

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES (CIMA)

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)

B.P 1575-Tél : (237) 22 20 71 52- Fax : (237) 22 20 71 51

Yaoundé – Cameroun

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

E-mail: [iia@cameroun.com](mailto:iia@cameroun.com)

**RAPPORT DE STAGE DE FIN DE FORMATION**

Pour l'obtention du diplôme de Maîtrise en Sciences et Techniques d'Assurances  
(M.S.T.A) : 9<sup>ème</sup> Promotion 2008-2010

THEME

**LES COMPAGNIES D'ASSURANCE DANS LA ZONE CIMA FACE A LA  
REASSURANCE AFRICAINE**

PRESENTE ET SOUTENU PAR

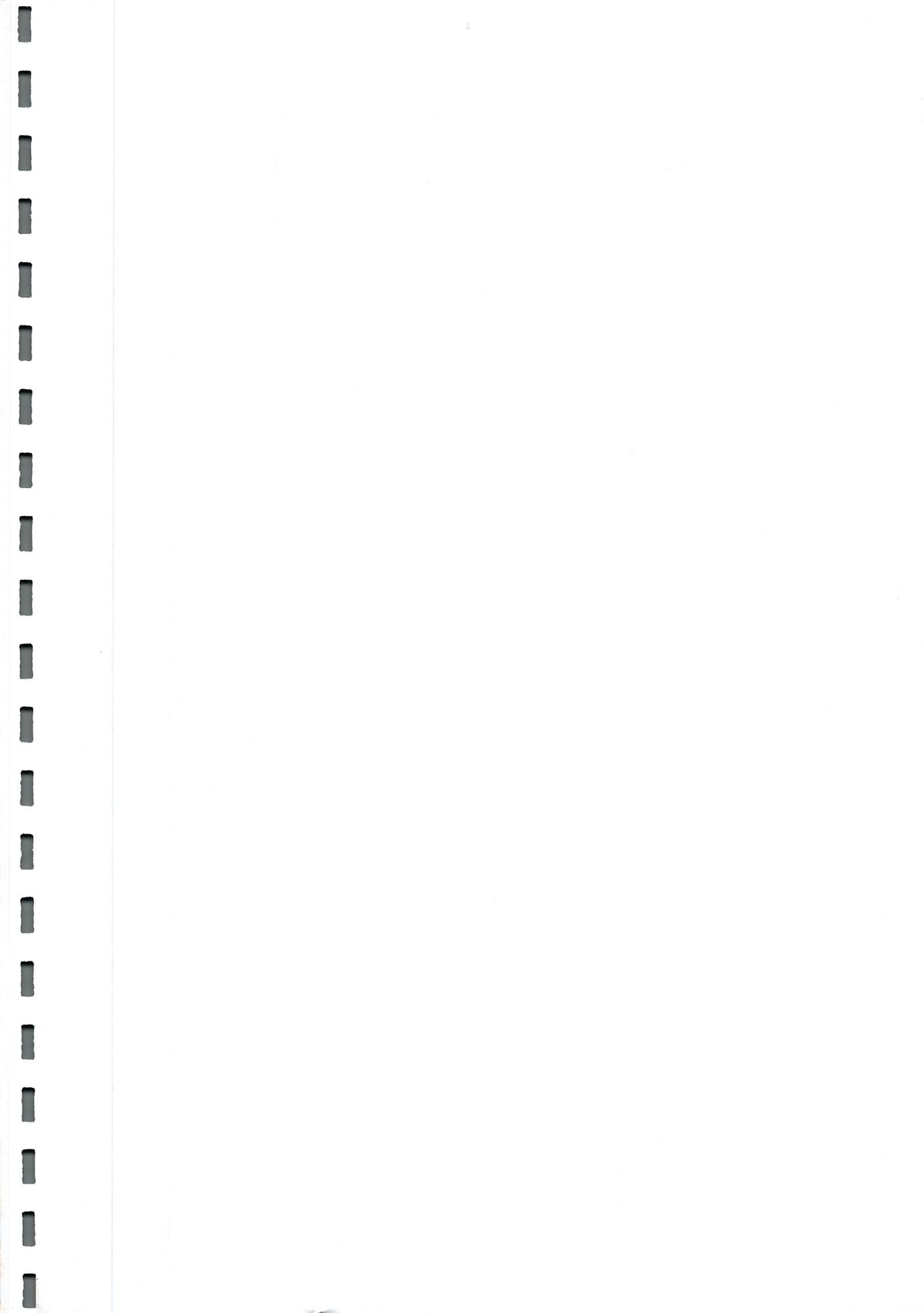
**ADOUMBAYE NGUEKLA**

*SOUS LA DIRECTION PROFESSIONNELLE*

*De*

**Mr. ALLOU Hervé**  
Senior Underwriter  
À Continental Ré PLC  
Cameroun

**Mr. MOUYAME Daniel**  
Directeur Régional de Continental Ré  
Afrique Centrale et de l'Ouest  
Francophone



DEDICACE

A NOTRE FEU PERE ADOUMBAYE NINGAR LAZARE ET A  
TOUTE LA FAMILLE NGANDJOU

## REMERCIEMENTS

Nous profitons de ce rapport de stage pour exprimer nos sincères remerciements et notre profonde gratitude aux personnes suivantes :

