel désigné à ces tâches entraînant ainsi une augmentation de leurs frais généraux.

La cession légale au premier franc ne rencontre pas l'assentiment de plusieurs assureurs qui voient en cela une collaboration imposée de la part du législateur CIMA. Qu'en est-il des réassureurs de la zone CIMA face à cette pratique?

## **§2 : Les conséquences de la cession légale au premier franc de la CICA-RE sur les autres réassureurs installés dans la zone CIMA.**

Les réassureurs quant à eux, subissent aussi les conséquences de la cession légale de la CICA-RE au premier franc à plusieurs niveaux :

-Sur le plan des cessions facultatives, les parts des autres réassureurs de la zone CIMA vont diminuer. Cela va différer selon qu'il s'agit d'un pays où il existe déjà une cession sur les primes directes et/ou une cession obligatoire sur les facultatifs et les autres pays de la zone CIMA où il n'existe pas une cession légale au premier franc.

Pour ce qui est des pays où il existait déjà une cession légale au premier franc et une cession obligatoire sur les facultatifs l'assiette à céder aux autres réassureurs va considérablement diminuer. Pour le Gabon par exemple, l'assiette de cession sera de : 100 % -15%(SCG-RE)-5%(CICA-RE), soit 80% à laquelle il faudra déduire le taux de cession obligatoire sur les Facultatifs. Les réassureurs exerçant dans la zone CIMA peuvent ressentir une baisse de leurs chiffres d'affaires si ce sont les mêmes affaires qui sont reconduites. Ainsi, pour remédier à cette baisse probable de leurs chiffres d'affaires, il va leur falloir mettre plus de moyens en renforçant leurs départements commerciaux. En clair, les autres réassureurs installés dans la zone CIMA doivent revoir leur stratégie de négociation.

---

Pour ce qui est des pays autres que le Sénégal et le Gabon, l'assiette va certes diminuer mais dans une proportion moindre que dans les pays où il existait une cession sur les primes directes. Dans ces pays l'assiette de prime à céder aux autres réassureurs sera de 95% dans le respect des dispositions de l'article 308 du code CIMA.

-L'impact au niveau des traités est que contrairement aux affaires facultatives la part des autres réassureurs a augmenté avec l'avènement de la cession légale au premier franc de la CICA-RE. Le taux de cession obligatoire qui était de 15% a été réduit à 10% donc une augmentation des parts des autres réassureurs installés dans la zone CIMA de 5%. Ceci dit, cela peut être considéré comme un avantage pour les autres réassureurs. Toutefois, cet avantage ne pourrait être profitable que si la branche ou les groupes de branche concernée (s) par les traités est moins sinistrée.

Compte tenu du volume important de primes générées par la cession légale au premier franc qui est nettement supérieur à celui du taux de baisse de 5% au niveau des traités, on peut dire que la cession légale au premier franc de la CICA-RE vient réduire l'assiette de primes des autres réassureurs de la zone CIMA. Cependant, du fait de la cession légale au premier franc de la CICA-RE, les autres seront par exemple contraints de collaborer avec la CICA-RE qui désormais s'intéressera à toutes les affaires cédées à eux en Facultatifs et en fronting.

Sur tout le volume d'affaires souscrit dans les pays partis à l'accord portant création de la CICA-RE, la CICA-RE va bénéficier de 5% sauf pour ce qui est des branches exclues. On peut conclure à une augmentation de son chiffre d'affaires sans un grand effort commercial.

---

## Chapitre 2 : Les perspectives d'amélioration de la cession légale au premier franc de la CICA-RE.

---

Les Etats membres de la CIMA dans un souci de développement économique et social, avaient pris l'initiative de créer une structure communautaire de réassurance (CICA-RE). Cette structure avait pour principale mission de retenir le maximum de capitaux possible dans la zone étant donné qu'au lendemain des indépendances politiques aucun pays n'était capable à lui seul de créer une structure de réassurance capable de rivaliser techniquement et financièrement avec les compagnies de réassurance étrangères qui exerçaient déjà dans la zone.

C'est dans cet ordre d'idées, qu'une cession obligatoire sur traité et sur les primes directes pour les compagnies de droit étranger avait été instituée à son profit par les Etats membres pour lui garantir un minimum d'aliment pour son expansion économique. Ainsi, toutes les compagnies d'assurance exerçant dans un quelconque pays membre devraient lui céder 15% de la partie de ses affaires qui entrait dans ses traités conclus avec d'autres réassureurs. Les structures d'assurance de droit étranger qui exerçaient dans la zone étaient contraintes de céder au marc le franc 5% de toutes leurs affaires à la CICA-RE exceptées les primes qui concernaient la branche automobile. Cette cession légale au premier franc s'est estompée avec la disparition des sociétés de droit étranger dans l'espace CICA avec l'avènement de la CIMA. Cette pratique est de nouveau d'actualisé dans l'espace CIMA avec quelques réaménagements. Cette fois-ci, elle concerne toutes les compagnies dont le pays d'implantation est parti à l'accord. Cette cession légale au premier franc vient une fois de plus conforter la volonté des Etats créateurs de la CIMA et adhérents à l'accord portant création de la CICA-RE de retenir le maximum possible de capitaux dans la zone afin de pouvoir financer leurs économies. Ainsi, depuis le 1<sup>er</sup> Janvier 2020, la CICA-RE était de nouveau bénéficiaire d'une cession légale au premier franc et cela dans le but de retenir beaucoup plus de capitaux financiers dans l'espace CIMA et de disposer de plus d'informations et de données sur l'ensemble des cédantes de la zone.

Cette solution noble devrait être saluée par tous les acteurs du monde des assurances dans la zone CIMA, cela n'est cependant pas le cas. Des critiques, des contestations de part et d'autres méritent qu'on n'y accorde une réflexion à l'effet de trouver des solutions qui permettront à chaque acteur de tirer son épingle du jeu.

Dans la suite de notre réflexion sur l'impact de la cession légale au premier franc de la CICA-RE sur les différents acteurs de l'assurance et de la réassurance, nous allons proposer des solutions pour l'amélioration de la cession légale au premier franc dans l'intérêt commun de tous les acteurs de l'assurance de la zone CIMA. Ces perspectives vont de la création de pools communautaires à la redynamisation des activités de la CICA-RE en passant par une adaptation des conditions de cession suivant les pays, la solidité de la compagnie et de l'instauration d'une cession obligatoire sur facultatifs.

### ***Section 1 : La création de pools communautaires dans l'espace CIMA.***

Il faut noter que l'idée de retenir le maximum de primes ou de capitaux à l'intérieur de la zone CIMA pour le financement de l'économie des pays par le biais de la cession légale au premier franc pourrait d'être un leurre si les acteurs ne mènent pas une réflexion plus approfondie. Les capitaux correspondant aux 5% que les cédantes sont obligées de céder à la CICA-RE sur toutes leurs affaires peuvent souvent dépasser ses capacités de rétention. Ainsi, sur certaines affaires, elle jouerait le rôle d'un simple intermédiaire car elle rétrocède la totalité des 5% aux Réassureurs internationaux alors que cela ne répond pas à l'objectif de collecte de primes dans la zone CIMA en vue du développement des économies.

Pour tirer toute la substance de cette disposition qui oblige les compagnies d'assurance à céder 5% de leurs chiffres d'affaires à la CICA-RE, d'autres actions doivent être immédiatement menées. C'est dans cet ordre d'idées que l'une de nos réflexions porte sur la proposition de création de pools d'assurance et de réassurance communautaires afin de

---

contrecarrer cette sortie de primes lorsque les capitaux assurés dépassent la rétention de la CICA-RE.

### **§1 : La création d'un pool d'assurance en zone CIMA.**

La volonté des Etats membres de la CIMA de garder le maximum de primes dans la zone par le biais de la cession légale au premier franc CICA-RE est sans conteste une très bonne initiative pour les économies de ces différents pays. Les 5% de chiffre d'affaires que les compagnies exerçant dans l'espace CIMA céderont à la CICA-RE peuvent dépasser la capacité de rétention de celle-ci. Pour certaines affaires, la CICA-RE sera contrainte de rétrocéder en partie ou en totalité à d'autres réassureurs internationaux communément appelés récessionnaires car elle ne dispose pas des capacités financières nécessaires pour conserver ces risques ou de l'expertise nécessaire pour conserver ces affaires dans son portefeuille.

