

XX-XXII

2020-2022

28

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCE  
(CIMA)  
INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES  
BP. 1575 YAOUNDE – Tél : (+237) 22 20 71 52 – FAX : (+237) 22 20 71 51  
E – mail : [ija@cameroun.com](mailto:ija@cameroun.com)  
Site web : <http://www.iiacameroun.com>  
Yaoundé / Cameroun



**MEMOIRE POUR L'OBTENTION DU DIPLOME DE MASTER  
PROFESSIONNEL EN ASSURANCE (MPA)**

**Option : Risk management et contrôle des Assurances**

**LES CLAUSES SPECIFIQUES AUX  
TRAITES NON PROPORTIONNELS**



Présenté et soutenu par :  
**SORO KAYASSING**

Sous la direction de :  
**M. KOFFI KOUAME SYLVAIN**  
Responsable du département technique  
et réassurance à AXA Côte d'Ivoire

**Promotion 2020-2022**



**REMERCIEMENTS**

La réalisation de cet ouvrage n'a été possible que grâce aux efforts conjugués et à la participation de nombreuses personnes.

Mes remerciements à **M. ODON BOLARINWA KOUPAKI**, Directeur Général de l'IIA, pour avoir été à notre écoute au cours de notre formation.

Mes remerciements à **M. DEMBO DANFAKHA**, Directeur des études de l'IIA, pour sa disponibilité, ses conseils avisés ainsi que pour avoir veillé à la qualité de notre formation.

Ma sincère gratitude à l'endroit de toute la direction de l'IIA ainsi que du personnel administratif pour avoir nous avoir accompagné tout au long de cette formation.

Mes sincères remerciements à **M. ROGER BOA JOHNSON**, Directeur général d'AXA Côte d'Ivoire, pour m'avoir accueilli au sein de sa structure pendant la durée de mon stage.

Je remercie particulièrement **M. KOFFI KOUAME SYLVAIN**, responsable du département technique et réassurance à AXA Côte d'Ivoire, directeur de ce mémoire, pour m'avoir encadré durant ces trois mois de stage et guidé dans la rédaction de mon travail.

Je tiens à témoigner toute ma reconnaissance aux personnes dont les noms suivent pour leur contribution à la rédaction de ce mémoire :

- **M. SANGARE LOSSENI**, Directeur des opérations Non Vie CICA – RE
- **M. SITA BARRY**, Souscripteur en réassurance, Bureau régional CICA – RE Abidjan
- **MOUHAMED DIANE**, Souscripteur en réassurance, Bureau régional CICA – RE Abidjan
- **FOLIKOUE EKOUE**, Chef service vérification, Bureau régional CICA – RE Abidjan

Mes remerciements au directeur des assurances, **M. ISSOUF TRAORE** ainsi qu'à toute la direction des assurances de Côte d'Ivoire pour n'avoir ménagé aucun effort pour nous permettre de bénéficier de cette formation dans les meilleures conditions ;

Mes remerciements à ma famille ainsi qu'à mes amis pour leur soutien.

Mes remerciements à toute la promotion MPA 2020 – 2022.

Mes remerciements à tous ceux qui, d'une façon ou d'une autre, ont contribué à la rédaction de ce mémoire.

**LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS**

<b>CICA-RE</b>	: Compagnie Commune de Réassurance des Etats membres de la CIMA
<b>CIMA</b>	: Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
<b>CNUCED</b>	: Conférence des Nations-Unies sur le Commerce Et le Développement
<b>ICV</b>	: Indice du Coût de la Vie
<b>Ind-Acc</b>	: Individuelle-Accidents
<b>RC</b>	: Responsabilité Civile
<b>XL ou XS</b>	: Excess of Loss

**LISTE DES TABLEAUX**

Tableau 1 : Impact de la clause de franchise annuelle .....	11
Tableau 1 : Evolution de l'indice de référence .....	15
Tableau 2 : Impact de la clause de superposition.....	19
Tableau 4 : Impact de la clause de plafond annuel .....	21
Tableau 3 : Impact de la clause de partage des intérêts .....	22
Tableau 4 : cession en réassurance en zone Cima reflétées par les comptes consolidés des cédantes (2018-202).....	35

**LISTE DES FIGURES**

Figure 1 : les primes de réassurance en Afrique subsaharienne (2008-2018) ..... 34

**RESUME**

Au regard de la tendance sur le marché CIMA, les compagnies d'assurance s'orientent de plus en plus vers les couvertures de réassurance non proportionnelles. Ces couvertures s'accompagnent de clauses spécifiques qui peuvent modifier l'économie du traité et soulèvent un certain nombre de questions : Quelle est l'utilité de ces clauses ? Comment applique-t-on ces clauses ? A l'initiative de quelle partie ces clauses sont-elles insérées ? Ces clauses sont-elles pratiquées par les compagnies ? La question centrale à travers ce questionnement était de savoir quel pourrait être l'apport des clauses spécifiques dans la réassurance des compagnies.

L'objectif était de montrer que par l'insertion de certaines clauses au traité, la cédante peut impacter la tarification et la couverture mise à sa disposition. Pour cela nous avons passé en revue la documentation se rapportant aux clauses spécifiques pour les appréhender dans leur diversité. Nous avons également recueilli des informations auprès d'entités telles que la CICA RE<sup>1</sup> et la compagnie AXA CÔTE D'IVOIRE pour ce qui est de la mise en œuvre de ces clauses sur le marché CIMA.

Nous avons pu relever qu'il existe une diversité de clauses spécifiques et que celles-ci présentent des avantages en termes de coût et de couverture pour les cédantes mais aussi pour les réassureurs. Notre analyse nous a également permis d'identifier quelques limites et difficultés liées à l'application de ces clauses pour lesquelles nous avons énoncé des recommandations.

---

<sup>1</sup> La Compagnie Commune de Réassurance des Etats membres de la CIMA (CICA RE) créée le 24 septembre 1981 est une institution spécialisée de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance (CIMA).

**ABSTRACT**

Given the trend in the CIMA market, insurance companies are increasingly turning to non-proportional reinsurance cover. These covers are accompanied by specific clauses that can modify the economy of the treaty and raise a certain number of questions: What is the utility of these clauses? How are these clauses applied? On the initiative of which party are these clauses inserted? Are these clauses used by the companies? The central question through this questioning was to know what could be the contribution of the specific clauses in the reinsurance of the companies.

The objective was to show that by inserting certain clauses in the treaty, the ceding company can impact the pricing and the coverage made available to it. To do this, we reviewed the documentation relating to specific clauses in order to understand them in their diversity. We also collected information from entities such as CICA RE and AXA CÔTE D'IVOIRE regarding the implementation of these clauses on the CIMA market.

We were able to note that there is a diversity of specific clauses and that they present advantages in terms of cost and coverage for cedants but also for reinsurers. Our analysis has also enabled us to identify some limitations and difficulties related to the application of these clauses, for which we have made recommendations.

**SOMMAIRE**

DEDICACE.....	i
REMERCIEMENTS.....	ii
Liste des sigles et abréviations .....	iii
Liste des tableaux.....	iv
Liste des figures.....	v
RESUME.....	vi
ABSTRACT .....	vii
SOMMAIRE .....	viii
INTRODUCTION GENERALE.....	1
TITRE 1 : PRESENTATION DES CLAUSES DES TRAITES NON PROPORTIONNELS .....	5
CHAPITRE I : FONCTIONNEMENT DES CLAUSES .....	6
SECTION 1 : Justification des clauses.....	6
SECTION 2 : Diversité des clauses.....	10
CHAPITRE II : COMBINAISONS DES CLAUSES.....	24
SECTION 1 : Combinaisons communes des clauses.....	24
SECTION 2 : Situation du marché CIMA.....	27
TITRE 2 : INFLUENCE DES CLAUSES SUR LES TRAITES DE REASSURANCE .....	31
CHAPITRE I : AVANTAGES RESULTANT DE L'APPLICATION DES CLAUSES .....	31
SECTION 1 : Equilibre technique des parties .....	32
SECTION 2 : Limites dans l'application des clauses .....	38
CHAPITRE II : APPLICATION DES CLAUSES AU PROGRAMME DE REASSURANCE .....	43
SECTION 1 : Impact des clauses sur le programme de réassurance : Cas AXA Côte d'Ivoire...	43
SECTION 2 : Propositions relatives à l'application des clauses.....	48

---

CONCLUSION GENERALE.....	51
BIBLIOGRAPHIE .....	53
WEBOGRAPHIE.....	54
ANNEXE.....	55
TABLE DES MATIERES.....	64

## INTRODUCTION GENERALE

« *Demain est la traduction de deux maux que l'homme n'a cessé de tenter de combattre sans jamais parvenir à les vaincre, complémentaires et pourtant dissemblables, ils incarnent la peur existentielle de l'individu : l'incertitude de l'avenir proche et du devenir éternel. Contre le second, il est une issue : la religion. Contre le premier, un palliatif : l'assurance* ». Palliatif parce que l'assurance en elle-même ne réduit pas l'incertitude et comporte des limites qui sont fort bien relevées par Émerigon en ces termes : « *L'assurance est une espèce de jeu qui exige beaucoup de prudence de la part de ceux qui s'y adonnent. Il faut faire l'analyse des hasards, et posséder la science du calcul des probabilités ; prévoir les écueils de la mer, et ceux de la mauvaise foi ; ne pas perdre de vue les cas insolites et extraordinaires ; combiner le tout, le comparer avec le taux de prime, et juger quel sera le résultat de l'ensemble. Pareilles spéculations sont l'ouvrage du génie. Mais si la théorie, dirigée par l'expérience, n'est que trop souvent fautive, quel sera le sort des négociants, qui alléchés par l'appât du gain, signent les polices qu'on leur présente, sans considérer où la fortune aveugle et leur témérité peuvent les entraîner ?* »<sup>2</sup>. En dépit de toute l'ingénierie mathématique déployée et l'expérience des assureurs, l'assurance demeure une activité risquée et ce en raison notamment des écarts qui peuvent être observés entre sinistres réels et sinistres théoriques : les écarts de sinistralité. Face à cela comment l'assureur peut-il continuer à offrir sa garantie aux assurés sans pour autant mettre à mal sa solvabilité ? L'une des alternatives offertes aux assureurs est la réassurance.

Le Principe de la réassurance est simple ; le réassureur est l'assureur de l'assureur. Méconnue du grand public et pourtant si essentielle, la réassurance se présente comme *l'épine dorsale de toutes les branches de l'assurance*<sup>3</sup>. C'est elle qui sous-tend l'activité d'assurance par l'assistance technique et les capacités financières qu'elle offre aux assureurs. Sa finalité première est de réduire le risque pris par l'assureur. D'un point de

<sup>2</sup> EMERIGON (B-M.), *Traité des assurances et des contrats à la grosse*, 1827

<sup>3</sup> EHRENBerg (cf. *Cours de réassurance/MPA 2021*, L. Sangaré)

vue juridique, la réassurance se présente comme un « *contrat par lequel l'assureur direct se décharge sur une autre personne, le réassureur, de tout ou partie de ses risques qu'il a assumés.* »<sup>4</sup>. De manière pratique ce transfert de risques est réalisé soit dans le cadre d'une cession facultative soit dans le cadre d'une cession obligatoire.

En négociant sa couverture de réassurance, l'objectif pour la cédante est de mettre en place la couverture de risque la mieux adaptée au profil de portefeuille et ce à moindre coût. Pour atteindre ce résultat, assureurs et réassureurs vont négocier des clauses dans le cadre de leurs contrats de réassurance.

Comme partout ailleurs, les sociétés africaines d'assurance savent composer avec le soutien des réassureurs. Cependant, en raison de la relative jeunesse de ces sociétés d'assurance et de la faiblesse de leurs capitaux, « *les marchés locaux demeurent très dépendants des réassureurs, notamment internationaux. Les capacités de souscription des cédantes et leur expertise sont limitées. Près de 90% des affaires sont placées en réassurance proportionnelle. Les affaires non proportionnelles restent très en retrait, même si une certaine tendance à leur hausse est observée.* »<sup>5</sup>. On assiste donc de plus en plus à la signature de traités non proportionnels par les compagnies d'assurance. Ces traités présentent des modalités de fonctionnement et des clauses qui leur sont spécifiques. Ce sont ces clauses spécifiques qui constituent le thème de notre mémoire et feront l'objet de notre analyse. Les constatations qui seront faites quant à ces clauses ne concerneront que la zone CIMA<sup>6</sup>.

Par « clauses spécifiques » il faut entendre les clauses propres aux traités non proportionnels. Les traités proportionnels offrent une protection limitée aux assureurs car en cas de sinistralité aggravée, les encaissements ne sont pas toujours à même d'y faire face malgré la cession de primes élevée qu'ils ont occasionnés. La réassurance non

<sup>4</sup> PICARD (M.) et BESSON (A.), Les assurances terrestres en droit Français, Revue internationale de droit comparé, 1975.

<sup>5</sup> <https://www.atlas-mag.net/article/special-reassurance-marches-moyen-orient-et-afrique> consulté le 13 septembre 2022 à 10H00.

Le recours aux traités non proportionnels peut s'expliquer par le coût élevé de la réassurance proportionnelle et l'acquisition d'une certaine expérience par les cédantes dans la maîtrise de leur portefeuille.

<sup>6</sup> Créée le 10 juillet 1992 à Yaoundé (Cameroun), la Conférence Interafricaine des Marchés d'assurance est une organisation œuvrant pour le développement du secteur de l'assurance dans la zone que couvre les 14 pays qui la composent. Ce sont : le Bénin, le Burkina Faso, le Cameroun, la Centrafrique, le Congo Brazzaville, la Côte d'Ivoire, le Gabon, la Guinée Bissau, Guinée Equatoriale, le Mali, le Niger, le Sénégal, le Tchad et le Togo.

proportionnelle vient pallier ces insuffisances, mais ne saurait être une panacée. Il s'agit là d'une distinction d'ordre technique. Dans les traités non proportionnels la cession se fait sur la base des sinistres et il n'existe pas de rapport de proportionnalité entre le sinistre cédé et la prime de réassurance. Dans ce type de réassurance on retrouve les traités en excédent de sinistres par risque, par événement, par risque et/ou par événement et les traités en excédent de perte annuelle ou stop loss. Pour mieux appréhender cette forme de couverture, nous allons étudier diverses clauses spécifiques qui s'y rattachent, dont la bonne connaissance permet de mieux apprécier le type de couverture souhaitée.