- ✓ Mr. Daniel MOUYAME, le Directeur Régionale de la Continental Reinsurance PLC Cameroun qui nous a ouvert les portes de l'entreprise et nous a placé dans les conditions idoines pour réussir notre stage ;
- ✓ Mr. Hervé ALLOU senior Underwriter au Bureau Régional de la CRE de Douala, pour sa couverture professionnelle qui malgré ses multiples travaux était toujours disponible pour nous orienter ;
- ✓ Mr. François EBENE Underwriter dont le soutien nous a été important pour la rédaction de notre rapport ;
- ✓ Mr. NOUTEJI Pierre qui a fait preuve d'une disponibilité constante dans l'orientation de ce travail ;
- ✓ Je tiens à témoigner tout mon sentiment de gratitude à l'égard de Mme EMBOLLO FRIDA qui s'est occupée de nous arranger ce travail ;
- ✓ Que Mme Grâce, Christine et tous les autres dont les noms ne sont pas cités lesquels nous avons passé des moments fraternels, trouvent ici mon sentiment de gratitude ;
- ✓ Au Directeur Général de l'IIA, Mr. Roger Jean Raoul DOSSOU-YOVO, pour ses ambitions toujours positives à pouvoir faire de la formation des assureurs une réalité sans faille ;
- ✓ A l'administration et tous les enseignants de l'IIA, trouvent ici mon sentiment de gratitude,
- ✓ Je ne saurais oublier mes camarades de (M.S.T.A.) de la 9<sup>ème</sup> promotion 2008-2010 de l'IIA avec qui nous avons œuvré durant toutes ces années académiques ;
- ✓ A notre grand frère DJINGUEITA OUDOUMBAYE qui nous a conseillé de choisir le métier d'Assureur,
- ✓ A notre grand frère NELDIBAYE Carpenter qui nous a soutenu dans la recherche de la prise en charge pour notre formation à l'IIA,
- ✓ Mr. ALI ADOUM DJAYA, DG de la STAR NATIONALE du TCHAD qui a accepté de nous accorder le soutien financier pour notre étude à l'IIA,
- ✓ A notre famille qui a tant souffert avec nous,
- ✓ A tous nos frères des églises qui ne cessent de prier pour nous,
- ✓ Aux honorables membres qui ont voulu participer au jury de ce travail,
- ✓ Une fois de plus, merci à tous. Merci à Dieu.

## LES ABREVIATIONS

Art	Article
CRe PLc	Continental Reinsurance société à responsabilité limitée
CIMA	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance
CNUCD	Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PREC	Provision pour Risque En Cour
PSAP	Provision pour Sinistre A Payer
RCD	Responsabilité Civile Décennale

## INTRODUCTION GENERALE

L'Afrique au cours de ces dernières décennies a entrepris des chantiers d'envergure pour sortir de sa situation du sous développement. Mais afin de bien mener leurs actions, les promoteurs sont obligés de chercher la sécurité des leurs investissements. Pour ce faire il va falloir composer avec les Assurances qui sont des investisseurs institutionnels. C'est ainsi que l'Assurance, dont la mission principale est de remettre le sinistré dans la situation qui était la sienne avant le sinistre, va trouver sa place dans la chaîne du développement économique et en devient un facteur clé.

Pendant les indépendances des pays africains, l'organisme onusien CNUCED reconnaissant l'importance de l'industrie de l'Assurance, avait fortement conseillé les pays africains nouvellement indépendants, d'organiser ce secteur porteur. L'idée qui sous-tend ce conseil est que les firmes étrangères ont complètement dominé le marché africain et par conséquent rapatriaient vers les pays développés l'épargne nationale en grande partie, alors que ces pays en voie de développement en avaient grandement besoin pour se développer.

Dans ce secteur plusieurs acteurs se rencontrent : Entrepreneurs et Ingénieurs d'une part, Assureurs d'autre part. Les premiers sont des opérateurs économiques qui investissent, les seconds ont pour rôle de garantir la réalisation et l'aboutissement des projets importants. Cependant, les Assureurs qui sont au devant de la scène reçoivent le concours des Réassureurs pour offrir une meilleure garantie.