Ainsi, la création d'un pool d'assureurs qui viendrait pallier le problème de sorties de fonds apparaît comme une nécessité. La CICA-RE gagnerait à mettre en place un pool d'assureurs de la zone où chaque assureur va donner sa capacité suivant la nature des affaires qui entrent dans la convention. Dans les seules situations où un risque dépasserait les capacités de la CICA-RE ou qu'il s'agit d'un risque particulier, celle-ci serait contrainte d'intéresser les différents assureurs qui sont membres du pool installés dans les pays autres que celui sur le territoire du pays duquel le risque a été souscrit ; ceci dans un souci de protection de l'économie de ce pays et en même temps de dispersion des risques. Si après avoir intéressé les assureurs membres du pool, il reste encore une partie du risque qui n'est pas sécurisée, elle pourra dans ce cas intéresser le pool des réassureurs qui fera l'objet de notre deuxième paragraphe afin de chercher à placer le risque auprès des autres réassureurs ou récessionnaires internationaux dans le respect des dispositions de l'article 308 du code CIMA.

La création de ce pool permettrait non seulement de limiter l'hémorragie des primes de la zone CIMA, mais aussi de fluidifier plus les rapports professionnels entre les différents acteurs de l'assurance installés dans la zone CIMA. La création de ce pool pourrait

---

engendrer la création de nouveaux emplois, chose qui va contribuer au bien-être social des peuples africains.

Les assureurs verront en cette cession légale au premier franc de la CICA-RE un cadre de collaboration qui implique tout le monde dans son processus de mise en œuvre. Les primes rétrocédées aux assureurs du pool serviront aussi à financer l'économie des pays où ces compagnies sont implantées. Elle va développer davantage la collaboration entre les compagnies qui travailleront plus en synergie pour mieux valoriser la profession. La collaboration va forcément conduire à un partage d'expérience entre les différents membres. En plus de primes relatives aux 5% de la cession légale au premier franc, ce pool pourrait capter d'autres primes qui rentrent dans son champ d'application.

Certains risques, vu leur complexité ne peuvent pas être rétrocédés à un pool d'assureurs. Ces risques demandent une certaine expertise qui peut faire défaut auprès des assureurs. Ainsi, il sera nécessaire de créer un pool de réassureurs de la zone CIMA qui viendra combler ce vide.

## **§2 : La création d'un pool de réassureurs de la zone CIMA.**

La création du seul pool d'assureurs ne pourrait pas en lui seul résoudre le problème de sortie énorme de capitaux de la zone CIMA dû à la réassurance. Le pool d'assureurs, certes dans nos perspectives serait prioritaire au pool de réassureurs car il faudra d'abord intéresser le pool des assureurs avant d'interroger celui des réassureurs si toutefois pour une affaire donnée, la CICA-RE est en déficit de couverture sur les 5% de la cession légale au premier franc qui dépasse sa rétention ou pour les affaires particulières qui sont plus ou moins complexes à gérer.

Ainsi, ce pool de réassureurs prendra les surplus sur toutes les affaires dont les capitaux dépassent les capacités du pool des assureurs ou les risques spéciaux. Aussi, il va couvrir les risques dont la complexité ne permet pas à un assureur de s'engager par le mécanisme de cette rétrocession. Ainsi, les risques de nature très particulière comme ceux de l'aviation, les risques pétroliers, les risques nucléaires etc. pourront en partie être retenus dans la zone par le pool des réassureurs.

---

Cela permettrait aux différents réassureurs de la zone avec le temps d'acquérir du savoir-faire et développer leurs expériences en matière de réassurance pour ces risques qui sont très souvent totalement rétrocédés aux réassureurs étrangers. De nos jours, l'ensemble de ces risques échappent presque aux réassureurs locaux pour défaut de capacité financière et aussi par manque de ressources techniques pour couvrir ces risques.

La mise en œuvre de ces différents pools peut prendre du temps alors qu'il faut agir aussi tôt possible pour permettre à la cession légale au premier franc de la CICA-RE d'être un véritable moyen de rétention de primes dans l'espace CIMA. La CICA-RE doit immédiatement mettre en œuvre des conventions avec les acteurs du marché CIMA qui sont prêts à prendre une partie des capitaux qui dépasseront sa capacité de rétention ou pour ce qui est des risques spéciaux trouver des accords au cas par cas. Ainsi, chaque assureur ou réassureur déterminera sa capacité qu'elle pourra supporter par affaire et par branche dans la convention.

Cette idée de rétrocession aux cédantes par convention des affaires qui dépasseront les capacités de la CICA-RE figure déjà parmi les enjeux de la cession légale au premier. Il est dit que la cession légale au premier franc va : « Contribuer à accroître la rétention des primes dans la zone afin d'augmenter les moyens internes de financement des économies mis à la disposition des Etats membres. Dans cet même ordre d'idées, rétrocéder une partie des affaires acceptées aux cédantes qui conserveront pour propre compte». <sup>10</sup> Ainsi l'idée existe déjà dans les projections de la CICA-RE, il reste maintenant sa réglementation et sa mise en œuvre effective.

La création de pools d'assureurs et de réassureurs pourrait contribuer énormément à limiter ou à arrêter l'hémorragie des primes de la zone CIMA si la CICA-RE avec l'appui des Etats membres en collaboration avec les assureurs et réassureurs de la zone procède à sa mise en œuvre effective.

Mais une redynamisation des activités de la CICA-RE permettrait de mieux capitaliser cette idée de retenir le maximum possible de capitaux. La CICA-RE doit renforcer ses capacités techniques et financières afin de pouvoir rivaliser avec les grandes compagnies de réassurance à travers le monde sur la négociation des affaires par convention.

---

<sup>10</sup> Séminaire de formation sur la cession légale au premier en Assurance Non Vie P.15

---

## ***Section 2 : La redynamisation des activités de la CICA-RE.***

Au début de ses activités, la CICA-RE avait évidemment besoin de l'accompagnement des pays membres afin de lui permettre de se faire une place parmi les réassureurs panafricains respectables. En d'autres termes, ces cessions obligatoires avaient pour objectif principal d'assurer un minimum d'aliment à la CICA-RE mais aussi de conserver le maximum de capitaux dans la zone afin de pouvoir financer les économies. Au fil des années d'exercice, la CICA-RE a effectivement pu se faire une place dans le rang des professionnels du domaine assurance. Aujourd'hui, elle occupe une place importante parmi les réassureurs Africains et devrait être à même de prendre son indépendance des cessions obligatoires. Mais on remarque que leur champ d'application a continué de s'élargir avec la révision de l'article 26-2 des dispositions portant création de la CICA-RE. La cession légale au premier franc est le nouveau-né de la CICA-RE qui viendra bouleverser les résultats techniques des sociétés d'assurance de la zone CIMA car la branche maladie très déficitaire pour les assureurs exclue du champ d'application de cette cession.

La question qui se pose est la suivante : quelle est la contrepartie réelle de cette cession légale au premier franc pour les assureurs de la zone ? Et pourquoi exclure la branche maladie des affaires cédées ?

Après avoir introduit un questionnaire pour recueillir des informations auprès de quelques responsables de compagnies d'assurance du marché burkinabé sur la cession légale au premier franc, la tendance des réponse est que la CICA-RE se fera un gros chiffre sur le dos des assureurs puisque la branche maladie considérée comme la branche la plus déficitaire est exclue du champ d'application de la cession. De ce fait, la CICA-RE pour participer à l'équilibre financier des compagnies d'assurance de la zone CIMA se doit reconsidérer sa position en incluant le chiffre d'affaires de la branche maladie, mieux augmenter le taux de cession dans cette branche à 15% voire plus.