Cette analyse se veut un cadre permettant d'aller au-delà de la connaissance basique des traités non proportionnels pour s'imprégner concrètement des clauses qui leurs sont applicables et soulève la question centrale suivante : Quel apport des clauses spécifiques dans la réassurance des compagnies ? Cette question centrale découle de la problématique qui suit : Quelle est l'utilité de ces clauses ? Comment applique-t-on ces clauses ? A l'initiative de quelle partie ces clauses sont-elles insérées ? Ces clauses sont-elles pratiquées par les compagnies ?

Au regard de l'intérêt croissant des compagnies dans la zone CIMA pour la réassurance non proportionnelle, il nous paraît important de donner une image claire aux cédantes des outils dont elles disposent et comment elles pourraient en user dans la mise en place de leur programme de réassurance comportant des traités non proportionnels.

Dans la réassurance non proportionnelle, c'est le réassureur qui fixe le prix en fonction de la couverture demandée et des paramètres d'évolution du portefeuille. Pour autant, l'assureur doit être à même de discuter et négocier avec celui-ci par des arguments techniques et commerciaux. L'objectif recherché à travers cette analyse est de montrer que par l'insertion de certaines clauses au traité, la cédante peut impacter la tarification et la couverture mise à sa disposition.

Nous pouvons affirmer qu'il existe une diversité de clauses et que celles-ci exercent assurément une influence sur les programmes de réassurance des compagnies.

La démarche mise en œuvre dans le cadre de ces travaux a consisté à recueillir et exploiter la documentation se rapportant au thème notamment des rapports, cours, ouvrages et articles. Nous avons également pris attache avec des entités ressources<sup>7</sup> afin d'obtenir des données concernant ces clauses sur le marché CIMA.

Notre développement s'articulera autour de deux (02) axes. Dans un premier temps il s'agira de présenter les clauses spécifiques aux traités non proportionnels. Puis dans un second temps d'analyser l'influence de ces clauses sur les programmes de réassurance des compagnies.

---

<sup>7</sup> Notamment la CICA-RE

## TITRE 1 : PRESENTATION DES CLAUSES DES TRAITES NON PROPORTIONNELS

Il est judicieux que l'assureur ait une bonne connaissance des clauses des traités non proportionnels pour négocier efficacement avec le réassureur lors de la mise en place du traité car ces clauses déterminent les niveaux de protection et l'intérêt de l'assureur est d'avoir une meilleure protection à moindre coût.

Avant de faire l'état des lieux de l'application des clauses spécifiques (**Chapitre II**), le mode de fonctionnement de chacune de ces clauses sera décrit (**Chapitre I**).

## CHAPITRE I : FONCTIONNEMENT DES CLAUSES

Les traités de réassurance comportent diverses clauses. Si les clauses communes intègrent les aspects majeurs de la relation entre assureur et réassureur, les clauses spécifiques, quant à elles, se justifient par d'autres raisons. Une fois les justifications de ces clauses analysées (**section 1**), elles seront décrites l'une après l'autre (**section 2**).

### SECTION 1 : Justification des clauses

Les clauses spécifiques sont une lucarne permettant aux assureurs d'intervenir dans le processus de négociation des traités non proportionnels. Cela est d'autant plus important que dans le domaine de la réassurance, le réassureur exerce une suprématie aussi bien au niveau de l'élaboration des clauses des traités (**Paragraphe 1**) que de la fixation du coût de la réassurance (**Paragraphe 2**).

#### Paragraphe 1 : Suprématie du réassureur dans l'élaboration des clauses

Avant de s'intéresser aux rapports de force dans l'élaboration des clauses (**B**), il convient au préalable de lever tout équivoque quant à la nature du traité de réassurance (**A**).

##### A/ Nature du traité de réassurance

Les opérations de réassurance ont une dimension internationale et l'expression « traité de réassurance » employée pour faire référence au lien juridique entre assureur et réassureurs pourrait prêter à confusion. Les relations entre particuliers sont régies par le droit privé. Or en matière de réassurance, assureur et réassureurs sont bien des particuliers. Ainsi, le traité de réassurance intervenu entre ces deux parties est un contrat régi par le droit privé.

Les traités de réassurance se déclinent sous plusieurs aspects et peuvent être classés suivant deux critères : les modalités de souscription et les modalités d'indemnisation. Les modalités de souscription permettent de distinguer entre traité de réassurance obligatoire, traité de réassurance facultatif et le traité de réassurance facultatif obligatoire. Quant aux modalités d'indemnisation, elles opposent la réassurance proportionnelle à la réassurance non proportionnelle.<sup>8</sup>

Quoi qu'il en soit, le type de réassurance n'impacte en rien les rapports de force existants entre les parties.

### **B/ Rapports de force dans l'élaboration des clauses**

Comme indiqué plus haut, le traité de réassurance est régi par le droit privé qui englobe le droit des contrats. Le contrat est une résurgence de la théorie de l'autonomie de la volonté qui fait de la volonté la source de toute obligation. De cette théorie découle le principe de la liberté contractuelle qui « *s'exprime à travers une triple faculté : contracter ou ne pas contracter, choisir librement son cocontractant, déterminer librement le contenu du contrat* »<sup>9</sup>.

Si les deux premiers aspects de ce principe n'appellent pas de commentaires particuliers, il est de notoriété qu'en matière de réassurance le contenu ne reflète pas toujours la volonté des cédantes. Bien souvent, les rapports de force entre assureur et réassureur sont déséquilibrés en faveur du second en raison notamment de ses compétences techniques. Les négociations entre assureur et réassureur ne se font donc pas à armes égales, les clauses édictées par le réassureur faisant du contrat de réassurance un contrat d'adhésion<sup>10</sup>. Cette attitude des réassureurs est parfois dictée par le manque d'expérience

<sup>8</sup> Pour cette catégorisation voir : BONNARD (J.), Droit des assurances, Litec 3<sup>e</sup> édition 2009, P66. On retrouve également dans la littérature portant sur la réassurance la distinction entre formes juridiques et formes techniques.

<sup>9</sup> TERRE(F.), SIMLER (P.), LEQUETTE (Y.), CHENEDE (F.), Droit civil Les obligations, Dalloz 12<sup>e</sup> édition, P34. Le principe de la liberté contractuelle a une double dimension, de fond et de forme. La triple faculté présentée ci-dessus correspond au fond.

<sup>10</sup> Il s'agit d'un contrat dont le contenu n'a pas fait l'objet d'une négociation entre les parties, mais a été imposé par un contractant à son cocontractant. Le contrat d'adhésion s'oppose au contrat de gré à gré.

des cédantes comme le relève la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement<sup>11</sup>.

Au niveau des traités non proportionnels l'ascendant des réassureurs est renforcé par une compréhension limitée des clauses spécifiques en ce qui concerne les cédantes.

Dans l'élaboration des clauses, le réassureur se trouve donc dans une position dominante. Il en va de même dans la fixation du coût de la réassurance.

## **Paragraphe 2 : Suprématie du réassureur dans la fixation du coût de la réassurance**

La cotation des traités non proportionnels requiert des compétences techniques (A) et tient compte de considérations qui s'imposent aux cédantes (B).

### **A/ Déficit de compétences actuarielles**

Une planification judicieuse de la réassurance exige une grande quantité de renseignements et de statistiques ainsi qu'une grande compétence technique. En matière de réassurance non proportionnelle, cette exigence est davantage accrue tant en ce qui concerne la couverture qu'en ce qui concerne le prix.

La détermination de la prime à payer dans le cadre des traités non proportionnels n'est pas aussi évidente qu'en réassurance proportionnelle. C'est pourquoi elle relève du domaine des actuaires des compagnies de réassurance<sup>12</sup>. Le rôle de la cédante se limitant à transmettre les données concernant notamment la sinistralité et le profil de portefeuille. Ne disposant pas des compétences actuarielles pour discuter la cotation proposée, l'assureur se voit contraint de l'accepter quand bien même celle-ci serait élevée.

<sup>11</sup> « Du point de vue du réassureur, moins la compagnie cédante possède d'expérience, plus les clauses de coopération doivent être strictes et détaillées, étant bien entendu qu'elles peuvent être abrogées au fur et à mesure que la compagnie cédante acquiert des connaissances techniques et de l'expérience. De son côté, la compagnie cédante a souvent l'impression que certaines de ces clauses sont trop restrictives et trop onéreuses, surtout du fait qu'elles exigent un travail administratif supplémentaire. », Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, Problème de réassurance dans les pays en voie de développement, 2006, P20.

<sup>12</sup> Ils ont pour cela recours à des modèles mathématiques. Ce sont notamment l'approche par la fréquence et la sévérité, la Méthode par expérience et la Méthode par exposition. Voir EL MAHDI (B.), Tarifification des traités en excédent de sinistres de la branche Responsabilité Civile : une approche entre expérience et exposition P 11-12 ; FINAS (C.), Les tarifs des réassureurs sont-ils crédibles ? P15 et suivantes

La technicité de la cotation des traités non proportionnels fait en sorte que la prime cédée est déterminée entièrement par les réassureurs.

Tout comme pour l'assurance directe, la prime de réassurance versée par l'assureur n'est pas la prime pure<sup>13</sup>. Celle-ci est augmentée de chargements et tient compte d'autres considérations qui bien entendu échappent à toute emprise des assureurs.

### **B/ Prime commerciale imposée**

Des chargements de nature diverse entrent en ligne de compte dans la détermination de la prime commerciale. Il s'agit notamment du chargement de sécurité, des frais de gestion et de courtage et du coût du capital<sup>14</sup>. Même si ces chargements contribuent à élever le niveau de la prime, ceux-ci sont tout à fait légitimes. Le réassureur, tout comme le fait d'ailleurs l'assureur, doit tenir compte de la volatilité de la sinistralité, rémunérer ses employés, le courtier mais également les actionnaires.

Les réassureurs ne se limitent pas qu'à ces chargements. Ils prennent également en considération « *les tendances globales des marchés mondiaux bien plus que les résultats de l'expérience particulière de chacun des pays à qui la couverture en excédent de sinistres est destinée* »<sup>15</sup>. Cela aboutit généralement, dans les pays en voie de développement, à des primes élevées par rapport à la couverture offerte.

Dans un tel contexte, il n'y a pour ainsi dire aucune marge d'intervention laissée à l'assureur. Il va sans dire que dans une relation aussi durable que celle qui se noue dans le cadre d'un contrat de réassurance les rapports ne pourraient rester ainsi figés. Aussi, en acquérant de l'expérience la cédante pourra de mieux en mieux négocier les clauses et par la même occasion le coût de la réassurance. Pour cela, elle dispose d'outils tels que les clauses spécifiques aux traités non proportionnels.

---

<sup>13</sup> Elle constitue le cœur du processus de cotation et correspond à l'espérance de sinistralité attendue par le réassureur. Voir mémoire FINAS (C.), Les tarifs des réassureurs sont-ils crédibles ? 2015, P13

<sup>14</sup> FINAS (C.), Idem, P14

<sup>15</sup> CNUCED, Idem, P17

## SECTION 2 : Diversité des clauses

Les clauses spécifiques aux traités non proportionnels sont multiples et présentent chacune leur particularité. Elles n'ont pas toutes la même visibilité dans les traités d'où la distinction clauses usuelles (**Paragraphe 1**) et clauses non usuelles (**Paragraphe 2**).

### Paragraphe 1 : Clauses usuelles

Ces clauses usuelles sont au nombre de cinq (5).

#### A/ Clause de franchise annuelle

Assimilable à la franchise prévue au contrat d'assurance, la franchise annuelle en anglais Annual Aggregate Limit<sup>16</sup> (AAL) est un montant déduit de la charge annuelle de sinistres à charge du traité et supporté par la cédante. Elle restreint donc l'engagement du réassureur.

Pour Jean-François WALHIN, « *Il s'agit d'une combinaison de l'excédent de sinistre et de l'excédent de perte annuelle (on parle d'ailleurs parfois de stop loss en rétention). L'excédent de sinistre joue sur tous les sinistres mais une franchise annuelle est d'application sur la sinistralité annuelle à charge du réassureur.* »<sup>17</sup>.

Cette franchise peut être absolue comme relative. Absolue, elle sera exprimée en montant. Relative, il s'agira d'un pourcentage d'une grandeur prédéfinie. Celle-ci étant généralement l'assiette de prime.

Cette clause pourrait être schématisée ainsi : **Portée XS Priorité XS franchise annuelle**

Exemple : Traité 1 000 000 000 XS 15 000 000 avec une franchise annuelle : 20 000 000.

Le tableau qui suivra présentera la variation de la charge de sinistres du réassureur suivant l'application ou non de la clause de franchise annuelle.

<sup>16</sup> A ne pas confondre avec le traité XL aggregate qui est un traité pour lequel l'évènement annuel couvert est un ensemble de sinistres répondant à la même définition.

<sup>17</sup> J-F WALHIN (J-F.), La Réassurance, Larcier, P 97.

N°	Sinistre	Charge assureur		Charge réassureur	
		Sans clause	Avec clause	Sans clause	Avec clause
1	15	15	15	0	0
2	30	15	30	15	0
3	80	15	20	65	15
4	60	15	15	45	45
5	40	15	15	25	25
<b>Total</b>	225	75	95	150	130

Montants en millions de FCFA

**Tableau 1 : Impact de la clause de franchise annuelle**

Avec la clause de franchise annuelle, la charge de sinistre de l'assureur passe de 75 (225-150) à 95 (225-130). Sa rétention a donc augmenté.

### B/ Clause de reconstitution de garantie

Dans les traités en excédent de sinistres, la couverture offerte par le réassureur à travers la portée n'est pas toujours illimitée. Elle peut donc s'épuiser laissant ainsi l'assureur à découvert si jamais un second, ou même plusieurs sinistres survenaient dans la même année. Afin d'éviter de tels scénarios, la cédante dispose de la possibilité de reconstituer la garantie qui est mise à sa disposition.

La reconstitution de garantie peut se définir comme le rétablissement après sinistre de la portée initiale mise à la disposition de la cédante. Cette reconstitution peut se faire illimitée et gratuite sur les tranches working<sup>18</sup> et limitée et payante sur les tranches Cat.<sup>19</sup>

Lorsque la reconstitution est limitée, le nombre de reconstitutions devra être précisé. Par exemple, si le réassureur accorde N reconstitutions de garantie, l'assureur pourra bénéficier N+1 fois de la protection que lui procure le contrat XS (la garantie initiale + N reconstitutions).