Dans ce cadre il a été créé plusieurs compagnies d'Assurances et de Réassurance par la volonté des Etats de promouvoir le secteur et aussi

pour réduire a sortie des devises afin de favoriser la collecte des épargnes au niveau local.

La CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances), organe régulateur du secteur des Assurances dans la sous région compte aujourd'hui plus cent cinquante (150) compagnies dans quatorze (14) pays.

Dès lors se pose le problème de la Réassurance africaine : Existe – il un marché de Réassurance pour l'Afrique ? Comment les Assureurs africains se comportent – ils face au Réassureur de la sous –région ?

Pour répondre à ces questions d'une importance certaine, nous avons mené une étude autour du thème : « *Les Compagnies d'Assurance dans la zone CIMA face à la Réassurance africaine.* »

Avant donc de développer notre approche, nous donnons ici une présentation de la **CONTINENTAL REINSURANCE PLc**, société de Réassurance qui par l'entremise de son bureau régional de Douala, nous a servi de cadre pour notre stage.

## I ère Partie

### PRESENTATION GENERALE DE LA CONTINENTAL REINSURANCE PLc

CONTINENTAL REINSURANCE PLc est une compagnie de Réassurance de droit privé dont le champ d'action est en Afrique, nous présenterons son cadre conceptuel en (I) puis le cadre opérationnel en (II).

## **Chapitre I LE CADRE CONCEPTUEL DE LA C RE PLC<sup>1</sup>**

La CONTINENTAL REINSURANCE PLc (CRe) est une compagnie de Réassurance dont le siège social est au Nigeria. Classée sur la liste des entreprises prestataires de services de par la nature de ses activités principales, elle offre des services intangibles dans le cadre de la réassurance aux compagnies d'assurances africaines.

### **SECTION I – L'IDENTITE DE LA CRe PLc**

#### **A/ CREATION**

Immatriculée le 24 juillet 1985 en qualité de société de réassurance à responsabilité limitée au Nigeria, aux termes de la loi de 1968 sur les sociétés. Elle a obtenu son agrément pour les activités de réassurance non vie le 10 décembre 1986. Son siège social est à Lagos. Elle a démarré ses activités commerciales en janvier 1987 dans la branche non vie, puis elle a obtenu l'agrément pour la transaction des affaires de réassurance vie en septembre 1987 et s'y est engagée à partir de janvier 1990.

En 1999, elle a été transformée en une société par actions à responsabilité limitée et le 30 mai 2007, elle a été cotée à la bourse du Nigeria. Son capital social se chiffrait en 2007 après la recapitalisation du secteur des assurances et de réassurance au Nigeria à FCFA 44 000 000 000 (quarante quatre milliards).

En 2004 la CRe PLc a ouvert le bureau régional de Douala au Cameroun pour couvrir les besoins des clients des pays d'Afrique francophone.

Deux autres bureaux sont ouverts en Tunisie pour l'Afrique du Nord et au Kenya pour la partie Est du continent.

---

<sup>1</sup> Source : *Rapport annuel de CONTINENTAL Re PLc 2009*

La compagnie a fait l'objet d'une évaluation de capacité financière par la firme A.M. Best Europe Ltd de Londres qui lui a octroyé la note BB et BB+ au titre du crédit émetteur avec perspectives stables.

## **B / L'ACTIONNARIAT**

Le nombre d'actionnaires est passé de trois cents (300) au départ à mille six cents (1 600) à fin 2007. Ceux-ci sont des personnes physiques et morales dispersées à travers le monde. Soixante dix pourcent (70%) du capital est détenu par les étrangers et trente pourcent (30%) par les nationaux.

## **SECTION II – LA STRUCTURE DE GESTION**

### **A / LES ORGANES DE GESTION**

Elle est gérée par ces organes ci-dessous

- 1) le Conseil d'Administration,
- 2) le Comité de Management,
- 3) la Direction Générale,
  - i) -le Comité de Direction
  - ii) -réunion des directions régionales

### **B / LES PRODUITS ET SERVICES**

La CRe PLc offre aux compagnies de réassurance et d'assurances tant au Nigeria que dans d'autres pays africains des services de réassurance par voie de traités et les facultatives de qualité.

En complément de ces prestations, des programmes de développement spéciaux sont conçus à l'attention de ses cédantes par le biais de séminaires dans diverses branches d'assurance et de réassurance.