Pour un meilleur équilibre des rapports avec les différents acteurs de l'assurance et de la réassurance, la CICA-RE peut travailler à diminuer son taux sur la cession légale au premier franc et augmenter le taux de cession sur traité minimum à 20% ou même plus. Elle pourrait par exemple ramener le taux minimum de cession obligatoire sur traité de 10% à

15% comme avant la modification ou même laisser le choix à la cédante de faire varier le taux en fonction de ses besoins. Quant au taux de cession légale sur les primes directes de toutes branches concernées, elle devra réduire ce taux de 5% à 2% par exemple et passer au capte de redynamisation de ses activités par les traités conventionnels et/ou développer une coopération interafricaine plus intense. Elle pourra aussi, faire des groupes de compagnies et établir pour chaque groupe de compagnies un type de traité de cession légale au premier franc adapté à son besoin.

Ainsi, comme autres perspectives, la CICA-RE doit nécessairement s'activer pour une cession conventionnelle plus active et la recherche d'une collaboration interafricaine plus intense en matière de réassurance.

### **§1 : La nécessité d'une cession conventionnelle plus active.**

La cession conventionnelle de réassurance est un système par lequel, la couverture octroyée par le réassureur est négociée avec la société bénéficiaire et peut être modifiée à tout moment suivant la volonté des parties. Son grand avantage est qu'elle "fait appel à la liberté contractuelle des parties"<sup>11</sup>.

Les parties étant à la fois la source et la mesure de leurs obligations, la cession ou l'acceptation des risques se fait sur la base d'une sélection et à la suite des négociations. Chacun des partenaires mesure la portée de ses engagements avant de s'engager dans cette collaboration. La cédante ou le cessionnaire est libre de s'engager ou pas.

En dehors des cessions légales dont bénéficie la CICA-RE (Cession légale sur traité et cession légale au premier franc), le développement de la cession conventionnelle va entraîner la CICA-RE à développer d'avantage son réseau d'affaires internationales par l'implantation de bureau hors CIMA (exemple : succursale de Tunis et la représentation de Nairobi). Elle doit même multiplier ses interventions sur le plan local par des offres très concurrentielles au vu de sa position. Elle doit davantage s'intéresser aux affaires hors zone pour le développement de son portefeuille et le diversifier dans le but de devenir un

---

<sup>11</sup> Le système de la cession légale de Réassurance en Afrique Fondement et Tendances de FOTSO Jean Marie P.29

---

réassureur international à l'image des réassureurs mondiaux comme SCOR-RE ou SWISS-RE par exemple qui opèrent presque partout dans le monde entier.

A la création de la CICA-RE, le poids de la réassurance négociée était très faible dans son portefeuille ; mais au fil des années, la réassurance conventionnelle a pris une place importante dans son portefeuille. Mais il reste encore des efforts à faire.

Aujourd'hui, à la lecture des chiffres qu'elle publie, on remarque aisément que le poids de la réassurance conventionnelle dans le portefeuille de la CICA-RE dépasse le cap de 50% et elle doit continuer à multiplier sans cesse les efforts dans ce sens. Les cessions obligatoires en l'occurrence la cession légale au premier franc, avec ses conditions de cession actuelle, n'est pas tout à fait à l'avantage des compagnies d'assurance. La cession légale vient impacter les résultats des cédantes qui subissent déjà la pression de la CIMA sur le capital minimum de 5 milliards à atteindre au soir du 31 mai 2021.

Aujourd'hui, les assureurs de la zone CIMA, en l'occurrence les assureurs des pays comme le Gabon et le Sénégal se sentent étouffés par les cessions obligatoires qui pourraient bouleverser leur programme de développement économique. Pour ces assureurs, même si l'objectif du législateur CIMA sur la cession légale vise à favoriser le développement économique de la zone, elle est venue à une période où les entreprises d'assurance avaient besoin plutôt d'accompagnement : comme des reports d'échéance sur l'augmentation du capital social, des subventions de la part des Etats membres, que d'une mesure comme la cession légale au premier franc.

De ce fait, il faudrait une combinaison rationnelle entre les cessions conventionnelles et les cessions légales avec une prédominance des premières de sorte que les secondes soient négligeables sinon réaménagées au cas par cas. Chaque compagnie pourrait par exemple en début d'année dire qu'elle versera 3% de son chiffre d'affaires en automobile dans le traité de la cession légale au premier franc; c'est-à-dire que le caractère obligatoire demeure mais avec un aménagement des taux de cession par branche qui peuvent varier d'une branche à une autre ou d'une année à une autre. Dans cet ordre d'idées, la préoccupation du législateur serait prise en compte de même que l'intérêt des assureurs. L'objectif de la rétention des capitaux sera toujours atteint puisque l'obligation de céder une partie de son chiffre d'affaires à la CICA-RE sera maintenue et l'objectif de construction de base donnée fiables ne sera pas remis en cause.

Concrètement, la cession conventionnelle facilite la dispersion des risques. Elle réalise aussi un équilibre financier des opérations de l'organisme considéré, par la compensation de la sortie des capitaux due à la rétrocession. Étant donné qu'elle va amener la CICA-RE à renforcer sa capacité financière, elle va constituer un excellent contrepois au recours à la réassurance extérieure par les sociétés d'assurance de la zone CIMA.

Tout cela montre l'importance d'une coopération internationale qui va dépasser les frontières CIMA pour s'exercer dans le reste de l'Afrique et du monde entier en matière de réassurance.

## **§2 : La perspective de recherche d'une coopération interafricaine plus intense en matière de réassurance.**

La CICA-RE exerce principalement sur le marché CIMA alors que la réassurance est une activité internationale. On remarque de plus en plus son ouverture au reste du monde avec l'implantation de bureaux hors de la zone CIMA. Cela témoigne de sa volonté à s'étendre au monde entier et ainsi concurrencer les grandes compagnies de réassurance internationales pour se faire une place en tant que leader de la réassurance panafricaine.

Il y a aussi la question de la dispersion des risques et la carence des moyens d'action qui caractérisent le réassureur communautaire qu'est la CICA-RE. Du fait de la faiblesse de ses capitaux par rapport aux réassureurs internationaux comme SCOR ou SWISS-RE, beaucoup de risques lui échappent jusqu'à présent. Donc son portefeuille n'est pas suffisamment diversifier pour lui permettre d'avoir une certaine expertise sur les risques particuliers qui sont pourtant présent et qui constituent aujourd'hui une grande porte de sortie de fonds de la zone CIMA. En effet, pour ces risques souscrits sur le territoire d'un Etat membre et transféré au réassureur communautaire par le mécanisme soit de la cession obligatoire sur traité soit par la cession légale au premier, ils sont en partie ou totalement rétrocédés pour défaut de capacité financière ou expertise technique

C'est dire tout l'intérêt que la CICA-RE a à intensifier ses efforts pour commercer dans les autres contrées de la terre afin de pouvoir se faire une place de renommée dans le rang des réassureurs incontestables de la planète au lieu de se limiter sur les rétentions des

---

assureurs de la zone qui sont déjà dans le viseur de la CIMA en ce qui concerne l'augmentation du capital social.

Si la CICA-RE arrive à améliorer sa situation financière et technique d'avantage, naturellement tous les assureurs de la zone CIMA et même des autres accourront vers elle pour leur problème de réassurance conventionnelle et facultative sans que cela soit une obligation. Le problème de sortie massive de capitaux sera résolu définitivement ou presque. Elle aura les statistiques, puisque que naturellement toutes les compagnies de la zone lui feront recours soit pour leurs réassurances de traité ou leurs réassurances facultatives.

De ce fait, les réassureurs africains devraient ensemble développer une coopération entre eux et avec les assureurs. Ainsi on pourrait penser à la création d'une zone africaine à l'image de la CIMA qui s'en chargerait de règlementer la matière d'assurance dans toute sa dimension comme le fait actuellement le législateur CIMA ; avoir aussi des contrôleurs pour superviser l'ensemble du marché africain des assurances. La création de pools pour absorber le maximum possible de primes est une nécessité pour permettre à l'assurance de jouer pleinement son rôle de moyen de financement de l'économie. Il faudra aussi créer un cadre d'échanges plus actifs pour l'ensemble des associations professionnelles d'assurance pour permettre à chaque acteur de poser ses problèmes et avoir des propositions de solutions dans les meilleurs délais.

L'ensemble de ces structures permettrait non seulement de prendre en compte les préoccupations du législateur CIMA en particulier, mais plus généralement le problème des africains afin de pouvoir libérer l'Afrique de sa dépendance vis-à-vis des structures de réassurance étrangère.