En revanche, lorsqu'elle est illimitée ou que le réassureur décide de ne pas l'accorder, il faudrait prendre soin de bien libeller la clause afin d'éviter tout malentendu. Ainsi, lorsque la « portée est illimitée, les reconstitutions seront obligatoirement

<sup>18</sup> Ce sont des traités avec des priorités peu élevées et dont les portées sont fréquemment touchées.

<sup>19</sup> Ce sont des traités qui du fait de leurs priorités élevées voient leurs portées rarement atteintes.

*illimitées ».<sup>20</sup> « Il est aussi possible de trouver des contrats avec zéro reconstitution de garantie, ce qui ne signifie pas qu'il n'y a pas de clause. Bien au contraire, zéro reconstitution donne un engagement annuel du réassureur limité à une fois la portée. A l'opposé, lorsqu'il n'y a pas de clause de reconstitution dans un contrat, cela signifie que les reconstitutions sont illimitées et gratuites et donc que l'engagement du réassureur est illimité. »<sup>21</sup>*

Bien entendu, cette faculté accordée à l'assureur a un coût. La reconstitution peut être gratuite comme dans le cadre des reconstitutions illimitées ou payante. Payante, elle est calculée au prorata de la garantie absorbée, prorata capita et/ou au prorata du temps restant à courir, prorata temporis. On parle alors de complément de prime ou de prime de reconstitution.

Calculée au prorata capita, la prime de reconstitution sera obtenue en appliquant à la prime de base le rapport de la portée absorbée sur la portée totale.

Pour ce qui est du prorata temporis, on appliquera à la prime de base le rapport de la durée restant à courir sur la durée totale du contrat.

La prime de reconstitution peut être calculée suivant un certain pourcentage appliqué au taux de prime du contrat. Ce pourcentage pourra être supérieur, égal ou inférieur à 100%.

Que la reconstitution de la garantie soit gratuite ou payante, le montant à reconstituer est identique.

La clause de reconstitution de garantie peut être ainsi libellée :

*« Tout sinistre frappant le présent Traité réduira de son montant payé ou à payer la portée de la réassurance.*

*Cependant, et suivant les modalités prévues aux Conditions Particulières, la fraction de la couverture ainsi réduite sera reconstituée ; pour chaque montant ainsi reconstitué, la CEDANTE s'engage à payer au REASSUREUR une prime additionnelle*

<sup>20</sup> MLYNARCZYK (E.), Technique et pratique de la réassurance, L'Argus de l'assurance, P 152

<sup>21</sup> MLYNARCZYK (E.), Idem P 154

*calculée au prorata du montant reconstitué sur la base des taux de primes définis aux Conditions Particulières. Le nombre de ces reconstitutions, ainsi que leurs modalités de paiement figurent aux Conditions Particulières. »<sup>22</sup>*

Exemple : Traité 1 000 000 000 XS 15 000 000, une prime de base de 10 000 000 et un sinistre de 30 000 000 le 01/04 :

a. Une reconstitution à 60 % prorata capita ;

Prime reconstituée :  $10\,000\,000 \times 60\% \times 15/1000 = 90\,000$ .

b. Une reconstitution à 100 % double Prorata

prime reconstituée :  $10\,000\,000 \times 100\% \times 15/1000 \times 9/12 = 112\,500$ .

Quand bien même le montant à reconstituer est identique, le pourcentage et les prorata appliqués à la prime de base influencent de manière significative la prime additionnelle à verser.

### **C/ Clause de stabilisation**

A l'origine de cette clause se trouve la haute inflation qu'a connu l'Europe dans les années 70 et 80.

Rencontrée généralement dans les traités couvrant les branches à développement long, notamment la responsabilité civile, la clause de stabilisation ou clause de stabilité permet de partager l'inflation entre assureur et réassureur.

Compte tenu du long délai qui peut s'écouler entre la survenance d'un sinistre et son règlement, il se produit une augmentation du coût liée à l'évolution économique, ainsi qu'à l'évolution de la jurisprudence.

Or, les bornes du traité étant déjà fixées, et une fois la priorité de la cédante atteinte, tout montant supplémentaire sera à la charge du réassureur.

La clause de stabilisation reflète le souhait de la cédante et du réassureur de conserver dans le partage du sinistre les proportions qu'il y aurait eu sans inflation ; donc

<sup>22</sup> KENYA REINSURANCE CORPORATION, séminaire portant sur les comptes de réassurance, ABIDJAN mai 2012.

de répartir entre l'assureur et le réassureur la charge supplémentaire due à l'inflation lors du développement du sinistre.

La clause de stabilisation intervient pour faire évoluer la priorité et la portée du traité selon l'évolution d'un indice<sup>23</sup> préalablement défini.

*« Le résultat est que l'assureur va devoir payer un montant qui peut être supérieur à sa franchise puisqu'il prend une partie de l'inflation à sa charge et, pour les réassureurs, un montant qui peut être supérieur à la portée du contrat, en prenant en charge, en plus de son engagement, une partie de l'inflation. »<sup>24</sup>*

Pour ce faire, on calcule le sinistre théorique  $S_o$  qui aurait été payé immédiatement à la date de survenance et n'aurait donc pas subi d'inflation ; ce qui implique d'utiliser un indice,  $I$ , défini lors de la négociation du traité.

$$S_o = S_n \times (I_o / I_n)$$

Le sinistre réel  $S_n$  sera ensuite partagé selon les mêmes proportions que le sinistre théorique  $S_o$ .

$$\text{Charge de l'assureur} = \text{Priorité} \times (S_n / S_o)$$

$$\text{Charge du réassureur} = (S_o - \text{Priorité}) \times (S_n / S_o)$$

Exemple : Traité XL : 1 000 000 000 XS 15 000 000 en 2006

Un sinistre A survenu en 2006

Inflation économique : 9%

L'application de la clause de stabilisation tiendra compte de l'évolution de l'indice de 2006 à 2010.

<sup>23</sup> Il peut s'agir entre autres de l'indice ONU du coût de la vie, de l'indice des salaires d'un secteur économique, de l'indice du coût de la construction. L'indice choisi devant être pertinent au regard de la branche couverte.

<sup>24</sup> E. MLYNARCZYK, Idem, P 166

Année	2006	2007	2008	2009	2010
Indice	100	109	119	130	141
Indice appliqué	100	109	119	130	141

Tableau 1 : Evolution de l'indice de référence

**1) Si Règlement en 2006**    Valeur sinistre                      AssureurRéassureur

	30 000 000	15 000 000	15 000 000
--	------------	------------	------------

**2) Si Règlement en 2008**    Valeur sinistre                      Assureur                      Réassureur

	45 000 000	17 850 000 (+19%)	27 150 000
--	------------	-------------------	------------

(+19%)

**3) Si Règlement en 2010**    Valeur sinistre                      AssureurRéassureur

	57 000 000	21 150 000 (+41%)	35 850 000
--	------------	-------------------	------------

(+41%)

Lorsque le sinistre est réglé pendant l'année de survenance, il n'y a pas d'inflation. Cependant, après l'année de survenance, l'inflation a un impact sur le montant du sinistre et est partagée à l'identique entre les deux parties ; assureur et réassureur.

La clause de stabilisation peut s'appliquer soit en fonction des paiements uniquement soit en fonction de la charge en prenant en compte les réserves actualisées comme si elles constituaient des paiements. Quoi qu'il en soit, la charge ultime du réassureur est la même.<sup>25</sup>

Le réassureur accepte fréquemment de prendre en charge une partie supplémentaire de l'inflation.

Pour ce faire, on utilise des clauses de stabilisation avec seuil. Il existe deux types de seuil :

❖ **Le seuil atteint, qui fonctionne comme une marge**

<sup>25</sup> WALHIN (J-F.), Idem, P 89-90.

En général, c'est un seuil de 10% qui est retenu. Cela signifie qu'aussi longtemps que la variation de l'indice entre la date de survenance du sinistre et la date de règlement ne sera pas supérieure à 10%, l'indice de règlement sera considéré comme étant égal à l'indice de base et le montant ramené égal au montant nominal. Dès que la variation devient supérieure à 10%, le montant ramené est calculé en multipliant le montant nominal par l'indice de base divisé par l'indice réel.

#### ❖ Le seuil déduit, qui fonctionne comme une franchise

La clause de stabilisation avec seuil déduit est désignée en anglais par « Sévère Inflation Clause ». Dans ce cas de figure, c'est l'indice corrigé qui est utilisé et non pas l'indice réel. Par exemple : pour un seuil déduit de 10%, l'indice d'origine est supposé être de 110, alors qu'il est de 100. L'indice réel de chaque année est divisé par 1,10. Tant que le quotient est inférieur à 100, l'indice d'origine est appliqué. Dès que le quotient dépasse 100, l'indice corrigé s'applique et alors le montant ramené est calculé en multipliant le montant nominal par le rapport **Indice d'origine / Indice corrigé**. Le seuil déduit est utilisé en cas de forte inflation.

Dans le cas d'un seuil déduit, même s'il permet de neutraliser les mêmes périodes que pour le seuil atteint, au-delà du seuil, l'inflation partagée sera moindre que celle observée<sup>26</sup>.

Dans un traité, la clause pourrait être ainsi présentée : « *La CEDANTE et le REASSUREUR entendent que leurs contributions respectives dans la prise en charge des sinistres conservent entre elles le rapport qui existe au 1er janvier de l'année de la prise d'effet du présent Traité.*

*Pour l'application de ce principe, la valeur du sinistre et la valeur de l'indice sont réputées rester dans un rapport constant. L'indice retenu est l'indice des prix à la consommation du pays de la CEDANTE publié par le Bulletin Mensuel de statistiques de l'ONU ou à défaut, la Direction des Statistiques du pays de la CEDANTE.*

*Il est convenu que le montant du sinistre sera partagé entre la CEDANTE et le REASSUREUR dans le même rapport que si l'on avait retenu pour la valeur du sinistre celle qu'il aurait eue si l'indice n'avait pas varié. »<sup>27</sup>*

<sup>26</sup> MLYNARCZYK (E.), Idem, P 168.

#### D/ Clause d'indexation

Tout comme la clause de stabilisation, la clause d'indexation intervient pour tenir compte de l'effet de l'inflation sur les engagements de l'assureur et du réassureur. Pendant que celle-là partage l'effet de l'inflation du jour de survenance au jour de règlement, celle-ci permet de conserver les valeurs économiques des bornes des traités au moment de leur mise en place au jour du sinistre.

Elle consiste à faire évoluer la priorité et la portée du traité en fonction d'un indice de référence.

De manière pratique, il sera appliqué à chaque borne du traité en excédent de sinistres le rapport de l'indice de l'année de survenance du sinistre sur l'indice de l'année du traité avant d'effectuer le partage du sinistre entre assureur et réassureur.

En général, cette clause se rencontre dans les traités à renouvellement tacite. Ainsi, chaque année, portée et priorité sont revues automatiquement. Toutefois, il n'empêche que cette clause puisse jouer en cours d'année. Ce qui suppose que l'indice de référence soit revu en cours d'année également.

Cette clause peut être libellée de la sorte : « *La CEDANTE et le REASSUREUR expriment leur intention de conserver la valeur relative de la franchise et de l'engagement fixés au Traité.*

*Il est convenu que la valeur de la franchise et celle de l'engagement du REASSUREUR sont déterminées en fonction de la variation de l'indice des prix à la consommation du pays de la CEDANTE publié par le Bulletin mensuel de statistiques de l'ONU, ou à défaut, la Direction des Statistiques du pays de la CEDANTE.*

*Si, à la date de survenance d'un sinistre, l'indice accuse une variation de plus de 10% par rapport à l'indice en vigueur au 1er janvier de l'année de prise d'effet du présent Traité, le montant de la franchise à appliquer est augmenté ou diminué*

---

<sup>27</sup>KENYA REINSURANCE CORPORATION, Idem.

*proportionnellement et l'engagement du REASSUREUR est modifié dans la même proportion. »<sup>28</sup>*

Exemple : **1 000 000 000 XS 15 000 000** en 2014 avec l'indice de référence qui vaut 100.

En 2015, l'indice vaut 110. Le traité devient alors **1 100 000 000 XS 16 500 000**.

Soit  $1\ 000\ 000\ 000 \times 110/100$  et  $15\ 000\ 000 \times 110/100$

### **E/ Clause No claims bonus**

C'est une sorte de bonification. Elle permet en cas d'absence de sinistre au titre d'un contrat non proportionnel, d'effectuer une ristourne sur la prime de réassurance. La clause no claims bonus est utilisée dans les traités avec des tranches hautes<sup>29</sup> qui servent généralement à couvrir des événements. Elle peut également consister à baisser la prime de la cédante.

Aux clauses usuelles on oppose les clauses non usuelles.

### **Paragraphe 2 : Clauses non usuelles**

Il s'agit de clauses qui ne se rencontrent pas couramment dans les traités. Elles sont au nombre de quatre (4).

#### **A/ Clause de superposition**

Très rare en pratique, la clause de superposition ou « interlocking clause » en anglais intervient pour protéger la cédante d'une rétention trop importante. Elle se rencontre dans les traités dont la gestion se fait par exercice de souscription<sup>30</sup>. Dans ce contexte, en cas d'événements affectant simultanément deux ou plusieurs polices rattachées à des exercices de souscription différents, la cédante gardera autant de fois à sa charge la rétention qu'il y aura de sinistres. Toute chose pouvant affecter considérablement sa solvabilité.

<sup>28</sup> KENYA REINSURANCE CORPORATION, Idem.

<sup>29</sup> Ce sont des traités qui du fait de leurs priorités élevées voient leurs portées rarement atteintes.

<sup>30</sup> Pour ce mode de comptabilisation, le sinistre est référencé de l'année de souscription de la prime quelles que soient les dates de survenance ou de règlement. Il impute le sinistre sur l'exercice au cours duquel a été émise la prime relative au risque assuré. Ce mode de comptabilisation est généralement retenu pour les branches Transports et Crédit Caution.