Des exemples sont entre autres des séminaires sur :

- ✓ L'incendie et la perte d'exploitation,
- ✓ L'Assurance automobile et accident général,
- ✓ Les risques techniques,
- ✓ L'atelier sur l'Assurance vie et des fonds de retraite,
- ✓ La comptabilité de Réassurance.

## CHAPITRE II LE CADRE OPERATIONNEL DE LA CRe PLc

Assurer une présence physique dans un plus grand nombre de localité est l'une des perspectives de la CRe. C'est ainsi qu'en 2004 elle la a ouvert le bureau régional de Douala pour couvrir les pays d'Afrique francophone notamment la zone CIMA.

Il faut noter ici que trois compagnies spécialisées en réassurance sont représentées au Cameroun :

- CICA-Ré,
- ZEP-Re
- CONTINENTAL-REINSURANCE PLc le cadre de notre travail.

### **SECTION I – L'ORGANISATION DU BUREAU REGIONAL DE DOUALA**

Le bureau régional du Cameroun comprend à sa tête une direction régionale en dessous de laquelle gravitent les services techniques, un personnel d'appui et prestataires externes.

#### **A / LA DIRECTION REGIONALE**

Un directeur régional assure la coordination des activités au sein de la structure et veille à l'organisation du programme de travail. Il est chargé d'appliquer les décisions du siège. Il est ainsi responsable du résultat technique de la région et de son développement commercial. Il est assisté dans ses tâches par une assistante d'administration chargée de la gestion du personnel et du secrétariat.

## B / LES SERVICES TECHNIQUES

### a) Le service de la production

Il s'agit d'une fonction essentielle dans le bureau et constitue sa raison d'être.

Il est assuré par deux souscripteurs et de deux assistantes

#### *Au niveau de la production :*

- Ils reçoivent les demandes de couverture en réassurance sous forme d'une offre décrivant les caractéristiques du risque. Après exploitation de l'offre, le souscripteur donne sa position qui peut être, soit une acceptation, soit un refus. En cas d'acceptation, il précise son engagement exprimé en pourcentage et en valeur.
- Ils réclament et reçoivent les bordereaux de cession de primes et suivent les recouvrements des soldes
- Ils réclament régulièrement les comptes de cessions traités ainsi que les primes minimum et de dépôts aux échéances convenues
- Ils coordonnent la gestion et le règlement des sinistres
- Ils enregistrent l'ensemble de la production et font un reporting au siège à la fin de chaque mois.

#### *Sur le plan marketing :*

- Ils organisent des visites d'affaires et de contact auprès des compagnies en vue d'améliorer les relations et d'accroître le chiffre d'affaires.
- Ils veillent à la bonne image de la société par leur attachement aux cédantes.

## **b) Le Service De La Comptabilité**

Conformément aux règles comptables applicables aux organismes d'Assurances du code CIMA en son Art 417, ce service joue le rôle de gendarme quant aux respects des principes comptables.

Il analyse, audite les dépenses, enregistre les opérations afin de présenter sous forme chiffrée les activités de l'entreprise sur la sincérité, l'image fidèle et la probante. Il établit les comptes de la période (bilan, évolution statistique et fiscale).

## **Section II- LES SERVICES ANNEXES**

Ce sont d'une part, le personnel d'appui composé des chauffeurs et agents de sécurité et d'entretien et d'autre part le personnel prestataire externe s'occupant de la maintenance.

## **CONCLUSION**

Nous disons que la CRe PLc, Compagnie privée spécialisée en Réassurance en Afrique a pour objectif, la satisfaction de la clientèle (ses cédantes) par un service de soutien efficace et efficient en œuvrant à leur apporter la capacité nécessaire à l'accomplissement de leurs activités.

Elle contribue efficacement au développement de l'Assurance en Afrique.

## II ème Partie

### LES COMPAGNIES D'ASSURANCE DE LA ZONE CIMA FACE A LA REASSURANCE AFRICAINE

Depuis les évènements du 11 septembre 2001 aux USA et les catastrophes naturelles qui ont frappé l'Asie et l'Europe, les Réassureurs occidentaux avaient tendances à se désengager de plus en plus de l'Afrique pour se recentrer sur leurs propres marchés. Ce désengagement se traduisait par un déficit de ressources financières que ces Réassureurs apportaient à nos Compagnies. Ces réassureurs privaient ainsi les compagnies locales de l'assistance technique nécessaire à leur développement. Pour combler ce vide au niveau local, on a assisté à la création de Compagnies de Réassurance ainsi qu'au redéploiement de certains Réassureurs africains sur l'étendu du continent.

Dans un tel contexte, il a fallu aux Assureurs Africains en général et à ceux de la Zone CIMA en particulier de collaborer et ainsi soutenir les Réassureurs locaux en leur confiant de plus en plus la protection de leur portefeuille.