---

## CONCLUSION

---

La CICA-RE, une structure communautaire de réassurance de la zone CIMA est une compagnie à capitaux semi-publics. Elle a été créée pour limiter la sortie de capitaux hors de la zone car la réassurance est un secteur à forte mobilisation de capitaux. Depuis le début de ses activités en 1984, elle a toujours bénéficié du soutien des Etats qui sont les membres fondateurs. Elle a donc bénéficié d'une cession légale sur traité et d'une cession obligatoire sur les primes directes des compagnies d'assurances de droit étranger. Avec l'avènement du code CIMA en 1994, il n'était plus possible pour une compagnie de droit étranger d'exercer dans la zone CIMA ; ce qui a rendu inopérante cette cession sur les primes directes des compagnies étrangères.

Après la révision des statuts portant création de la CICA-RE l'article 26-2 a été modifié pour aménager une cession obligatoire sur les primes directes au profit de la CICA-RE à l'ensemble de toutes les compagnies implantées dans les pays membres. Il est stipulé que le taux de cession obligatoire sur traité de 15% est ramené à 10% contre une reprise d'une ancienne pratique qui est la cession légale au premier franc au taux de 5%. Désormais il est fait obligation à toutes les compagnies d'assurance opérant en zone CIMA et membre de la CICA-RE de lui céder 5% de leur chiffre d'affaires dans toutes les branches à l'exception de la branche Maladie et Capitalisation.

La cession légale au premier franc de la CICA-RE n'a pas manqué de contestation de la part des assureurs qui estiment, pour la plupart que le moment n'est pas bien choisi. D'autres, quant à eux, estiment que la cession légale au premier franc viendra bouleverser leurs résultats car ils estiment qu'ils n'ont pas une contrepartie réelle dans cette affaire. Les points de vue sont divergents sur le sujet qui alimente l'actualité sous régionale. En témoigne le courrier de la FANAF à la CICA-RE pour tenter de trouver un compromis à la faveur de l'ensemble des acteurs.

Dans son essence, il faut souligner que la cession légale de la CICA-RE au premier franc vise la rétention maximale de capitaux dans la zone et la collecte de données et

---

informations qui serviront à orienter l'action du législateur CIMA et les autorités des différents Etats membres en matière d'assurance. Elle va permettre aux différentes structures de tutelle d'avoir un maximum d'informations pour mieux réguler le marché des assurances qui peine à se faire une bonne image au vue des mauvaises pratiques de certains assureurs et de sa complexité aux yeux des populations.

Nombreux sont les efforts que la CICA-RE doit consentir pour arrêter l'hémorragie de capitaux de la zone CIMA. Elle doit d'avantage développer son réseau commercial pour prendre son indépendance vis-à-vis des cessions légales ou revoir les éléments de cette cession légale au premier franc. Il s'agira entre autre de varier le taux de cession en fonction des branches, de prendre en compte la branche maladie parmi les affaires à céder pour contribuer à l'équilibre des compagnies d'assurance. Elle devra créer des pools qui seront les rétrocessionnaires pour les affaires dont les capitaux correspondant au taux de 5% dépassent sa rétention ou même des affaires spéciales sur lesquelles la CICA-RE ne dispose pas d'expertise pour les conserver dans son portefeuille.

---

## BIBLIOGRAPHIE

---

### I. OUVRAGES GENERAUX

MLYNARCZYK Évelyne, *Technique et Pratique de la Réassurance*, l'Argus de l'Assurance, éditions-2014.

Problème de la réassurance dans les pays en voie de développement, Nations Unies.

### II. TRAVAUX UNIVERSITAIRES

FOTSO Jean Marie, *Le système de la cession légale de réassurance, fondements et tendances, Mémoire de fin de formation, DESS-A, novembre 1988, Institut International des Assurances /Yaoundé*

AMBA Oumar Ousman *Impact d'une structure communautaire de réassurance dans le développement des marchés nationaux d'assurance : le cas de la CICA-RE, Mémoire de fin de formation, DESS-A, novembre 1988, Institut International des Assurances /Yaoundé*

### III. COOMUNICATIONS ET TRAVAUX DE RECHERCHE

Losséni SANGARE, *Cours de réassurance, Cycle DESS-A, Institut International des Assurances /Yaoundé 2020*

Luc FOADING, *La cession légale au 1<sup>er</sup> franc : ENJEUX ET MODALITES PRATIQUES DE FONCTIONNEMENT VIE, Abidjan les 28 et 29 novembre 2019*

La cession légale au 1<sup>er</sup> franc de la CICA-RE, quelles implications pour les différents acteurs de l'assurance et de la réassurance en zone CIMA.

51

---

Jean-Baptiste KOUAME, *Message du Directeur Général de la CICA-RE au séminaire sur les enjeux et modalités pratiques de fonctionnement de la cession légale au 1<sup>er</sup> franc, Abidjan les 28 et 29 novembre 2019*

#### IV. TEXTES OFFICIELS

Accord révisé du 10 Octobre 2019 portant création de la Compagnie Commune de Réassurance des Etats membres de la CIMA (CICA-RE)

#### V. SOURCES WEBOGRAPHIQUES

<http://www.fanaf.org>

<http://www.scg-re.ga>

<http://www.senre.sn>

<http://financiafrik.com>

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

---

## **ANNEXES**

---

### **Annexe 1**



**TRAITE DE REASSURANCE QUOTE-PART  
CESSION LEGALE AU 1<sup>ER</sup> FRANC  
AFFAIRES VIE**

#### **ARTICLE 1            OBJET – FORME**

Le présent Traité a pour objet la réassurance des souscriptions de la Cédante sous la forme et dans les branches Vie mentionnées à l'Annexe.

#### **ARTICLE 2 PARTICIPATION DU REASSUREUR – RETENTION DE LA CEDANTE**

La participation du Réassureur sur le présent Traité et la rétention de la Cédante sont mentionnées à l'Annexe.

#### **ARTICLE 3            TERRITORIALITE**

Dans les termes de l'article 1, le bénéfice du présent Traité s'applique aux affaires réalisées par la Cédante dans les pays indiqués à l'Annexe.

---

**ARTICLE 4                    EXCLUSIONS**

Les exclusions du présent Traité sont les suivantes :

- Les exclusions des polices originales de la cédante
- La rétrocession (la cession légale au 1<sup>er</sup> franc effectuée par un organisme de réassurance en lieu et place de la (des) société(s) d'assurances
- Les exclusions usuelles de chaque branche Vie.

**ARTICLE 5                    INFORMATION PREALABLE DU REASSUREUR**

La Cédante se fait l'obligation d'aviser le Réassureur avant la souscription de tout risque dont le capital assuré à 100% est supérieur ou égal aux montants mentionnés par branche à l'Annexe.

Par ailleurs, pour les affaires en fronting, la Cédante veillera à la parfaite information du Réassureur, en indiquant dès la souscription, le nom de l'apériteur.

**ARTICLE 6                    PRIMES - PARTAGE DE SORT**

Les réassurances sont faites aux primes, clauses et conditions originales tant générales que particulières de la Cédante. Les primes de réassurance sont cédées nettes d'annulations, de coûts de police et de taxes.

Pendant la période de validité du Traité, l'engagement du Réassureur commence et expire en même temps que celui de la Cédante.

**ARTICLE 7                    COMMISSIONS**

Sur les primes cédées, le Réassureur alloue à la Cédante, les taux de commissions, indiqués à l'Annexe.

**ARTICLE 8                    PARTICIPATION BENEFICIAIRE**

En outre, le Réassureur bonifie à la Cédante une participation sur les bénéfices selon les modalités fixées à l'Annexe.

Cette participation bénéficiaire est calculée par exercice sur la base d'un compte de pertes et profits arrêté au 31 décembre de chaque année et établi suivant le modèle joint à l'Annexe.

**ARTICLE 9                    BORDEREAUX**

Les cessions sont déterminées uniformément sur la base de la production nette de la Cédante, telle que définie à l'article 6. La Cédante adresse au Réassureur, suivant la périodicité et les modèles joints à l'Annexe, les bordereaux de primes et de sinistres.