L'insertion de la clause de superposition va permettre de cumuler les montants des différents sinistres pour ne constituer qu'un sinistre de type événementiel et les bornes des différents traités affectés seront recalculées. Pour un traité donné, à chacune de ses bornes sera appliqué le rapport de la charge de sinistre affectant le traité sur la charge totale du sinistre événementiel. C'est suivant ces nouvelles bornes que les sinistres seront partagés.

*« En cas de souscription d'un programme en excédent de sinistre de plusieurs tranches, pour assurer un bon fonctionnement de la couverture, il faudra intégrer cette même clause dans l'ensemble des tranches du programme par événement »<sup>31</sup>*

La clause de superposition est une protection contre les catastrophes.

Exemple : La clause de superposition s'appliquera sur deux traités souscrits respectivement en 2014 et 2015 et affectés tous deux par un même événement.

**Charge assureur = Franchise x Proportion du sinistre**

**Charge réassureur = Montant du sinistre - (Franchise x Proportion du sinistre)**

Année	Traité	Evènement	Charge assureur		Charge réassureur	
			Sans clause	Avec clause	Sans clause	Avec clause
2014	1000 000 000 XS 10 000 000	12 000 000	10 000 000	4000000	2 000 000	8000000
2015	1000 000 000 XS 15 000 000	18 000 000	15 000 000	9000000	3 000 000	9000000
<b>Total</b>		30 000 000	25 000 000	13 000 000	5 000 000	17 000 000

**Tableau 2 : Impact de la clause de superposition**

Par application de la clause de superposition, la charge de l'assureur passe de 25 000 000 à 13 000 000, soit une réduction de 12 000 000. A l'évidence, cette clause a un impact considérable sur la charge de sinistre de l'assureur.

<sup>31</sup> WALHIN (J-F.), Idem, P 164.

Les réassureurs n'accordent pas toujours des garanties illimitées aux cédantes. Ils peuvent, en effet, fixer des plafonds.

### B/ Clause de plafond annuel

En anglais Annual Aggregate Limit (AAL), la clause de plafond annuel fonctionne comme la limitation contractuelle d'indemnité dans les contrats d'assurance. Au-delà d'un certain montant défini à l'avance par le réassureur, la charge de sinistre supplémentaire retombe dans la rétention de la cédante.

Elle fixe une limite maximale à charge du réassureur et constitue également une alternative à la clause de reconstitution de garantie. Elle s'exprime généralement en montant et ne peut être inférieure à la portée.

Dans la clause de reconstitution de garantie, il existe également un plafond annuel. Dans ce cas le plafond sera la limite annuelle d'engagement sur la tranche, autrement dit  $(N+1) \times \text{portée}$ , N étant le nombre de reconstitutions.

Exemple numérique : **Traité 800 000 000 XS 10 000 000** dans la limite de **1 000 000 000**

Le tableau qui suit permet d'apprécier la variation des charges de l'assureur et du réassureur suivant l'insertion de la clause de plafond annuel.

Montants en millions de FCFA

N°	Sinistre	Charge assureur		Charge réassureur	
		Sans clause	Avec clause	Sans clause	Avec clause
1	8	8	8	0	0

2	150	10	10	140	140
3	360	10	10	350	350
4	102	10	10	92	92
5	570	10	152	560	418
<b>Total</b>	1190	48	190	1142	1000

**Tableau 4 : Impact de la clause de plafond annuel**

Par application de la clause de plafond annuel, la charge du réassureur est réduite. Le réassureur ne paiera pas de montant au-delà du plafond.

### **C/ Clause de partage des intérêts**

Cette clause a pour terrain privilégié d'application les branches à déroulement long.

Dans le domaine des accidents corporels et de la responsabilité civile, où il peut s'écouler une longue période entre la date de survenance du sinistre et la date de règlement, des intérêts peuvent être alloués à la victime en plus du principal dû au titre du sinistre et ce en raison du préjudice subi du fait de la longue période écoulée entre le sinistre et l'indemnisation.

Le fait, pour l'assureur de traîner avec le règlement d'un sinistre implique un poste potentiellement élevé d'intérêts légaux. Si le sinistre touche la tranche de réassurance, toute aggravation du montant de sinistre due aux intérêts légaux est prise en charge uniquement par le réassureur. Cette clause intervient donc pour répartir équitablement entre assureur et réassureur les intérêts courus. La clause prescrit que les intérêts légaux seront partagés entre assureur et réassureur au prorata de leur intervention respective dans le principal.

Pour que l'application de cette clause soit effective, il faudrait, dans le cadre des décisions de justice, qu'une distinction ait été faite entre l'indemnité et les intérêts judiciaires.

*« Le montant total du sinistre sera tout d'abord ramené à sa valeur au jour de survenance du sinistre, par une simple opération d'escompte au taux annuel légal des*

intérêts judiciaires. La différence qui représente les intérêts courus entre la date de survenance du sinistre et la date du paiement effectif sera répartie entre l'assureur et le réassureur en proportion des indemnités et frais leur incombant respectivement. Cette clause ne concerne que les sinistres liquidés dans un délai supérieur à un an.

Si le montant des intérêts réellement payés a été réduit pour tenir compte des provisions et des avances payées uniquement par la cédante avant que le sinistre ne soit jugé, le montant des intérêts sera, avant répartition, reconstitué, afin de déterminer le montant des intérêts qui auraient été dus en l'absence de toute avance ou provision de la cédante. C'est ce montant reconstitué qui est pris en considération pour le calcul de la répartition entre l'assureur et le réassureur. »<sup>32</sup>

Exemple : Traité 1 000 000 000 XS 15 000 000, avec des montants de sinistre et d'intérêts de 30 000 000 et 5 000 000 respectivement.

Charge	Sans clause	Avec clause
Cédante	15000000	$15\,000\,000 + 5\,000\,000 \times 15\,000\,000 / 30\,000\,000 = 17\,500\,000$
Réassureur	$15\,000\,000 + 5\,000\,000$	17 500 000

**Tableau 3 : Impact de la clause de partage des intérêts**

Les intérêts de 5 000 000 sont répartis entre cédante et réassureur en fonction de leur part dans le montant du sinistre, soit 2 500 000 pour chacune des parties.

#### **D/ Clause de rétention parallèle**

Cette clause met à la charge de la cédante une double rétention ; la priorité et une partie de la portée.

<sup>32</sup>WALHIN (J-F.), Idem, P 96

La rétention parallèle est une forme de « Co-réassurance » sur chaque tranche. Pour un excédent de sinistre ou un excédent de perte annuelle, la cédante interviendra suivant un certain pourcentage dans la part du sinistre à charge du réassureur : la portée.

**Excepté les clauses de rétention parallèle et de plafond annuel qui s'appliquent à la fois aux traités en excédent de sinistres et de perte annuelle, les autres clauses décrites ci-dessus, à savoir la reconstitution de garantie, la franchise annuelle, l'indexation, la stabilisation, la superposition, la clause no claims bonus et celle de partage des intérêts, sont exclusives aux traités en excédent de sinistres.**

Il existe bien une diversité de clauses qui peuvent être utilisées seules ou combinées à d'autres. Il sera présenté par la suite certaines combinaisons.

## CHAPITRE II : COMBINAISONS DES CLAUSES

Bien souvent, les clauses des traités non proportionnels sont combinées pour répondre aux besoins particuliers des parties ; assureurs et réassureurs (**Section 1**). Dans la zone CIMA, certaines de ces clauses apparaissent de manière récurrentes (**Section 2**)

### SECTION 1 : Combinaisons communes des clauses

Sur le marché de la réassurance deux applications particulières de clauses sont fréquemment rencontrées : Indexation et Stabilisation d'une part (**Paragraphe 1**), Franchise annuelle et Reconstitution de garantie d'autre part (**Paragraphe 2**).

#### Paragraphe 1 : Indexation et stabilisation

Les clauses d'indexation et de stabilisation répondent à des objectifs différents. La mise en œuvre de cette combinaison (**B**) se justifie par des raisons particulières (**A**).

##### A/ Fondements

S'il est vrai que ces deux clauses se justifient par l'inflation, il a été démontré plus haut qu'elles ont des effets différents. Il n'empêche, cependant, qu'elles puissent prospérer dans un même traité et s'appliquer simultanément à l'occasion de la liquidation d'un même sinistre.

Pour la liquidation d'un sinistre, plusieurs dates sont à prendre en considération : celles du traité, de la survenance du sinistre ainsi que du règlement. De la première date à la deuxième, l'inflation serait intervenue pour déprécier les bornes du traité. De la deuxième date à la troisième, l'inflation aurait contribué à l'aggravation du montant du sinistre. C'est pour prendre en compte ces deux aspects que les clauses de stabilisation et d'indexation trouvent à s'appliquer simultanément dans les traités.

Appliquer la clause de stabilisation sans l'indexation impliquerait le partage de l'inflation sur la base de bornes qui ne correspondraient plus à leurs valeurs économiques au jour du traité. Dans le même sens, la seule application de la clause d'indexation ne permet pas de partager l'inflation du jour du sinistre au jour du règlement.

### **B/ Mise en œuvre**

Pour ces deux clauses, le point focal demeure la date de survenance du sinistre.

Dans un premier temps, les bornes du traité seront indexées et dans un second temps, la clause de stabilisation sera appliquée comme précédemment expliqué.

Le mécanisme peut être résumé ainsi qu'il suit :

- 1) Redéterminer les bornes indexées du traité, de leurs valeurs d'origine à leur valeur au jour de la survenance du sinistre (application de l'indexation).
- 2) Ramener les montants nominaux des règlements effectués, de leur valeur à la date du règlement à leur valeur à la date de survenance du sinistre (application de la stabilisation).
- 3) Déterminer la proportion du sinistre à charge de chacune des parties au traité en fonction des limites du traité à la date de survenance du sinistre et de la valeur ramenée des règlements.
- 4) Appliquer les pourcentages résultant du 3) ci-dessus aux montants réglés pour déterminer les charges respectives de la cédante et des réassureurs XL.

La présence des deux clauses n'implique pas nécessairement leur application simultanée. Dans l'hypothèse où le sinistre survient au cours de l'année du traité, la clause d'indexation ne trouvera pas à s'appliquer. Bien entendu, la clause stabilisation ne s'appliquera pas non plus si le sinistre est réglé au cours de l'année de survenance.

L'indice de référence peut être le même pour les deux clauses.

Il est également possible de retrouver les clauses de franchise annuelle et de reconstitution de garantie combinées.

**Paragraphe 2 : Franchise annuelle et Reconstitution de garantie**

Lorsque ces deux clauses figurent dans un traité, il importe de déterminer l'ordre dans lequel elles seront appliquées. Soit la primauté est accordée à la clause de reconstitution de garantie (A), soit elle est accordée à la clause de franchise annuelle (B).

**A/ Primauté de la clause de reconstitution de garantie**

Dans ce cas de figure, le traité XL sera appliqué comme si la franchise annuelle n'existait pas tout au long de l'exercice. Les sinistres seront supportés par l'XL dans la limite de la garantie totale :  $(1+N) \times \text{Portée}$ . A la fin de l'année, la franchise annuelle sera déduite de la charge de l'XL. Alors, la charge maximum des réassureurs est égale à :

**Montant de la portée de l'XL x (1 + nombre de reconstitutions) – Franchise Annuelle**

**B/ Primauté de la clause de franchise annuelle**

Dans cette hypothèse, les premiers sinistres sont imputés sur la franchise annuelle. Ce n'est qu'après épuisement de la franchise que la garantie de l'XL est sollicitée. On déduit l'aggregate au fur et à mesure de la survenance des sinistres de la charge de l'XL. Les capitaux absorbés sont reconstitués au net de la franchise annuelle de sorte que la charge maximale des réassureurs est égale à :

**Montant de la portée de l'XL x (1 + nombre de reconstitutions)**

L'ordre d'application de ces clauses a un impact sur la charge du traité. La charge maximale la plus élevée, en théorie, étant celle qui résulte de l'application en premier lieu de la clause de franchise annuelle. Cette question peut également avoir une incidence sur la tarification<sup>33</sup>.

<sup>33</sup> Cet impact se ressent lorsque la prime est calculée au prorata temporis. Si la reconstitution de garantie joue en premier lieu la prime de réassurance sera plus élevée.

Comme indiqué plus haut, ces deux types de combinaison sont ceux qui apparaissent couramment dans les traités. Toutefois rien ne s'oppose à la combinaison d'autres clauses<sup>34</sup>.

## SECTION 2 : Situation du marché CIMA

*« La création de l'organisme panafricain en 1992 a non seulement entraîné l'assainissement du marché mais a surtout boosté l'activité assurance. Ainsi près de 30 ans après le démarrage de la CIMA, le nombre des sociétés d'assurance est passé de 92 en 1995 à 177 en 2020.<sup>35</sup>*

La zone CIMA constitue un ensemble économique hétérogène qui dispose d'un fort potentiel de développement.

Le développement des compagnies d'assurance de la zone ne s'est pas fait sans le concours de la réassurance. Dans les couvertures non proportionnelles souscrites dans la zone, seules quelques clauses spécifiques apparaissent (**Paragraphe 1**) et encore leur application n'est pas toujours aisée (**Paragraphe 2**).

### Paragraphe 1 : clauses appliquées

Certaines clauses sont insérées aux traités à l'initiative des assureurs (**A**) tandis que d'autres le sont à l'initiative des réassureurs (**B**).

#### A/ Insertion à l'initiative des assureurs

Il s'agit de la clause de reconstitution de garantie et de la clause no claim bonus.

La clause de reconstitution de garantie se rencontre dans les traités couvrant les branches telles que l'automobile, la responsabilité civile, l'individuelle accident, l'incendie et autres dommages aux biens. En général, le nombre de reconstitutions offert par les

<sup>34</sup> Ainsi, la clause de franchise annuelle pourrait être associée à celle de plafond annuel et la clause de partage des intérêts à celle de stabilité notamment

<sup>35</sup> <https://www.atlas-mag.net/category/tags/focus/marche-de-l-assurance-de-la-zone-cima-principaux-indicateurs-d-activite> consulté le 06/09/2022 à 10 h 33.

réassureurs est limité sauf en automobile et en Responsabilité Civile (RC) où il est souvent illimité.

S'agissant de la clause no claim bonus, les réassureurs consentent à l'introduire au traité pour les cédantes enregistrant une bonne sinistralité.