---

**ARTICLE 10                    NOTES DE DEBIT OU DE CREDIT**

Le paiement des primes par la Cédante ou des sinistres par le Réassureur, se fera sur présentation des Notes de Débit ou de Crédit établies par le Réassureur suivant la périodicité et les modalités fixées à l'Annexe.

**ARTICLE 11                    SINISTRES**

Pour l'application du présent Traité, la part de sinistre à la charge du Réassureur porte sur le principal et les frais de règlement, à l'exclusion des salaires du personnel et des autres frais courant de la Cédante.

- Avis de sinistre

Dès qu'elle en a connaissance elle-même, la Cédante avise le Réassureur de tout sinistre dont l'estimation atteint ou dépasse les montants indiqués à l'Annexe.

- Sinistres au comptant

La Cédante se réserve le droit de demander au Réassureur, le paiement au comptant de sa part dans les sinistres lorsque le coût de ces sinistres atteint ou dépasse les montants indiqués à l'Annexe. La Cédante doit produire tous les justificatifs à cet effet et le Réassureur doit procéder au paiement dans les huit jours de la demande.

Toutefois, le Réassureur a la faculté de déduire de cette réclamation, toute somme dont la Cédante pourrait lui être redevable à un titre quelconque.

**ARTICLE 12                    CLAUSE DE COOPERATION**

Dans le cadre de la gestion des sinistres que la Cédante se doit de déclarer au Réassureur, conformément aux dispositions du présent Traité, s'établit une coopération active entre la cédante et le Réassureur, à la demande de l'une ou l'autre partie, lorsque la nature, la complexité ou le coût potentiel ou avéré d'un sinistre particulier justifie une telle coopération.

**ARTICLE 13                    COMPTES**

La Cédante arrête suivant la périodicité indiquée à l'Annexe son compte courant en francs CFA, par exercice.

---

Les éléments constitutifs du compte courant, le délai d'envoi, l'établissement, la validation et le délai de paiement sont indiqués à l'Annexe.

#### ARTICLE 14            **DEPÔTS**

Suivant les modalités précisées à l'Annexe, le Réassureur s'engage à laisser entre les mains de la Cédante, à titre de garantie des risques en cours et des sinistres en suspens, sa part de la provision que la Cédante doit constituer selon les dispositions légales ou réglementaires.

Les montants ainsi constitués sont ajustés au 31 décembre de chaque année dans le compte de l'exercice. Au cas où le Réassureur manquerait pour une cause quelconque, à l'un de ses engagements découlant du présent Traité, la Cédante disposerait, de convention expresse, du dépôt constitué entre ses mains et s'en appliquerait le produit par privilège jusqu'à due concurrence du montant des sommes exigibles.

#### ARTICLE 15            **DROIT DE REGARD**

Le Réassureur pourra faire prendre connaissance par un mandataire dûment qualifié, au siège social de la Cédante et pendant les heures d'ouverture de ses bureaux, de tous documents, dossiers et registres concernant les affaires entrant dans le cadre du présent Traité, pour s'assurer de la bonne exécution des opérations effectuées.

La Cédante est tenue de fournir dans le délai d'un mois, au Réassureur qui en fait la demande et aux frais de celui-ci, copie de tout document, livre, relatifs au présent Traité.

#### ARTICLE 16            **ERREURS OU OMISSIONS**

Les erreurs ou omissions ne dégageront pas les parties de leurs responsabilités et obligations résultant du présent Traité, étant entendu que de telles erreurs ou omissions seront rectifiées aussitôt que possible après leur découverte.

#### ARTICLE 17            **EFFET, DUREE, RESILIATION**

Le présent Traité prend effet à la date fixée à l'Annexe. Il est conclu sans limitation de durée. Chaque partie contractante a la faculté d'y mettre fin au 31 décembre d'une année quelconque, à minuit, moyennant un préavis de trois mois, sous la forme d'un avis de résiliation pour ordre.

L'avis est simplement destiné pour les parties, à revoir ensemble, les conditions du renouvellement.

En outre, chaque partie contractante peut résilier définitivement ce Traité à quelque époque que ce soit et sans délai préalable, dans les conditions suivantes :

- 
- a) Si l'exécution du Traité est rendue impossible de jure ou de facto par suite d'une cause imputable ou non à l'une des parties.
  - b) Si l'autre partie fait faillite, entre en liquidation, perd tout ou partie de son capital social versé, ou ce qui en tient lieu ou si l'agrément lui est retiré.
  - c) Si l'Assemblée Générale des Etats Membres de la CICA-RE vient à supprimer la cession légale au 1<sup>er</sup> franc en faveur du Réassureur.
  - d) Si l'Etat sur le territoire duquel la Cédante est domiciliée vient à quitter la zone CIMA.
  - e) Si l'Etat sur le territoire duquel l'autre partie est domiciliée, est impliqué dans une guerre déclarée ou non.

Toute résiliation doit être notifiée par lettre recommandée avec accusé de réception, courriel adressé au Siège de la partie destinataire ou à toute autre adresse stipulée par elle à cet égard.

Si les communications sont coupées, la résiliation prend effet à partir du moment où elle a été envoyée, le cas échéant, à partir du moment où il a été tenté de l'envoyer.

#### ARTICLE 18                      ARBITRAGE

Les parties expriment leur intention formelle que toute difficulté qui pourrait survenir entre elles au sujet de leurs opérations de réassurance soit résolue plutôt en équité qu'en droit strict et rigoureux. Les contestations qui pourraient survenir entre les parties seront soumises à un Tribunal arbitral siégeant au domicile de la Cédante et composé comme suit : chacune des parties choisira son arbitre parmi le personnel de Direction, en activité ou en retraite, d'une Société d'Assurances ou de Réassurance, et les deux arbitres ainsi nommés procéderont immédiatement et avant toute discussion de fond à la nomination d'un troisième arbitre.

Ce dernier ne prendra part aux discussions que dans le cas où les premiers arbitres ne pourraient pas se mettre d'accord. Faute par l'une des parties de désigner son arbitre dans le délai de trois semaines après qu'elle en aura été requise par l'autre partie, ou faute par les deux arbitres de s'entendre sur le choix du troisième arbitre dans le délai de trois semaines à compter de la demande d'arbitrage, il y sera pourvu par le Président du Tribunal compétent au domicile de la Cédante à la requête de la partie la plus diligente, l'autre partie ayant été convoquée par lettre recommandée au moins huit jours ouvrables à l'avance.

Les arbitres seront dispensés de toutes formalités judiciaires, ils pourront s'abstenir de suivre les règles de droit, ils jugeront en dernier ressort, sans appel, comme amiables compositeurs, mais ils seront tenus de rendre leur jugement dans un délai de trois mois à partir du jour où le Tribunal arbitral aura été constitué. Ils décideront également sur la répartition des frais entre les parties.

La présente clause d'arbitrage est réputée constituer une convention séparée entre la Cédante et le Réassureur et garde donc sa pleine validité, quel que puisse être le sort du contrat de réassurance proprement dit. Le Tribunal arbitral reste donc compétent pour statuer, de la manière indiquée ci-dessus, sur l'application du présent Traité.

---

Toutefois, en cas d'échec de la procédure arbitrale, le Réassureur s'en remettra à l'arbitrage de la tutelle des assurances.

**ARTICLE 19                    ELECTION DE DOMICILE**

Il est fait élection de domicile, pour l'exécution des présentes :

- Pour la Cédante, à son Siège Social.
- Pour le Réassureur, à son Siège Social.

Fait en double, signé et échangé entre les Parties contractantes ci-après dénommées :

à ....., le .....

Pour la CEDANTE

à Lomé, le .....

Pour le REASSUREUR

---

**Annexe 2**

**AU TRAITE DE REASSURANCE QUOTE-PART  
CESSION LEGALE AU 1<sup>ER</sup> FRANC  
AFFAIRES VIE**

**(Annexe qui fait partie intégrante du Traité)**

---

**ARTICLE 1 OBJET – FORME - GARANTIES**

Réassurance en quote-part des souscriptions tant directes que par voie de co-assurance, de la Cédante, y compris les frontings, dans les branches Vie, hors Epargne.

Garanties couvertes :                    garanties originales

**ARTICLE 2 PARTICIPATION DU REASSUREUR – RETENTION DE LA CEDANTE**

Capacité de souscription :            Originale

Rétention de la Cédante :            95%

Engagement Réassureur :            5%

Participation du réassureur :        100% de 5%

**ARTICLE 3 TERRITORIALITE**

Pays de la CIMA

**ARTICLE 5 INFORMATION PREALABLE DU REASSUREUR**

Avant toute souscription d'un capital supérieur à 500.000.000

---

---

**FCFA par tête assurée**

**ARTICLE 6 PRIMES - PARTAGE DE SORT**

**Primes cédées: 100% de 5% sur chaque prime**

**originale nette d'annulations,  
du coût de police, et de taxes.**

**ARTICLE 7 COMMISSIONS**

- **Affaires passant par un intermédiaire : commission originale servie par la Cédante à l'intermédiaire, majorée de 5%. Le taux de commission original étant plafonné pour chaque branche au taux maximum défini par la tutelle.**
- **Affaires en direct : 5%**

**ARTICLE 8 PARTICIPATION BENEFICIAIRE**

- **Taux : 15%**
- **Frais généraux du Réassureur : 7,5% des primes cédées**
- **Report de pertes : jusqu'à extinction**
- **Périodicité : Annuelle**

**La participation bénéficiaire ne peut être payée que si la Cédante a effectivement payé les soldes techniques dus au Réassureur.**

**Le modèle du Compte de Pertes et Profits est joint à la présente Annexe et en fait partie intégrante.**

**ARTICLE 9 BORDEREAUX DE PRIMES ET SINISTRES**

- **Périodicité : Mensuelle**
- **Envoi au Réassureur : Dans les 15 jours, suivant la fin du mois.**

**Le modèle de chaque bordereau est joint à la présente Annexe et en fait partie intégrante**

---

**ARTICLE 10**

**NOTES DE DEBIT OU DE CREDIT**

- Périodicité : Trimestrielle
- Etablissement : Par le Réassureur
- Envoi à la Cédante : Dans les 30 jours, suivant la fin du trimestre
- Validation : Dans les 7 jours suivant la réception par la Cédante et/ou l'établissement par le Réassureur.
- Paiement : La Cédante paiera 90% des primes nettes de commission de la période, au plus tard dans les 45 jours suivant la fin du trimestre.
- Le Réassureur paiera la totalité des sinistres réglés de la période, nette des appels au comptant déjà payés, au plus tard dans les 60 jours suivant la fin du trimestre.

**ARTICLE 11**

**SINISTRES**

- Avis de sinistre à partir de FCFA 25.000.000 à la base.
- Sinistre au Comptant : Tout sinistre supérieur ou égal à FCFA 50.000.000 à la base.

**ARTICLE 13**

**COMPTES**

- Type de comptabilisation : Par Exercice de souscription. L'exercice de souscription se définit comme toute la période de la cession légale au premier Franc.
- Périodicité : Annuelle ;
- Délai d'envoi : 60 jours suivant la fin de l'exercice (31 décembre)
- Etablissement : par la Cédante avec l'assistance, si nécessaire, du Réassureur
- Monnaie : FCFA
- Validation : Dans les 10 jours suivant réception
- Délai de paiement : Au plus tard 10 jours après la validation

---

**ARTICLE 14**            **DEPOT**

- Primes : Déterminés suivant la méthode adoptée par la Cédante (méthodes réglementaires 36% des primes cédées ou prorata temporis ou suivant la Note Technique des contrats)
- Sinistres à payer et IBNR : 100% des sinistres à payer et IBNR à la charge du Réassureur. Les IBNR étant déterminés suivant la méthode réglementaire.
- Nature : Espèces
- Intérêt : 3% l'an net de taxe
- Constitution : Dans le compte annuel

**ARTICLE 17**            **EFFET - DUREE - RESILIATION**

**Effet du Traité : 01.01.2020**

**Fait en double, signé et échangé entre les Parties contractantes ci-après dénommées :**

à ....., le .....

à Lomé, le .....

**Pour la CEDANTE**

**Pour le REASSUREUR**

---

**Annexe 3**

**Les courriers CICA-RE et FANAF**

Lomé, le 18 AOUT 2020

*Le Directeur Général*

N°5207/CICA-RE/DG

Vos réf. :

Objet : ***Cession légale au premier franc***

**Monsieur César EKOMIE-AFENE**

**Président de la FANAF**

Rue Saint Michel x Amadou Assane NDOYE

B.P.: 308 DAKAR

REPUBLIQUE DU SENEGAL

*E-mail : secretariatfanaf@fanaf.org*

Monsieur le Président,

Nous avons l'honneur de porter à votre connaissance que la 134<sup>ème</sup> session du Conseil d'Administration de la CICA-RE, qui s'est tenue le 13 Août 2020 par visioconférence, a examiné le compte rendu de la séance de travail FANAF/CICA-RE du 23 juillet 2020 relative aux améliorations souhaitées par la profession sur les modalités d'application de la cession légale au premier franc. A l'issue des délibérations, le Conseil a décidé ce qui suit :

**1/Périmètre d'application**

- Maintien de la branche automobile et des risques spéciaux (pétrole,

---

énergie, aviation) en vue, entre autres objectifs, de favoriser la mise en place d'une base de données assurantielle.

- Accord de principe pour élargir à l'assurance maladie et remédier ainsi au caractère discriminatoire du périmètre actuel en vue de soutenir les cédantes dans cette branche généralement déficitaire. Toutefois, cette décision nécessitant une modification de l'Accord portant création de la CICA-RE, elle sera soumise à la validation de l'Assemblée Générale des Etats Membres (constituée par l'ensemble des Ministres de Tutelle des Etats Membres) à sa prochaine réunion. Ladite décision ne pourrait donc être applicable qu'à compter de 2021.

## **2/ Commission de réassurance**

- Pour les affaires passant par un intermédiaire (affaires Vie et Non Vie), majoration du taux de commission payée par la cédante de 7,5 points au lieu de 5 points pour participer davantage aux charges de gestion des cédantes.

Décision applicable en 2020 sous forme de régularisation à faire en fin d'exercice pour des questions de programmation informatique.

## **3/ Participation bénéficiaire**

- Maintien du taux de 7,5 % de frais généraux pour le calcul de la participation bénéficiaire.
- Décision applicable en 2020.

## **4/Intérêt sur les dépôts espèces**

- Harmonisation du taux de rémunération à 2 % au lieu de 2,5 % pour les branches Non Vie et 3 % pour la branche Vie. Décision applicable en 2020.

## **5/ Bordereaux de primes et de sinistres**

- Maintien de la périodicité mensuelle pour éviter les engorgements (aussi bien
  - chez les cédantes qu'au niveau de la CICA-RE), permettre à la CICA-RE de connaître à temps ses engagements et favoriser l'établissement trimestriel par la CICA-RE des notes de débit et des notes de crédit.
  - Les bordereaux mensuels de primes et de sinistres constituent une innovation nécessaire pour une bonne gestion de la cession légale au premier
-

---

franc applicable simultanément à l'ensemble des cédantes des douze (12) pays Membres.

#### **6/Double cession légale**

- Les modalités d'application devant être uniformes pour toutes les cédantes des Etats Membres, le dossier est à renvoyer pour un règlement de préférence au niveau national en prenant en compte le caractère supranational de la réglementation édictée par les instances de la CICA-RE.
- La CICA-RE pourra tout de même mener des études sur le sujet en tenant compte de la nécessité de constitution d'une base de données assurantielle, un des principaux objectifs de la réforme. Elle fera connaître, dès que possible, les résultats de cette étude.

#### **7/ Augmentation du chiffre d'affaires de la CICA-RE par le biais des cessions**

##### **Facultatives.**

- Des études seront réalisées par les services de la CICA-RE en relation avec la FANAF en vue de mieux cerner les dispositions réglementaires envisageables.

#### **8/Note de débit / Note de crédit**

- Maintien des dispositions actuelles.

La CICA-RE soumettra incessamment à chacune des cédantes, un avenant relatif aux modifications applicables en 2020.