### **B/ Insertion à l'initiative des réassureurs**

La clause de stabilisation est insérée presque systématiquement dans les traités couvrant les branches automobiles et responsabilité civile. Les indices servants de référence sont ceux publiés par les institutions des nations unies telles que le PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement) ou des instituts nationaux de statistiques.

La clause d'indexation est également appliquée sur le marché et s'aligne sur les mêmes indices de référence que la clause de stabilité.

Le constat est que les clauses des traités non proportionnels sont moins négociées que celles des traités proportionnels notamment celles portant sur la commission et la participation bénéficiaire.

Dans les traités non proportionnels, les négociations portent le plus souvent sur le niveau de la priorité ; les cédantes souhaitant de faibles rétentions.

Dans l'application de ces clauses, assureurs et réassureurs rencontrent quelques difficultés.

### **Paragraphe 2 : Difficultés relevées**

De manière globale, les difficultés rencontrées se situent au niveau de leur compréhension (A) et de leur mise en œuvre (B).

**A/ Au niveau de la compréhension**

Inconnue du grand public, la réassurance serait un domaine ésotérique. Le langage usité et la technicité des clauses peuvent parfois rebuter<sup>36</sup>. Les clauses spécifiques n'échappent pas à ce constat. Aussi, la dénomination et le libellé des clauses peut prêter à confusion ainsi que l'origine anglo-saxonne des termes et concepts qui au passage ont été déformés.

De manière courante, les clauses de stabilisation et d'indexation sont confondues. Une explication de cette confusion pourrait être la dénomination anglaise de la clause de stabilisation qui est : « index clause ». Pour savoir donc de manière précise la clause à laquelle le traité fait référence, il ne faudrait pas se fier uniquement à la dénomination de la clause mais également au texte de la clause.

Lorsque la compréhension n'est pas acquise, la mise en œuvre posera nécessairement des difficultés.

**B/Au niveau de la mise en œuvre**

La première difficulté relevée à ce niveau concerne les clauses de stabilisation et d'indexation. Il s'agit de la communication, par les cédantes, des indices retenus pour les calculs aux réassureurs.

La réassurance est une activité à caractère international ; le réassureur entretient des relations avec des cédantes dans différents pays du globe. Les indices retenus et leur évolution n'étant pas les mêmes d'un pays à l'autre, chaque cédante doit communiquer les indices actualisés au réassureur. Or bien souvent les réassureurs rencontrent des difficultés pour obtenir ces informations.

---

<sup>36</sup> « Pour le non-initié, la lecture d'une convention de réassurance s'apparente plus à un cheminement mystique qu'à l'examen d'un contrat classique. » <https://www.argusdelassurance.com/acteurs/le-renouveau-des-conventions-de-reassurance-cahiers-pratiques.100545>

La seconde difficulté se rattache à la clause de reconstitution de garantie. Il convient de relever que certaines imbrications de pourcentage et de prorata peuvent rendre les calculs complexes. En effet, le calcul de prime additionnelle peut ne pas être évident si le pourcentage à appliquer à la prime de base varie d'une reconstitution à l'autre ainsi que le prorata à appliquer ; prorata temporis et/ou prorata capita. Il en est de même lorsque la reconstitution de garantie intervient dans le cadre d'un traité avec plusieurs tranches.

Plusieurs clauses spécifiques peuvent être insérées aux traités non proportionnels. Elles ont été décrites les unes après les autres pour donner une compréhension de leur mécanisme de fonctionnement. Elles peuvent être utilisées de diverses manières.

Dans la zone CIMA, peu d'entre elles sont visibles dans les traités. Si la tendance consistant à recourir à la réassurance par le biais des traités non proportionnels est à la hausse, il faudrait également que les cédantes puissent en tirer le meilleur profit ; d'où la question de savoir quelle influence ces clauses pourraient exercer sur un programme de réassurance.

## CHAPITRE I : AVANTAGES RESULTANT DE L'APPLICATION DES CLAUSES

## TITRE 2 : INFLUENCE DES CLAUSES SUR LES TRAITES DE REASSURANCE

L'insertion des clauses spécifiques aux traités non proportionnels répond à des objectifs particuliers. Elles peuvent modifier l'économie du traité et présentent des avantages pour chacune des parties (**Chapitre I**). Leur influence sera analysée de manière plus pragmatique à travers l'application de ces clauses à un programme de réassurance (**Chapitre II**).

Comme expliqué plus haut, dans les traités non proportionnels, il n'y a pas de rapport direct entre la prime payée et la charge de sinistres cédées. Ainsi, en fonction de la prime payée, la charge de sinistres peut paraître trop faible ou trop élevée selon la partie considérée. Il y aura donc un déséquilibre au niveau des prestations entre assureur et réassureur. Les clauses spécifiques viennent pour rétablir cet équilibre (**section 1**). Toutefois, même si leur apport est indéniable, force est de constater qu'elles présentent des limites (**section 2**).

## **SECTION 1 : Equilibre technique des parties**

Les clauses spécifiques sont toutes aussi utiles aux assureurs (**paragraphe 1**) qu'aux réassureurs (**paragraphe 2**).

### **Paragraphe 1 : Utilité des clauses pour l'assureur**

L'utilité de ces clauses se fait ressentir tant au niveau du coût (A) que de la couverture de réassurance (B).

#### **A/ Au niveau du coût de la réassurance**

Les clauses qui modifient le partage des sinistres entre les parties impactent nécessairement le coût de la réassurance. Ce sont notamment les clauses de franchise annuelle et de plafond annuelle dont les mécanismes de fonctionnement ont été décrits plus haut. Elles restreignent l'engagement du réassureur et diminuent donc le coût de la réassurance pour la cédante. Celle-ci achète une couverture avec une prime modérée.

La clause de franchise annuelle de manière spécifique répond à deux besoins. Le premier étant la protection contre une sinistralité exceptionnelle ; la cédante, au regard de sa solidité financière et de ses fonds propres est capable de gérer toute seule sa charge de sinistres au titre de la priorité et de la franchise annuelle. Le second, quant à lui, se rapporte à la variation de la prime de réassurance induite par la variation de la sinistralité. En effet une petite variation de la sinistralité à charge du traité peut entraîner une grande variation de la prime. Ainsi, en augmentant sa rétention, la cédante maintient sa prime à un niveau constant dans le cas de prime à taux variable.

De plus l'insertion de la franchise annuelle peut impliquer une réduction de prime sans qu'il y ait pour autant aggravation de la sinistralité. Toutefois cette rétention supplémentaire doit être fixée en tenant compte des capacités financières de la cédante.

La franchise annuelle peut être exprimée en montant comme en pourcentage. Dans ce dernier cas, elle *permet à l'assureur d'augmenter, d'une année à l'autre, sa rétention de façon contrôlée. Elle présente une alternative intéressante au mécanisme consistant à relever la franchise du contrat non proportionnel*<sup>37</sup>. En effet, lorsque la franchise annuelle est libellée sous forme d'un pourcentage des primes, le montant conservé par la cédante sera directement lié à son encaissement.

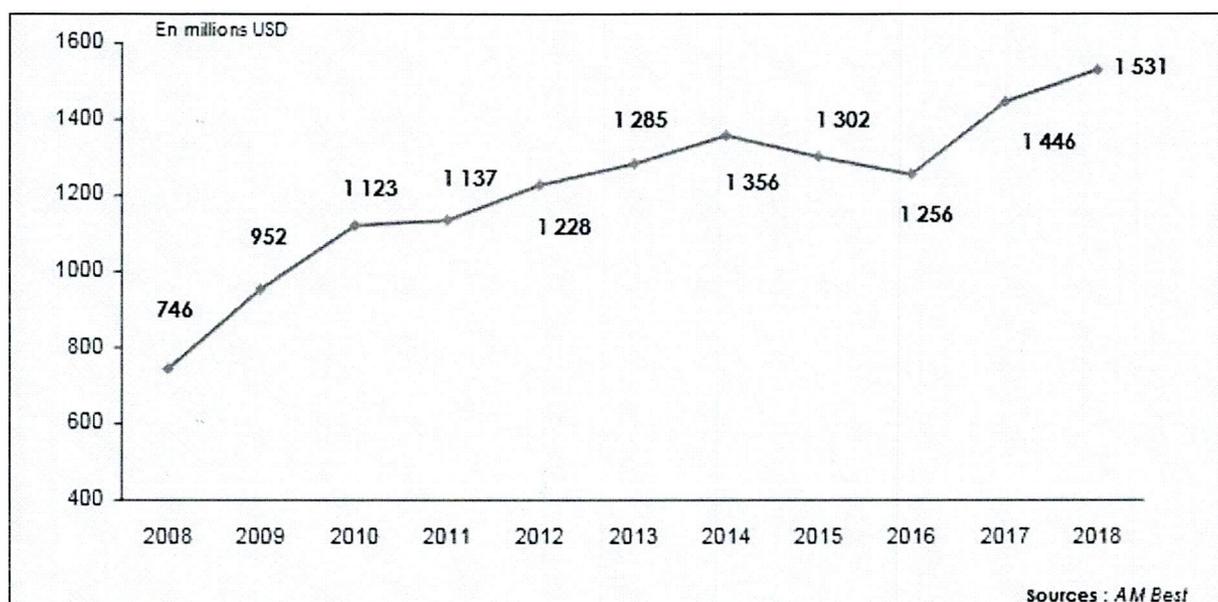
De manière globale, les clauses ayant pour effet d'accroître la rétention de la cédante, accroissent également la confiance du réassureur dans le portefeuille cédé surtout quand celui-ci est réticent en raison de résultats antérieurs déficitaires de la cédante.

Dans la même veine que les clauses de franchise et de plafond annuel, la clause « no claim bonus » aura également pour effet de réduire le coût de la réassurance.

Afin de réduire l'importance des primes cédées en réassurance, en Afrique et dans la zone CIMA en particulier, qui croissent d'année en année, les cédantes pourraient avoir recours à ces mécanismes.

---

<sup>37</sup> MLYNARCZYK (E.), *Idem*, P 147



Le graphique qui suit donne une idée de cette croissance.

**Figure 1 - les primes de réassurance en Afrique subsaharienne (2008-2018)**

Sur la période considérée (2008-2018), les primes de réassurance ont doublé. Cette augmentation des primes cédées nuit au rendement des compagnies d'assurance. Et ce d'autant plus que la contrepartie en termes de charge de sinistres supportée par les réassureurs n'est pas conséquente.

Cette disparité ressort du tableau qui suit :

Exploitation de la réassurance non-vie - zone CIMA (en millions de F CFA)									
Elements	2018		Evolution 2018/2017	2019		Evolution 2019/2018	2020		Evolution 2020/2019
	Montant	% primes		Montant	% primes		Montant	% primes	
Primes émises	795 123	100,0%	5,2%	857 903	100,0%	7,9%	884 891	100,0%	3,2%
Primes cédées aux réassureurs	235 739	29,6%	1,6%	271 616	31,7%	15,2%	300 986	34,0%	10,8%
+/-Provisions de primes à la charge des réassureurs	- 1 938	-0,2%	845,1%	- 6 924	-0,8%	-257,2%	- 10 678	-1,2%	-54,2%
Primes acquises aux réassureurs	233 801	29,4%	0,8%	264 692	30,9%	13,2%	290 308	32,8%	9,7%
Part des réassureurs dans les prestations	63 468	8,0%	-7,1%	76 497	8,9%	20,5%	86 123	9,7%	12,6%
+/-Provisions de sinistres à la charge des réassureurs	4 778	0,6%	-46,3%	5 242	0,6%	9,7%	13 879	1,6%	164,8%
Commissions à la charge des réassureurs	38 015	4,8%	6,0%	39 894	4,7%	4,9%	46 870	5,3%	17,5%
Part des réassureurs dans les charges	106 260	13,4%	-6,0%	121 633	14,2%	14,5%	146 873	16,6%	20,8%
Résultat de réassurance CIMA	-127 540	-16,0%	7,3%	-143 059	-16,7%	-12,2%	-143 436	-16,2%	-0,3%

Source : CICA RE

**Tableau 4 : cession en réassurance en zone Cima reflétées par les comptes consolidés des cédantes (2018-202)**

Le constat quant à l'évolution des primes demeure le même. Les primes émises n'évoluent pas de manière significative contrairement au pourcentage des primes cédées. Aussi il convient de relever que les réassureurs de la zone enregistrent de bons résultats avec les cédantes. En moyenne les résultats représentent près de la moitié des primes cédées.

Le fossé entre la prime cédée et la charge de sinistres se ressent davantage dans la réassurance non proportionnelle. Elle se justifie par le besoin de protéger la cédante contre les sinistres d'une certaine gravité, ainsi tant que les sinistres restent dans la limite de la priorité de la cédante, le réassureur reçoit la prime sans qu'il y ait toutefois de contrepartie.

#### **B/ Au niveau de la couverture de réassurance**

En termes de couverture, les clauses spécifiques qui apportent une plus-value à la cédante sont celles de reconstitution de garantie et de superposition.

La clause de reconstitution de garantie a cet avantage d'éviter à la cédante d'être à découvert. Une fois la portée initiale épuisée, elle pourra bénéficier d'autres portées ; limitées ou illimitées. Cette clause protégera la cédante en cas de sinistralité exceptionnelle. Aussi, puisqu'il est prévu un mécanisme de prime additionnelle en cas d'utilisation des portées supplémentaires, la prime de base se trouve ainsi réduite. Cela évite donc de négocier un traité avec portée élevée qui impliquerait une prime élevée. Elle procure donc également un avantage en termes de coût.

L'une des fonctions de la réassurance est la protection de la cédante contre les risques de catastrophe<sup>38</sup>. C'est là tout le rôle de la clause de superposition. Elle protège la cédante contre une sinistralité exceptionnelle en lui évitant d'avoir plusieurs fois la franchise de l'excédent de sinistre à sa charge en cas d'évènement. Par application de cette clause, la rétention de la cédante est donc réduite.

Dans un contexte marqué par la recrudescence des catastrophes d'origine naturelle comme humaine<sup>39</sup>, cette clause trouve toute sa place.

Parce que les catastrophes ne peuvent être toutes prévues, parce qu'il n'est pas possible de les contenir, parce qu'elles occasionnent d'importants dégâts, les cédantes devraient se protéger elles-mêmes contre le risque de cumul par le biais de clauses comme celle de superposition.