Vous remerciant de vos propositions constructives ainsi que de l'atmosphère de dialogue et de compréhension réciproque qui a prévalu lors de notre séance de travail du 23 juillet 2020, et en attendant le plaisir de vous revoir,

Nous vous prions d'agréer, Monsieur le Président, l'expression de notre considération distinguée.

DIRECTEUR GENERAL

*KOUAME N. Jean Baptiste*



F A N A F

Le Président

Dakar, le 18 Août 2020

Monsieur KOUAME N. Jean Baptiste  
Directeur Général de la CICA-RE  
Cité OUA-Immeuble CICA-RE 07  
BP: 12410 Lomé-Nyéko  
TOGO

N/Réf: FANAF/BE/PDT/C.E. A/2020/000

OBJET: Cession légale au premier franc

Monsieur le Directeur Général,

Nous accusons réception de votre courrier N°5027/CICA-RE/DG du 18 août 2020 et vous remercions pour le traitement diligent apporté aux doléances de nos membres.

Cela démontre l'attention que vous portez à ces derniers qui sont vos partenaires.

Au nom du bureau et des membres, je réitère nos remerciements pour l'oreille attentive que vous avez bien voulu prêter à notre requête.

Espérant que les autres points trouveront un écho favorable auprès de vos administrateurs.

Comptant toujours sur votre franche collaboration.

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur Général, l'expression de ma considération distinguée.



M. César EKOMIE-AFENE

Siège Social : Rue Amadou Assane Ndiaye - Angle Rue Saint Michel • Boîte Postale : 308 DAKAR  
Tél. : (221) 33 889 68 38 • (221) 33 839 36 00 • Fax : (221) 33 822 37 56 • Compte bancaire CBAO Sénégal : 0201 36400176 06  
E-mail : fanaf@orange.sn • Site Web : www.fanaf.org

---

**Libreville, le 21 Septembre 2020**

**Mesdames et Messieurs les Présidents**

**Des Associations Professionnelles de la Zone CIMA**

**N/Réf : PDT/BE/FANAF/C.E. A/2020/0139**

**Objet : Informations sur les réaménagements de la cession légale CICA.RE au premier franc**

**Mesdames et Messieurs les Présidents,**

Pour votre parfaite information, nous portons à votre attention les éléments d'appréciation de l'évolution de l'important dossier concernant la réforme de la cession légale au premier franc initiée par la CICA-RE. En effet, depuis 2018 date de l'annonce de la cession légale au premier franc quelques contestations ont été enregistrées en provenance de certains groupes et associations sans réelle détermination affichée pour arrêter ou infléchir le projet initié sur un sujet aussi important.

Aucune action illustrant notre fermeté n'a été engagée à l'endroit de la CICA-RE et des Ministres des Etats de la zone CIMA.

Nous aurions dû surseoir à la signature des traités, mettant en application la cession légale au premier franc pour ne pas accepter l'inacceptable au vu de l'impact sur nos sociétés déjà exposées à la première phase de relèvement du capital

---

Nous aurions ainsi préservé nos chances et atouts pour amender substantiellement le projet ou D'arrêter, La fermeté était de rigueur à ce moment-là. Ceci n'ayant pas été le cas, nous nous sommes affaiblis en nous privant de la capacité en renforçant la position de CICA - RE.

Le traité est désormais applicable. Un bon nombre d'entre nous ont même participé à la formation organisée à Abidjan sur l'application effective de ces nouvelles dispositions. Ceci a constitué une expression complémentaire d'adhésion à la cession légale au premier franc.

Les assureurs, dès lors, ont fourni à la CICA RE une arme juridique rendant difficile une remise en cause substantielle des conditions acceptées.

Par ailleurs, le ton des revendications adressées directement à la CICA RE a contribué à durcir la position de cette dernière ainsi que de certaines Autorités de tutelle dans certains marchés. C'est dans ce contexte difficile et compromis que nous avons la lourde tâche de remonter la pente. Au vu de ce qui précède, la diplomatie et la détermination s'imposent comme stratégie.

L'ensemble des courriers reçus mettaient en avant la nécessité d'obtenir des réaménagements sans remettre en cause l'application même du traité.

En dépit du contexte tendu, l'approche du nouveau Bureau de la FANAF a eu le mérite de décrier la situation, Les discussions qui ont pu être entamées ont permis d'ouvrir, dans un premier temps, des brèches dans le dispositif en application.

Certes, l'état des lieux ne permet pas de crier victoire. Mais cela ne devrait pas être étonnant quand on a une bonne lecture de ce qui vient d'être rappelé.

Pouvons-nous raisonnablement, six mois après un engagement signé de nous, penser remettre en cause les éléments fondamentaux qui soutiennent le business modèle de la CICA-RE dans ce dossier, il s'agit tout particulièrement des aspects liés au périmètre défini où la branche automobile constitue la matrice du business model en question.

---

Nous devons rester déterminés et envisager une contrepartie à proposer à CICA-RE pour arriver à nos fins. Il s'agit d'une négociation et c'est dans ce sens qu'il faut nous investir.

Il faut relever qu'à ce niveau d'échanges, la CICA-RE ne s'est réellement pas préoccupée du bien fondé de nos arguments mais de la nécessité de ne pas céder sur l'essentiel de son projet qui par ailleurs était déjà en application du fait de l'absence de réactivité de notre part avant la mise en application. Ainsi, l'expertise et la justesse de nos arguments ne sont pas la cause réelle de ce résultat. Le périmètre, tout particulièrement la branche automobile, constituant le socle même de cette formation. Il leur fallait préserver cet acquis à tout prix. Ce qui n'aurait certainement pas été le cas avant le 1<sup>er</sup> janvier 2020.

Pour certains membres, il y a lieu de surseoir à la signature de l'avenant numéro 2, matérialisant les petites avancées obtenues pour marquer notre fermeté à ce niveau de la négociation, au vu du résultat considéré comme insignifiant. Ceci en attendant la fin des négociations.

La fin des négociations peut ne pas intervenir avant le terme de l'exercice 2020. Ce qui veut dire que nous prenons le risque évident de ne pas mettre à notre profit les petites améliorations obtenues avec une application rétroactive au 1<sup>er</sup> janvier 2020.

Le processus d'adoption des réaménagements passe par un calendrier des Conseils d'Administration et des Conseils des Ministres qui ne permettra certainement pas une résolution des questions de fonds avant le 31 décembre 2020 au vu du travail de lobbying à déployer.

A cet effet, nous rappelons que du point de vue juridique, ne pas signer équivaldrait à revenir et maintenir les conditions actuelles querellées. En effet, l'application des

dispositions de la ascension au premier franc derniers car les négociations en cours n'ont pas un effet suspensif.

Par ailleurs, une remise en cause de nos engagements au 1<sup>er</sup> janvier 2020 constituerait une violation de notre engagement contractuel et serait de nature à nous discréditer auprès des Autorités de tutelle et du Conseil des Ministres de la zone.

Notre image pourrait être sérieusement écornée et cela risque de nous porter préjudice dans les importants dossiers en cours. (Deuxième phase du relèvement du capital social à 5 milliards, Provision de gestion...)

Nous demeurons convaincus que nous pouvons, tout en signant l'avenant n°2, continuer les négociations avec détermination, Notre approche devra envisager, si nécessaire, d'aller au-delà de la Direction générale de la CICA-RE avec un lobbying auprès des Ministres de la zone et de la Cima pour développer, avec détermination, notre position, sur cette cession légale.

Encore une fois, il nous paraît important dans ces négociations de proposer une contrepartie amener la CICARE à céder sur les principales exclusions demandées en auto et en vie. Nous avons déjà pensé au potentiel que constituent les cessions en facultatives et fronting.

Il faut pouvoir compléter cela. En effet, il ne faut pas perdre de vue que le but essentiel de la réforme de CICA-RE est l'augmentation substantielle de son chiffre d'affaires.

**A ce propos, nous vous déclinons ci-dessous, les contributions faites par certains membres :**

**1-Rehausser la part de la CICA-RE dans nos traité de 10 à 15%, voire jusqu'à 20%.**

---

**2- Accorder une part systématique de 50/0 à 10% ou plus dans toutes nos sessions en facultatives et frontings.**

Ceci viendrait en compensation des pertes de chiffres d'affaires induites par nos demandes d'exclusion de l'assurance automobile et l'assurance vie ainsi que l'abandon de l'Inclusion de l'assurance santé du périmètre de la cession légale au premier franc.

Le Bureau de la FANAF souscrit à cette proposition en y ajoutant le point sur l'impact négatif de la double cession légale au premier franc pour certains marchés.

Voici les quelques informations et réflexions que nous souhaitons partager avec vous pour avancer dans cet imposant dossier,

Nous vous prions d'agréer, **Mesdames et Messieurs les Présidents**, l'expression de notre considération distinguée,

**César EKOMIE AFENE**

---

**QUESTIONNAIRE –ENQUÊTE (Pour les responsables des compagnies d'assurance)**

---

Hubert HADINKO,  
Etudiant DESS en Assurance IIA  
Tel : 78 09 07 24/ 71 50 50 77

## **Questionnaire sur l'implémentation de la cession légale au premier franc dans la zone CIMA**

Monsieur le Directeur Général,

Le présent questionnaire s'inscrit dans le cadre de la recherche et collecte d'informations pour la rédaction de notre mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de DESS en Assurance à l'Institut International des Assurances de Yaoundé. Ce questionnaire est anonyme et vise un objectif purement académique. Le thème de notre recherche s'intitule comme suit : La cession légale CICA-RE au premier franc, quelles implications pour les différents acteurs de l'assurance et de la réassurance. Ainsi nous souhaitons recueillir l'avis de certains responsables de compagnies du marché burkinabé des assurances. A cet effet, nous vous prions de nous apporter votre aide dans la poursuite de nos réflexions en consacrant une partie de votre précieux temps pour renseigner ce questionnaire.

### **I. Identification (information facultative)**

Fonction : \_\_\_\_\_

### **II. Fondement**

*(Veuillez mettre une croix dans la case correspondant à vos réponses)*

1- La cession légale de la CICA RE au premier franc, sous sa forme actuelle, est-elle une nécessité pour le développement économique de la sous-région ?

Oui

Non

Pourquoi ? :

---

.....  
.....  
.....  
.....

2- Que pensez-vous du taux de cession de 5% ?

.....  
.....  
.....  
.....

3- L'exclusion de la branche maladie et de la capitalisation est-elle une imposition de l'autorité de la CIMA ou un souhait des acteurs de l'assurance ?

.....  
.....  
.....  
.....

4- Le délai de transmission des bordereaux permet-il de faire un travail efficace et exhaustif ?

Oui  Non

Si non, quel délai proposez-vous ? :

.....  
.....  
.....  
.....

Existe-t-il des difficultés rencontrées ? Si oui, lesquelles ?

.....  
.....  
.....  
.....

Quelle est votre analyse sur les délais d'établissement des notes de débit ou de crédit par la CICA-RE ?

.....  
.....  
.....  
.....

**III. Fonctionnement et application pratique**

5- Que pensez-vous de la plateforme digitale mise en œuvre dans le cadre de cette cession légale au 1er franc ?

.....  
.....  
.....  
.....

6- Rencontrez-vous des problèmes dans la mise en œuvre pratique de cette cession légale au premier franc ?

Oui  Non

Si oui lesquels ? :

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

7- La cession légale a-t-elle un impact sur vos opérations quotidiennes et sur l'organisation de votre structure en termes de personnel ?

Oui  Non

Si oui pourquoi ? :

.....  
.....

---

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**8- Existe-t-il des branches que vous souhaitez qu'on retire des affaires à céder?**

Oui

Non

**Si oui, lesquelles ? :**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**Si non, pourquoi ? :**

**Vos critiques / Observations**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

9- Les taux de commission, de participation bénéficiaire et d'intérêt sur les dépôts sont-ils suffisants?

Oui  Non

Sinon vos suggestions :

.....  
.....  
.....  
.....

10- En tant que responsable dans une compagnie, quel est votre point de vue par rapport à cette cession légale au premier franc CICA-RE notamment vos principales propositions pour les perspectives d'amélioration ?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Merci pour votre précieuse aide.

Le questionnaire renseigné peut être retourné aux adresses :

[Serge.ramde@yahoo.fr](mailto:Serge.ramde@yahoo.fr) et [hhadinko@gmail.com](mailto:hhadinko@gmail.com)

---

## TABLE DES MATIÈRES

---

<b>DÉDICACES</b> .....	I
<b>REMERCIEMENTS</b> .....	II
<b>LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS</b> .....	III
<b>LISTE DES TABLEAUX</b> .....	IV
<b>LISTE DES FIGURES</b> .....	V
<b>RÉSUMÉ</b> .....	VI
<b>ABSTRACT</b> .....	VII
<b>SOMMAIRE</b> .....	VIII
INTRODUCTION .....	1
<b>Titre 1 : Contexte de l'avènement de la cession légale au premier franc de la CICA-RE en zone CIMA et son organisation.</b> .....	6
<b>Chapitre 1 : Contexte et objectifs de la cession de la cession légale au premier franc de la CICA-RE.</b> .....	9
<i>Section 1 : Contexte de la cession légale au premier franc de la CICA-RE.</i> .....	9
§1 : Réduction des possibilités de réassurance conventionnelle. ....	10
§2 : Besoin de contrôle des activités des compagnies d'assurance. ....	11
<i>Section 2 : Objectifs de la cession légale.</i> .....	12
§1 : Objectifs économiques et politiques. ....	13
§2 : Les objectifs Techniques. ....	16
<b>Chapitre 2 : La cession légale au premier franc de la CICA-RE et les autres formes de la cession.</b> .....	18
<i>Section 1 : Les formes et mécanismes de la cession légale.</i> .....	18
§1 : Les formes de cessions obligatoires. ....	19
§2 : Les mécanismes de la cession légale. ....	21

---

---

<i>Section 2 : Articulations entre la cession légale au premier franc de la CICA-RE et les autres cessions légales en réassurance.....</i>	23
<b>§1 : L'application de la cession légale au premier franc de la CICA-RE dans les pays connaissant déjà une cession légale au premier franc.....</b>	24
<b>§2 : L'application de la cession légale au premier franc de la CICA-RE dans les autres pays. ....</b>	26
Titre 2 : Les implications de la cession légale au premier franc de la CICA-RE sur les différents acteurs de l'assurance et de la réassurance.....	28
<b>Chapitre 1 : Impact de la cession légale au premier franc de la CICA-RE sur les sociétés d'assurance et de réassurance de la zone CIMA.....</b>	30
<i>Section 1 : Contribution au développement économique et à la maîtrise du marché CIMA. ....</i>	31
<b>§1 : Le soutien au développement économique. ....</b>	31
<b>§2 : La maîtrise des marchés. ....</b>	33
<i>Section 2 : Les potentielles limites de la cession légale au premier franc de la CICA-RE.....</i>	34
<b>§1 : Les conséquences sur les compagnies d'assurance.....</b>	35
<b>§2 : Les conséquences de la cession légale au premier franc de la CICA-RE sur les autres réassureurs installés dans la zone CIMA.....</b>	36
<b>Chapitre 2 : Les perspectives d'amélioration de la cession légale au premier franc de la CICA-RE. ....</b>	38
<i>Section 1 : La création de pools communautaires dans l'espace CIMA. ....</i>	39
<b>§1 : La création d'un pool d'assurance en zone CIMA.....</b>	40
<b>§2 : La création d'un pool de réassureurs de la zone CIMA. ....</b>	41
<i>Section 2 : La redynamisation des activités de la CICA-RE. ....</i>	43
<b>§1 : La nécessité d'une cession conventionnelle plus active. ....</b>	44
<b>§2 : La perspective de recherche d'une coopération interafricaine plus intense en matière de réassurance.....</b>	46
CONCLUSION.....	48
BIBLIOGRAPHIE .....	50

---

La cession légale au 1<sup>er</sup> franc de la CICA-RE, quelles implications pour les différents acteurs de l'assurance et de la réassurance en zone CIMA.

---

<b>ANNEXES</b> .....	52
<b>TABLE DES MATIÈRES</b> .....	76