Les clauses spécifiques aux traités non proportionnels ne présentent pas des avantages que pour les cédantes. Elles ont également un intérêt pour les réassureurs.

---

<sup>38</sup> « Les quatre fonctions de la réassurance - le financement, la capacité de gestion des programmes, la stabilisation face aux fluctuations et la protection contre les risques de catastrophe - seront toutes nécessaires à un moment ou à un autre du développement de la compagnie. » J. François OUTREVILLE, Introduction au principe de la couverture par l'assurance et la réassurance *in Réassurance sociale, stabiliser les micro-assurances santé dans les pays pauvres*, Editions ESKA, P 67

<sup>39</sup> Pour la distinction entre catastrophes d'origine naturelle et humaine, voir Caisse Centrale de Réassurance : <https://blog.ccr-re.com/fr/catnat-cathumaine-cat-events-the-reinsurance-tutorials-season-2-13>

---

**Paragraphe 2 : Utilité des clauses pour le réassureur**

Vues du côté du réassureur, les clauses spécifiques ont pour effet de réduire la charge de sinistres (A) et de moraliser la gestion de l'assureur (B).

**A/ Réduction de la charge de sinistres**

La réduction et/ou de la limitation de la charge de sinistres résultent de l'application des clauses de plafond annuel, de franchise annuelle, de rétention parallèle et de reconstitution de garantie. Cet effet est le pendant de la réduction de prime observée chez la cédante par l'application de ces mêmes clauses.

Certes l'activité de réassurance génère des capitaux importants mais les réassureurs ne disposent pas de capacités illimitées. Ils sont également soumis aux contraintes de rentabilité et peuvent en ce sens décider de limiter leur exposition.

**B/ Moralisation de la gestion de l'assureur**

Les clauses spécifiques permettent de moraliser la gestion de l'assureur.

Le risque est la quintessence de l'assurance et de la réassurance. Si en matière d'assurance l'assuré doit se comporter de manière responsable en ne contribuant pas à la survenance de l'événement assuré et aux dommages consécutifs, il en va de même de l'assureur qui ne doit pas dans le traitement des sinistres en aggraver leur montant.

Comme indiqué précédemment, dans la réassurance non proportionnelle, lorsque la franchise est consommée, toute aggravation du sinistre retombe sur la portée et est ainsi à la charge du réassureur. Pour pallier cela, certaines clauses permettent de rééquilibrer le partage des sinistres entre les parties. Il s'agit pour l'essentiel des clauses d'indexation, de stabilisation et de partage des intérêts.

L'augmentation du coût des sinistres peut résulter de l'inflation. C'est dans un tel contexte que la clause d'indexation présente toute son utilité. En élevant la priorité elle permet d'éviter que la portée ne soit touchée de manière récurrente réduisant ainsi potentiellement la charge de sinistres du réassureur.

La clause de stabilisation s'inscrit également dans cette veine. Elle sanctionne les longs délais observés entre la date de survenance et celle de règlements des sinistres et partage l'inflation qui en résulte entre assureur et réassureur. L'assureur pourra même être intéressé au-delà de sa rétention. Elle incite ainsi les assureurs à plus de célérité dans la gestion des sinistres. Les réassureurs ont donc tout intérêt à insérer cette clause puisque la cédante, elle, a intérêt « à *traîner pour régler le sinistre de manière à bénéficier des placements financiers sur la provision pour sinistres à régler* »<sup>40</sup>.

Les mêmes observations sont valables pour la clause de partage des intérêts. Plus la cédante mettra du temps à régler les sinistres plus ceux-ci seront conséquents. Avec cette clause, chacune des parties sera intéressé dans les intérêts en fonction de sa part dans le principal.

S'il est vrai que le contrat de réassurance est gouverné par la bonne foi et la confiance entre les parties, rien ne s'oppose à la mise en place de garde-fous pour éviter que le réassureur ne soit seul à pâtir d'une éventuelle mauvaise gestion de la cédante.

Chacune des parties peut tirer avantage de l'insertion de ces clauses spécifiques aux traités non proportionnels. Elles pourraient ainsi envisager d'en tenir compte lors des négociations de traités. Cependant toute décision dans ce sens devrait être prise après une analyse minutieuse des réalités des parties. En effet, elles ne présentent pas que des avantages. Dans ce sens, quelques limites peuvent être relevées.

## **SECTION 2 : Limites dans l'application des clauses**

Les clauses spécifiques peuvent dans certaines circonstances ne pas correspondre aux besoins des parties. Leurs limites s'observent aussi bien sur le plan contractuel et technique (**paragraphe 1**) que sur le plan comptable et financier (**paragraphe 2**)

---

<sup>40</sup> WALHIN (J-F.), Idem, P 87

### Paragraphe 1 : Sur le plan technique

De manière générale, l'aspect qui suscite le plus de négociations dans les traités non proportionnels est la détermination des portée et priorité. Mais, une fois certaines clauses insérées, elles peuvent remettre en cause le partage initial des sinistres. Ainsi, il faudrait donc qu'assureur (A) et réassureur (B) sachent en mesurer les enjeux.

#### A/Au niveau de la cédante

La recherche d'une prime de réassurance minimale ne doit pas prendre le pas sur la qualité de la couverture. Si dans le cadre d'une franchise annuelle la cédante peut encore maîtriser sa rétention en déterminant elle-même le montant supplémentaire à prendre en charge dans la limite de ses fonds propres, il n'en va pas ainsi par exemple avec la clause de plafond annuel. Lorsqu'elle figure dans un traité, l'assureur se trouve exposé au-delà du montant fixé pour le plafond et ce sans savoir jusqu'à concurrence de quel montant. Un tel mécanisme peut s'avérer périlleux pour la cédante.

En zone CIMA, le constat général est que les assureurs sont peu enclins à avoir une rétention élevée. Cela certainement en raison de leur niveau de fonds propres<sup>41</sup>.

Dans un tel contexte, les clauses visant à augmenter la rétention de la cédante ne semblent pas adaptées. Les appliquer pourrait mettre à mal la solvabilité des cédantes.

De plus, le gain escompté par l'application des clauses n'est pas toujours avéré. L'insertion de la clause no claim bonus peut avoir des revers pour la cédante à deux niveaux. Dans un premier temps, les réassureurs intègrent cette clause en contrepartie de l'intégration de la clause « loss corridor » pour faire participer la cédante en cas de résultats déficitaires pour le réassureur. Dans un second temps, la clause no claim bonus pourrait être suivie d'une majoration de la prime.

---

<sup>41</sup> Il convient de relever que des mesures ont été mises en œuvre pour renforcer la solidité financière des entreprises dans la zone notamment celle de l'augmentation du capital social des sociétés anonymes d'assurance et du fonds d'établissement des sociétés d'assurance mutuelles. Voir REGLEMENT N° 007/CIMA/PCMA/CE/2016 modifiant et complétant les articles 329-3 et 330-2 du code des assurances relatives au capital social des sociétés anonymes d'assurance et au fonds d'établissement des sociétés d'assurances mutuelles ainsi que le Communiqué final du Conseil des Ministres des Etats membres de la CIMA du 31 décembre 2020 : <https://cima-afrique.org/communique-final-du-conseil-des-ministres-bissau-2020/>

Au regard de ce qui précède, certaines clauses spécifiques s'éloignent quelque peu de l'objet de la réassurance qui est de protéger la cédante contre les écarts de sinistralité et de lui fournir une capacité financière pour souscrire davantage de risques.

Aussi, s'agissant de la pertinence ou de l'opportunité quant à l'insertion des clauses, les cédantes ne disposent pas toujours des compétences pour effectuer les simulations nécessaires afin d'apprécier l'impact de l'insertion des clauses sur leur résultat technique.

### **B/Au niveau du réassureur**

La limite majeure relevée se rapporte aux indices à appliquer s'agissant des clauses d'indexation et de stabilisation. De manière générale, les indices retenus ne prennent en compte que l'inflation économique. Or l'inflation n'est pas qu'économique. Elle peut être également juridique. Cette inflation fait référence aux changements de législations ainsi que les compensations financières de plus en plus importantes accordées par les tribunaux. En tout état de cause, *« L'indice retenu pour l'application de la clause de stabilité doit refléter aux mieux la revalorisation des sinistres. Si ce n'est pas le cas, alors l'inflation future ne sera pas correctement partagée entre l'assureur et le réassureur. »*<sup>42</sup>

D'autres insuffisances sont relevées au plan financier.

### **Paragraphe 2 : Sur plan financier**

Les opérations techniques de réassurance entre assureur et réassureur impliquent des flux financiers. Ceux-ci seront nécessairement impactés par l'adjonction des clauses spécifiques. Deux applications de clauses seront analysées à ce niveau : la combinaison des clauses de reconstitution de garantie et de franchise annuelle (A) et la clause no claim bonus (B).

---

<sup>42</sup> WALHIN (J-F.), Idem, P 91

---

**A/ Combinaison des clauses de reconstitution de garantie et de franchise annuelle.**

Comme indiqué plus haut, l'ordre d'application de ces deux clauses dans un même traité emporte des conséquences. Lorsque la primauté est accordée à la clause de reconstitution de garantie, la cédante aura à payer une prime additionnelle pour des sinistres qui au final tomberont dans sa rétention au titre de la franchise annuelle.

Un autre aspect à prendre en compte est celui du règlement des primes additionnelles dans la clause de reconstitution de garantie. Dans l'hypothèse d'un appel au comptant, le réassureur peut ne pas y répondre favorablement dans la mesure où la prime additionnelle ne serait pas payée. Il pourrait tout aussi bien déduire la prime additionnelle de l'appel au comptant.

**B/ Clause no claim bonus**

Dans la pratique il est indiqué un montant de prime dite prime provisionnelle et minimum que l'assureur devra payer en une ou plusieurs tranches avant la fin de l'année de réassurance. En fin d'année on procède à un ajustement. Lorsque le montant après réajustement est supérieur à la prime provisionnelle, l'assureur complète la prime provisionnelle déjà payée en cours d'année. Dans le cas contraire, la prime provisionnelle reste acquise au réassureur<sup>43</sup>.

Pareille hypothèse, s'articulerait difficilement avec la clause de no claim bonus, qui implique une restitution d'une partie de la prime en l'absence de sinistres, dans la mesure où une prime provisionnelle minimum ne peut être revue à la baisse.<sup>44</sup>

En définitive les clauses spécifiques aux traités non proportionnels doivent être appréhendées dans leur globalité. Avantages et inconvénients doivent être mis dans la balance afin d'effectuer un choix judicieux. Cela étant, il serait pertinent de pouvoir apprécier de manière concrète l'incidence de l'insertion de certaines clauses sur un programme de réassurance déjà préexistant.

---

<sup>43</sup>Cette prime est minimum pour protéger le réassureur contre une sous-tarification brutale des polices de l'assureur, ou la non-réalisation de ses objectifs commerciaux.

<sup>44</sup>La prime minimum se justifie par la protection du réassureur contre une sous-tarification brutale des polices de l'assureur, ou la non-réalisation de ses objectifs commerciaux.



## CHAPITRE II : APPLICATION DES CLAUSES AU PROGRAMME DE REASSURANCE

Au sein d'un programme de réassurance peuvent cohabiter différents traités proportionnels et non proportionnels. Il s'ensuit de l'insertion de clauses spécifiques aux traités non proportionnels une modification du programme dans la globalité ; aussi bien en termes de primes que de charge de sinistres.

### SECTION 1 : Impact des clauses sur le programme de réassurance : Cas AXA Côte d'Ivoire

Créée en 1981 suivant le numéro CI-ABJ-1980-R-45759 du registre du commerce et du crédit mobilier, AXA Côte d'Ivoire est Filiale du Groupe AXA. Avec un capital social de 5 000 006 000 FCFA, AXA Côte d'Ivoire fait partie des cinq plus grandes compagnies d'assurance non-vie du marché ivoirien<sup>45</sup>.

#### Paragraphe 1 : Présentation du programme actuel de Réassurance

L'analyse du programme de réassurance d'AXA Côte d'Ivoire permet de constater une prédominance des traités non proportionnels (A) et l'utilisation de certaines clauses spécifiques (B).

##### A/ Prédominance des traités non proportionnels

La réassurance de la compagnie Axa se fait essentiellement sur la base de traités non proportionnels, particulièrement les traités en excédent de sinistres. Cela témoigne d'une assez bonne maîtrise de la sinistralité.

Dans son programme de réassurance, les traités en excédent de sinistres interviennent tant sur la souscription que sur la rétention.

<sup>45</sup> <https://www.sikafinance.com/marches/cote-divoire-classement-des-societes-dassurances-au-1er-trimestre-2022-35339#:~:text=Le%20march%C3%A9%20ivoirien%20de%20I,progression%20de%2019%2C5%25.>  
Consulté le 23/09/2022 à 11 h 37.

Un traité en excédent de sinistres est dit sur souscription lorsqu'il protège les souscriptions de la cédante (nettes de cession légale) sans qu'aucune réassurance par ailleurs ne soit conclue.

En revanche il est dit sur rétention (ou conservation) lorsqu'un traité ou programme intervient avant le jeu de l'XL qui protège la rétention de la cédante au titre de ce traité.

Le programme de réassurance de AXA Côte d'Ivoire se compose des traités non proportionnels suivants :

### 1- Excédent de sinistre Auto-RC diverses-Individuelles accidents

Caractéristiques :

- XS sur souscription
- Plan en trois tranches

XL1 :	40 000 000	XS	60 000 000
XL2 :	3 200 000 000	XS	100 000 000
XL3 :	8 400 000 000	XS	3 300 000 000

- Reconstitution de garantie

Tranche 1 : 1 fois à 100%

Tranche 2 : 10 fois gratuites + 1 fois à 100% Ind.Acc

Tranche 3 : 4 fois gratuites + 1 fois à 100% Ind.Acc

### 2- Excédent de sinistre incendie & dommages aux biens par risque

Caractéristiques :

- XS sur souscription
- Plan en trois tranches

XL1 :	875 000 000	XS	100 000 000
-------	-------------	----	-------------

XL2 : 1 312 500 000 XS 975 000 000

XL3 : 2 187 500 000 XS 2 287 500 000

- Reconstitution de garantie

Tranche 1 : 2 fois à 100%

Tranche 2 : 2 fois à 100%

Tranche 3 : 2 fois à 100%.

### 3- Excédent de sinistre incendie & dommages aux biens par événement

Caractéristiques :

- XS sur souscription
- Plan en trois tranches

XL1 : 3 500 000 000 XS 100 000 000

XL2 : 5 250 000 000 XS 3 600 000 000

XL3 : 8 750 000 000 XS 8 850 000 000

- Reconstitution de garantie

Tranche 1 : 2 fois à 100%

Tranche 2 : 2 fois à 100%

Tranche 3 : 2 fois à 100%.

### 4- Excédent de sinistre transport sur rétention par risque et par événement (p15) après application EDP

Caractéristiques :

- XS sur rétention
- Plan en quatre tranches

XL1 : 500 000 000 XS 100 000 000

XL2 : 600 000 000 XS 600 000 000

XL3 : 1 200 000 000 XS 1 200 000 000

XL3 : 2 400 000 000 XS 2 400 000 000

- Reconstitution de garantie

Tranche 1 : 8 fois à 100% /guerre/terrorisme : 1 reconstitution

Tranche 2 : 4 fois à 100% /guerre/terrorisme : 1 reconstitution

Tranche 3 : 2 fois à 100% /guerre/terrorisme : 1 reconstitution

Tranche 4 : 1 fois à 100%

La prime provisionnelle minimale globale pour ces traités non proportionnels s'élève à 523  
**113 475 FCFA**

L'ensemble de ces plans appelle quelques observations.

Il peut figurer à l'actif de la cédante ses priorités élevées contrairement à la tendance sur le marché de sorte que l'excédent ne joue qu'en cas de sinistralité extrême. Et même dans ce cas de figure la cédante dispose d'une protection non négligeable au regard des portées et des différentes tranches d'excédent dont elle dispose pour chaque risque.

Deux clauses spécifiques viennent enrichir ce programme.

#### **B/ Clauses spécifiques retenues**

Deux clauses spécifiques figurent dans les traités non proportionnels de la compagnie. Il s'agit des clauses de reconstitution de garantie et de stabilisation.

La clause de reconstitution de garantie apparaît de manière systématiquement dans chacun des traités et offre une couverture supplémentaire à la compagnie.

Le traité en excédent de sinistre couvrant les branches Automobile\_RC diverses\_Individuelles accidents intègre quant à lui la clause de stabilité. Cette clause s'applique avec un seuil atteint de 20% suivant l'indice ICV Côte d'Ivoire publié par AFRISTAT.

Pour l'amélioration du programme de réassurance de la compagnie, l'insertion d'autres clauses pourrait être envisagée.

---

**Paragraphe 2 : Contribution des clauses à l'amélioration du programme de réassurance.**

Au regard du programme actuel de la compagnie, deux autres clauses spécifiques pourraient convenir : la clause de superposition (A) et la clause no claim bonus (B).

**A/ Clause de superposition**

Les différents plans de réassurance et les reconstitutions de garantie qu'ils contiennent permettent à AXA Côte d'Ivoire de bénéficier d'une protection suffisamment large pour les sinistres d'une certaine importance. Aussi en cas d'évènements les traités en excédent de sinistres par évènement interviennent pour réduire la charge de sinistre de l'assureur. Toutefois pour la branche transport, gérée par exercice de souscription, la compagnie pourrait envisager de tenir compte de la clause de superposition pour réduire sa rétention en cas d'évènement.

**B/ Clause no claim bonus**

Dans une société d'assurance, les postes qui justifient les plus grands décaissements sont les sinistres et la réassurance. S'agissant de la réassurance cette assertion est avérée au sein de la compagnie AXA Côte d'Ivoire au regard de l'importance des primes cédées par ce canal. La prime provisionnelle minimale de **523 113 475 FCFA** ne concerne que la réassurance non proportionnelle et obligatoire. Ce montant déjà conséquent n'est donc qu'une infime partie du coût réel de la réassurance au sein d'AXA Côte d'Ivoire.

Or les statistiques en termes de sinistralité d'AXA Côte d'Ivoire donnent de constater que rien ne justifie une prime aussi élevée. Ces cinq dernières années, Axa Côte d'Ivoire enregistre une assez bonne sinistralité dans ses rapports avec ses réassureurs sur les branches Automobile, responsabilité civile générale et transport notamment.

Compte tenu du fait que les comptes de réassurance sont en faveur des réassureurs<sup>46</sup>, la cédante pourrait demander l'insertion de la clause no claim bonus sans qu'il y ait pour autant majoration de la prime.

---

<sup>46</sup> Voir Annexe 1

Cela permettrait à la cédante d'améliorer ses résultats et éventuellement le niveau de ses fonds propres.

Il existe certes une panoplie de clauses cependant, elles n'ont pas toutes la même utilité. Ainsi, au regard de ses spécificités, chaque compagnie devrait apprécier ces clauses et déterminer celles qui lui sont les mieux adaptées.

Même s'il est vrai que l'application de ces clauses spécifiques n'est pas toujours aisée, elles sont d'un apport indéniable. Ainsi, quelques pistes de suggestion quant à leur utilisation pourraient les rendre plus accessibles.

## **SECTION 2 : Propositions relatives à l'application des clauses**

Un certain nombre de difficultés et de limites ont été soulevées quant à l'application des clauses. Pour pallier cela, quelques propositions seront avancées.

### **Paragraphe 1 : Propositions liées aux limites dans l'application des clauses**

Il est possible de contourner certaines limites relevées quant à l'application des clauses spécifiques tant en ce qui concerne le déficit éventuel de couverture (A) qu'en ce qui concerne les aspects d'ordre financier (B).

#### **A/ Relativement au déficit de couverture**

En ce qui concerne la clause de plafond annuel qui expose l'assureur en cas de sinistralité dépassant le plafond, il faudrait tout d'abord analyser la sinistralité de la cédante en ayant recours à des actuaires si nécessaires de sorte à pouvoir évaluer convenablement le plafond. A défaut, il pourrait être envisagé la souscription d'un traité back\_up. Il s'agit d'un contrat que l'on souscrit en cours d'année et qui vient apporter un complément de couverture.

### **B/ Relativement aux aspects d'ordre financier**

Il serait convenable que les réassureurs tiennent compte de la bonne sinistralité de leurs cédantes pour la leur accorder la clause no claim bonus sans pour autant majorer la prime ou y adjoindre la clause de « loss corridor ». Ceci ne serait-ce que pour encourager les cédantes à une meilleure gestion de leurs sinistres. Afin de s'assurer que le type de prime de réassurance ne soit pas un obstacle à l'application de la clause No claim bonus, la prime provisionnelle minimum peut être remplacée par une prime provisionnelle.

Aussi, pour éviter tout amalgame, dans les traités comportant à la fois la clause de reconstitution de garantie et celle de franchise annuelle, il faudrait préciser l'ordre dans lequel elles s'appliqueront en privilégiant l'option dans laquelle la clause de franchise s'applique en premier.

A propos de l'inflation juridique, vu que celle-ci n'est pas prise en compte dans la clause de stabilisation, l'insertion de la clause de partage des intérêts pourrait intervenir pour résorber ce déficit.

En plus de ces propositions, d'autres pourraient être suggérées quant aux difficultés rencontrées.

### **Paragraphe 2 : Propositions liées aux difficultés d'application des clauses**

En plus de ne pas tellement en maîtriser les contours, les assureurs n'appliquent généralement pas ou pas convenablement les clauses spécifiques en raison de leur complexité. Quelques pistes de solutions peuvent être avancées pour répondre aux difficultés au niveau de la compréhension (A) et de la mise en œuvre (B).

#### **A/ Au niveau de la compréhension**

Le fait de libeller une clause dans un traité ne garantit pas son application. Il faudrait en plus que la cédante en ait une bonne compréhension. Pour cela il faudrait que les cédantes se fassent accompagner de personnes qualifiées en la matière et que leurs équipes techniques se rapprochent des réassureurs. C'est également cela le rôle des

---

réassureurs ; apporter un appui technique aux assureurs. A cet effet les réassureurs organisent des séminaires auxquels les cédantes gagneraient à participer.

### **B/ Au niveau de la mise en œuvre**

Pour remédier aux erreurs figurant dans les comptes dues à la mauvaise application des clauses, il est également possible de faire accompagner le libellé des clauses d'exemples numériques permettant ainsi aux cédantes de comprendre précisément ce qui est attendu d'elles.

Avantages et inconvénients des clauses spécifiques des traités non proportionnels ont été analysés afin d'en donner une bonne lecture aux cédantes et de les orienter dans leur choix. Assureur et réassureur peuvent en tirer un profit à condition d'en faire bon usage.

## CONCLUSION GENERALE

Grandes ou petites, la réassurance est une nécessité absolue pour toutes les compagnies d'assurance. Elle est « *le moyen grâce auquel l'assureur transfère au réassureur la plus grande part des soucis légitimes que lui cause la technique de sa profession* »<sup>47</sup>.

Cependant elle ne se fait pas sans contrepartie. Le réassureur n'étant pas un philanthrope, les services qu'il fournit et les capacités qu'il met à la disposition de la cédante doivent être rémunérés. Ainsi, l'objectif pour cette dernière est de trouver un programme de réassurance répondant au mieux à ses besoins et cela au meilleur prix. Le réassureur, de son côté, vise à maîtriser son exposition et rentabiliser son activité. Tenant compte de ces aspirations, les parties négocient un programme de réassurance.

C'est dans le cadre de ces négociations que les clauses spécifiques aux traités non proportionnels trouvent toute leur importance. Elles interviennent à deux niveaux ; tant en ce qui concerne le coût qu'en ce qui concerne l'étendue de la couverture de réassurance.

Même si dans leur mise en application quelques difficultés sont relevées et qu'elles présentent également des limites, leur apport au programme de réassurance est indéniable. Elles rassurent les réassureurs, incitent les assureurs à une gestion des sinistres plus diligente et leur permettent de bénéficier de prime réduite.

Dans le cadre de l'élaboration de son programme de réassurance, une cédante devrait disposer de toutes les informations sur ses possibilités et alternatives. Toutes distinguent les traités proportionnels des traités non proportionnels et savent lesquels adopter en fonction de leur portefeuille et de la branche couverte. Il reste que comparativement aux clauses des traités proportionnels qui sont assez connues, celles des

<sup>47</sup>HAGOPIAN (M.) et LAPARRA (M.) (1991), Aspect théorique et pratique de la réassurance

---

traités non proportionnels le sont moins. C'est dans le but de pallier ce déséquilibre que s'inscrit la présente analyse ; ouvrir un autre champ de possibilités aux cédantes.

En termes de possibilité de réassurance il faut relever que le choix des cédantes ne se limite pas qu'aux traités ou à la cession facultative. Ailleurs d'autres types de réassurance émergent. Il s'agit notamment de la réassurance financière. Cependant, compte tenu de la conjoncture de nos marchés financiers, reste à savoir si cette alternative est viable.

## BIBLIOGRAPHIE

### OUVRAGES

- BONNARD (J.), Droit des assurances, Litec 3<sup>e</sup> édition 2009.
- EMERIGON (B-M.), Traité des assurances et des contrats à la grosse, 1827.
- HAGOPIAN (M.) et LAPARRA (M.), Aspect théorique et pratique de la réassurance, (1991).
- MLYNARCZYK (E.), Technique et pratique de la réassurance, L'Argus de l'assurance.
- OUTREVILLE (J-F.), Introduction au principe de la couverture par l'assurance et la réassurance *in* Réassurance sociale, stabiliser les micro-assurances santé dans les pays pauvres, Editions ESKA.
- PICARD (M.) et BESSON (A.), Les assurances terrestres en droit Français, Revue internationale de droit comparé, 1975.
- TERRE (F.), SIMLER (P.), LEQUETTE (Y.), CHENEDE (F.), Droit civil Les obligations, Dalloz 12<sup>e</sup> édition.
- WALHIN (J-F.), La Réassurance, Larcier.

### THESES ET MEMOIRES

- EL MAHDI (B.), Tarifcation des traités en excédent de sinistres de la branche Responsabilité Civile : une approche entre expérience et exposition.
- FINAS (C.), Les tarifs des réassureurs sont-ils crédibles ?

### LEGISLATIONS

- REGLEMENT N° 007/CIMA/PCMA/CE/2016 modifiant et complétant les articles 329-3 et 330-2 du code des assurances relatives au capital social des sociétés anonymes d'assurance et au fonds d'établissement des sociétés d'assurances mutuelles.

### AUTRES DOCUMENTS

- Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, Problème de réassurance dans les pays en voie de développement, 2006.
- KENYA REINSURANCE CORPORATION, séminaire portant sur les comptes de réassurance, ABIDJAN mai 2012.
- SANGARE (L.), Cours de réassurance/MPA 2021.

### WEBOGRAPHIE

- <https://www.argusdelassurance.com/acteurs/le-renouveau-des-conventions-de-reassurance-cahiers-pratiques.100545>
- <https://www.atlas-mag.net/article/special-reassurance-marches-moyen-orient-et-afrique>
- <https://blog.ccr-re.com/fr/catnat-cathumaine-cat-events-the-reinsurance-tutorials-season-2-13>
- <https://cima-afrique.org/communique-final-du-conseil-des-ministres-bissau-2020/>  
[https://www.sikafinance.com/marches/cote-divoire-classement-des-societes-dassurances-au-1er-trimestre-2022\\_35339#:~:text=Le%20march%C3%A9%20ivoirien%20de%20l,progression%20de%2019%2C5%25](https://www.sikafinance.com/marches/cote-divoire-classement-des-societes-dassurances-au-1er-trimestre-2022_35339#:~:text=Le%20march%C3%A9%20ivoirien%20de%20l,progression%20de%2019%2C5%25)
- <https://www.atlas-mag.net/category/tags/focus/marche-de-l-assurance-de-la-zone-cima-principaux-indicateurs-d-activite>

ANNEXE

**Annexe 1 : Résultats techniques de réassurance des traités non proportionnels de  
2011 à 2021 AXA CÔTE D'IVOIRE**

Exercice comptable	Libellé des cessions	Primes cédées	Sinistres payés	SAP constitués	Résultat technique
2011	XS Auto	19 964 008	0	0	19 964 008
	XS DAB	281 140 544	767 570 926	790 050 528	-1 276 480 909
	XS RCG	44 565 035	0	0	44 565 035
	XS Transport	32 764 157	0	0	32 764 157
<b>S/TOTAL</b>		<b>378 433 744</b>	<b>767 570 926</b>	<b>790 050 528</b>	<b>-1 179 187 710</b>
2012	XS Auto	0	0	0	0
	XS DAB	197 492 652	0	0	197 492 652
	XS RCG	40 272 809	0	0	40 272 809
	XS Transport	43 198 611	0	0	43 198 611
	XS Individuelle Accident	11 845 411	0	0	11 845 411
<b>S/TOTAL</b>		<b>292 809 482</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>292 809 482</b>
2013	XS Auto	0	0	0	0
	XS DAB	1 015 717 016	0	9 734 550 001	-8 718 832 984
	XS RCG	42 545 990	0	10 920 000	31 625 990
	XS Transport	83 834 774	0	0	83 834 774
	XS Individuelle Accident	16 919 846	0		16 919 846
<b>S/TOTAL</b>		<b>1 159 017 626</b>	<b>0</b>	<b>9 745 470 001</b>	<b>-8 586 452 374</b>
2014	XS Auto	97 037 324	0	0	97 037 324
	XS DAB	330 912 364	0	238 875 000	92 037 364
	XS RCG	3 660 036	0	0	3 660 036
	XS Transport	76 922 732	0	0	76 922 732
	XS Individuelle Accident	20 026 173	0	0	20 026 173
<b>S/TOTAL</b>		<b>528 558 629</b>	<b>0</b>	<b>238 875 000</b>	<b>289 683 629</b>
2015	XS Auto	109 575 078	0	0	109 575 078
	XS DAB	349 014 326	0	0	349 014 326

	XS RCG	5 273 785	0	0	5 273 785
	XS Transport	87 593 499	0	46 428 166	41 165 333
	XS Individuelle Accident	14 605 638	0	0	14 605 638
<b>S/TOTAL</b>		<b>566 062 327</b>	<b>0</b>	<b>46 428 166</b>	<b>519 634 161</b>
<b>2016</b>	XS Auto	127 811 983	0	0	127 811 983
	XS DAB	466 983 081	0	0	466 983 081
	XS RCG	6 441 626	0	0	6 441 626
	XS Transport	60 309 895	0	0	60 309 895
	XS Individuelle Accident	14 561 969	0	0	14 561 969
<b>S/TOTAL</b>		<b>676 108 553</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>676 108 553</b>
<b>2017</b>	XS Auto	128 371 218	0	0	128 371 218
	XS DAB	407 927 247	0	0	407 927 247
	XS RCG	8 193 907	0	0	8 193 907
	XS Transport	51 069 295	0	0	51 069 295
	XS Individuelle Accident	5 071 547	0	0	5 071 547
<b>S/TOTAL</b>		<b>600 633 214</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>600 633 214</b>
<b>2018</b>	XS Auto	133 843 703	0	0	133 843 703
	XS DAB	334 896 866	0	0	334 896 866
	XS RCG	5 946 109	0	0	5 946 109
	XS Transport	64 461 976	0	0	64 461 976
	XS Individuelle Accident	15 167 240	0	0	15 167 240
<b>S/TOTAL</b>		<b>554 315 894</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>554 315 894</b>
<b>2019</b>	XS Auto	142 815 592	0	0	142 815 592
	XS DAB	326 211 578	0	0	326 211 578
	XS RCG	6 234 626	0	0	6 234 626
	XS Transport	86 085 485	0	0	86 085 485
	XS Individuelle Accident	4 936 366	0	0	4 936 366
<b>S/TOTAL</b>		<b>566 283 647</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>566 283 647</b>
<b>2020</b>	XS Auto	152 649 552	0	0	152 649 552
	XS DAB	360 065 379	0	0	360 065 379
	XS RCG	7 326 267	0	0	7 326 267
	XS Transport	62 708 431	0	0	62 708 431

	XS Individuelle Accident	10 464 036	35 000 000	0	-24 535 964
<b>S/TOTAL</b>		<b>593 213 665</b>	<b>35 000 000</b>	<b>0</b>	<b>558 213 665</b>
<b>2021</b>	XS Auto	176 179 800	0	0	176 179 800
	XS DAB	328 709 607	0	0	328 709 607
	XS RCG	4 302 946	0	0	4 302 946
	XS Transport	66 295 911	0	0	66 295 911
	XS Individuelle Accident	9 941 853	0	0	9 941 853
<b>S/TOTAL</b>		<b>585 430 117</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>585 430 117</b>

## Annexe 2 : Tableau récapitulatif du programme de réassurance d'AXA Côte d'Ivoire

<u>Type</u>	Traités	Risques couverts	Réassureurs	Part (%)
-------------	---------	------------------	-------------	----------

<b>TRAITES PROPORTIONNELS</b>	<p><b>Traité 1 :</b></p> <p>Excédent de plein (EDP) transport</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Corps maritimes et fluviaux</li> <li>- Facultés (maritimes, fluviales, terrestres et aériennes)</li> <li>- Yacht/ navigation de plaisance (y compris la RC)</li> <li>- Responsabilités civiles des professionnels de transport et de logistique.</li> </ul>	<p><b>AFRICARE :</b></p> <p>80%</p>
	<p><b>Traité 2 :</b></p> <p>Quote part (incendie)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Incendie</li> </ul>	<p><b>CICA RE :</b></p> <p>20%</p> <p><b>REASSUREURS(*) :</b></p> <p>98,98%</p> <p>1,02%</p> <p><b>AXA CI (retention)</b></p>

<b>TRAITES NON PROPORTIONNELS</b>	<p><b>Traité 1 :</b></p> <p>Excédent de sinistre Auto-RC</p> <p>Diverses- individuelles accidents par risques-tête et/ou par événement</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Auto (dommages &amp; RC)</li> <li>- RC diverses (y compris RC chasse)</li> <li>- Individuelles accidents (y compris la sécurité routière)</li> </ul>	<p><b>AFRICARE :</b></p> <p>65%</p> <p><b>CICA RE :</b></p> <p>20%</p> <p><b>ZEP RE :</b></p> <p>10%</p> <p><b>SCR :</b></p> <p>5%</p>
---------------------------------------	--	---	--

<p><b>TRAITES NON PROPORTIONNELS</b></p>	<p><b>Traité 2 :</b> Excédent de sinistre incendie, Dommages aux biens et TRC par risque</p>	<p><b>Incendie :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Incendie, Perte d'exploitation, risques annexes,</li> <li>- tous risques sauf et autres dommages aux biens (ADB) non automobile</li> </ul> <p><b>Construction (TRC/TRM) :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tous risques chantiers</li> <li>- Tous risques montage essais</li> <li>- Les attentats, grèves, émeutes, mouvements populaires et les actes de terrorisme non commis dans le cadre d'actions concertées sont accordés en annexe aux garanties</li> <li>- dommages dans le cadre des clauses FANAF 01/2005 et FANAF 02/2005 (annexe 13).</li> <li>- La garantie événements naturels est accordée en annexe aux garanties dommages ou dans le cadre de la clause FANAF</li> </ul>	<p><b>AXA MAROC :</b></p> <p><b>AFRICARE :</b></p> <p><b>CICA RE :</b></p> <p><b>ZEP RE :</b></p> <p><b>SCR</b></p>	<p>35%</p> <p>33%</p> <p>22%</p> <p>5%</p> <p>5%</p>
--	--	--	---	--

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- 02/2005 (annexe 13)</li> <li>- En dérogation des clauses FANAF, les inondations sont couvertes</li> <li>- Pertes d'exploitation : limite maximale accordée : 100% de la garantie du dommage direct.</li> </ul>		
<b>TRAITES NON PROPORTIONNELS</b>	<p><b>Traité 3 :</b> Excédent de sinistre incendie &amp; dommages aux biens par événement</p>	<p><b>Incendie :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Incendie, Perte d'exploitation, risques annexes, tous risques sauf et autres dommages aux biens (ADB) non automobile</li> </ul> <p><b>Construction (TRC/TRM) :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tous risques chantiers</li> <li>- Tous risques montage essais</li> <li>- Les attentats, grèves, émeutes, mouvements populaires et les actes de terrorisme non commis dans le cadre d'actions concertées sont accordés en annexe aux garanties dommages dans le cadre des clauses FANAF 01/2005 et FANAF 02/2005 (annexe 12).</li> <li>- La garantie</li> </ul>	<p><b>AXA MAROC :</b></p> <p><b>AFRICARE :</b></p> <p><b>CICA RE :</b></p> <p><b>ZEP RE :</b></p> <p><b>SCR :</b></p>	<p>35%</p> <p>33%</p> <p>22%</p> <p>5%</p> <p>5%</p>

		<p>événements naturels est accordée en annexe aux garanties dommages ou dans le cadre de</p>		
		<p>la clause FANAF 02/2005 (annexe 12 et 13)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En dérogation des clauses FANAF, les inondations sont couvertes</li> <li>- Pertes d'exploitation : limite maximale accordée : 100% de la garantie du dommage direct</li> <li>- Les garanties GEMP, inondations et tempêtes sont limitées à la 2<sup>ème</sup> tranche du programme.</li> </ul>		

<p><b>TRAITES NON PROPORTIONNELS</b></p>	<p><b>Traité 4 :</b> Excédent de sinistre transport sur rétention par risque et par événement</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Corps maritimes et fluviaux</li> <li>- Facultés (maritimes, fluviales, terrestres et aériennes)</li> <li>- Yacht/ navigation de plaisance (y compris la RC)</li> <li>- Responsabilités civiles des professionnels du transport et de logistique.</li> </ul>	<p><b>AFRICARE :</b></p> <p><b>CICA RE :</b></p>	<p>80%</p> <p>20%</p>
--	---	--	--	-----------------------

## TABLE DES MATIERES

DEDICACE.....	i
REMERCIEMENTS.....	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS .....	iii
LISTE DES TABLEAUX.....	iv
LISTE DES FIGURES.....	v
RESUME.....	vi
ABSTRACT.....	vii
SOMMAIRE.....	viii
INTRODUCTION GENERALE.....	1
TITRE 1 : PRESENTATION DES CLAUSES DES TRAITES NON PROPORTIONNELS .....	5
CHAPITRE I : FONCTIONNEMENT DES CLAUSES .....	6
SECTION 1 : Justification des clauses.....	6
Paragraphe 1 : Suprématie du réassureur dans l'élaboration des clauses.....	6
A/ Nature du traité de réassurance .....	6
B/ Rapports de force dans l'élaboration des clauses .....	7
Paragraphe 2 : Suprématie du réassureur dans la fixation du coût de la réassurance .....	8
A/ Déficit de compétences actuarielles.....	8
B/ Prime commerciale imposée.....	9
SECTION 2 : Diversité des clauses.....	10
Paragraphe 1 : Clauses usuelles.....	10
A/ Clause de franchise annuelle .....	10
B/ Clause de reconstitution de garantie.....	11
C/ Clause de stabilisation.....	13

D/ Clause d'indexation.....	17
E/ Clause No claims bonus.....	18
Paragraphe 2 : Clauses non usuelles.....	18
A/ Clause de superposition.....	18
B/ Clause de plafond annuel.....	20
C/ Clause de partage des intérêts.....	21
D/ Clause de rétention parallèle.....	22
.....	24
<b>CHAPITRE II : COMBINAISONS DES CLAUSES.....</b>	<b>24</b>
SECTION 1 : Combinaisons communes des clauses .....	24
Paragraphe 1 : Indexation et stabilisation .....	24
A/ Fondements .....	24
B/ Mise en œuvre .....	25
Paragraphe 2 : Franchise annuelle et Reconstitution de garantie .....	26
A/ Primauté de la clause de reconstitution de garantie.....	26
B/ Primauté de la clause de franchise annuelle .....	26
SECTION 2 : Situation du marché CIMA.....	27
Paragraphe 1 : clauses appliquées.....	27
A/ Insertion à l'initiative des assureurs.....	27
B/ Insertion à l'initiative des réassureurs .....	28
Paragraphe 2 : Difficultés relevées .....	28
A/ Au niveau de la compréhension.....	29
B/Au niveau de la mise en œuvre.....	29
<b>TITRE 2 : INFLUENCE DES CLAUSES SUR LES TRAITES DE REASSURANCE.....</b>	<b>31</b>
<b>CHAPITRE I : AVANTAGES RESULTANT DE L'APPLICATION DES CLAUSES .....</b>	<b>31</b>
SECTION 1 : Equilibre technique des parties.....	32

Paragraphe 1 : Utilité des clauses pour l'assureur.....	32
A/ Au niveau du coût de la réassurance.....	32
B/ Au niveau de la couverture de réassurance.....	35
Paragraphe 2 : Utilité des clauses pour le réassureur .....	37
A/ Réduction de la charge de sinistres .....	37
B/ Moralisation de la gestion de l'assureur.....	37
SECTION 2 : Limites dans l'application des clauses.....	38
Paragraphe 1 : Sur le plan technique.....	39
A/Au niveau de la cédante.....	39
B/Au niveau du réassureur .....	40
Paragraphe 2 : Sur plan financier.....	40
A/ Combinaison des clauses de reconstitution de garantie et de franchise annuelle...	41
B/ Clause no claim bonus.....	41
CHAPITRE II : APPLICATION DES CLAUSES AU PROGRAMME DE REASSURANCE.....	43
SECTION 1 : Impact des clauses sur le programme de réassurance : Cas AXA Côte d'Ivoire.....	43
Paragraphe 1 : Présentation du programme actuel de Réassurance .....	43
A/ Prédominance des traités non proportionnels.....	43
B/ Clauses spécifiques retenues .....	46
Paragraphe 2 : Contribution des clauses à l'amélioration du programme de réassurance. ....	47
A/ Clause de superposition.....	47
B/ Clause no claim bonus.....	47
SECTION 2 : Propositions relatives à l'application des clauses .....	48
Paragraphe 1 : Propositions liées aux limites dans l'application des clauses.....	48
A/ Relativement au déficit de couverture .....	48

---

B/ Relativement aux aspects d'ordre financier .....	49
Paragraphe 2 : Propositions liées aux difficultés d'application des clauses .....	49
A/ Au niveau de la compréhension.....	49
B/ Au niveau de la mise en œuvre.....	50
CONCLUSION GENERALE.....	51
BIBLIOGRAPHIE .....	53
WEBOGRAPHIE.....	54
ANNEXE.....	55
TABLE DES MATIERES.....	64