Avant dont d'aborder les rapports qui régissent l'Assureur CIMA et le Réassureur africain, il nous importe ici de rappeler la notion de Réassurance.

## CHAPITRE III LA REASSURANCE EN AFRIQUE

Nous ne pouvons traiter la réassurance sans jeter un regard rétrospectif sur les différentes approches en matière de division des risques et les raisons qui ont permis à l'Assureur de recourir à cette technique.

### SECTION I- LA DIVISION DES RISQUES

#### A / L'ASSURANCE

L'Assureur est une personne morale. Sa forme juridique peut être une société anonyme S.A ou une mutuelle. Il organise une mutualité des risques au sein de laquelle ils se compensent.

Pour J. YEATMAN « *L'assurance est l'organisation rationnelle d'une mutualité de personnes soumises à l'éventualité de la réalisation d'un même risque qui, par leurs contributions financières, permettent l'indemnisation des dommages subis par ceux d'entre eux qui sont effectivement frappés par ce risque.* »

Selon le Pr. HEMARD « *L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération, la prime, pour lui ou pour un tiers en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur, qui prenant en charge un ensemble de risques, les compense, conformément aux lois de la statistique.* »

De par ces deux définitions, nous relevons une notion commune de risque moyennant contribution financière en vue de réparer le dommage éventuel et futur.

Mais il peut lui arriver de faire face à une demande d'offre de garantie qui dépasse sa capacité financière, pour ne pas compromettre sa trésorerie

et/ou son patrimoine il va recourir à d'autres techniques de division des risques.

## **B / LA COASSURANCE**

La coassurance, elle est la technique la plus usitée par les assureurs directs d'un marché et qui leur permet de partager un seul risque avec d'autres d'un même rang. Un seul contrat est établi ainsi qu'une quittance unique. Une annexe du contrat donne la liste de tous les Coassureurs et le pourcentage accepté par chacun sur le risque. Cette action est horizontale. Chaque coassureur n'est engagé qu'à hauteur de la part qu'il a acceptée sans solidarité avec les autres. Dans la pratique, l'un d'eux appelé "*Apériteur*" décide des conditions de l'Assurance, émet le contrat dont il adresse une copie à chaque participant et qui reçoit en contrepartie une prime équivalente à sa participation, puis il ne pourra intervenir en cas de sinistre qu'à hauteur de sa part d'engagement.

Cette technique va montrer ses limites pour des raisons de manque de solidarité entre les Coassureurs en charge du dossier. Car en cas d'insolvabilité de l'un, l'assuré sera à découvert pour une portion de son risque placé en assurance. Cette insuffisance amènera l'assureur direct à envisager d'autres procédés.

## **C / LA DIVISION DU RISQUE EN TRANCHES OU EN LIGNE**

Cette méthode est moins pratiquée dans la zone CIMA, elle consiste à placer en autant de contrats d'assurance qui permettent de réduire les engagements propres de chaque assureur ou coassureur.

Supposons qu'une entreprise industrielle estime avoir besoin d'une garantie en assurance de responsabilité civile pour une somme importante. Son courtier pourra placer une première tranche ou ligne auprès d'un

premier assureur soit de dix millions ensuite une seconde de quarante millions après dix puis une autre. En cas de sinistre les différents assureurs répondent l'un après l'autre suivant l'ordre. Cette technique est utilisée pour des entreprises ou groupes d'entreprises dont les valeurs en risque sont très élevées ou dont l'activité rend le contrat difficile à placer.

## **D / LA REASSURANCE**

*« C'est une opération par laquelle un assureur cède une partie des risques à un réassureur qui en accepte la charge dans les conditions fixées par un contrat ou par un traité »*

Elle a pour but de :

- ✓ Donner une capacité supplémentaire à l'assureur direct,
- ✓ Le protéger contre les écarts de sinistralité,
- ✓ Aider le développement de la compagnie,
- ✓ Rendre homogène le portefeuille de la cédante,
- ✓ Répartir les risques importants.

Qu'il s'agisse de l'Assurance ou de la Réassurance, sa raison d'être est de soutenir le développement économique en acceptant sous certaines conditions la couverture des risques qui lui seront transmis par les entreprises et autres investisseurs.

## **SECTION II- LE MARCHE DE REASSURANCE EN AFRIQUE**

Avec le développement du continent il y a des exigences ainsi que des préoccupations au niveau du marché financier pour en assurer la garantie des projets. Cependant l'Afrique est un centre d'intérêt pour les assureurs, investisseurs institutionnels. La région est devenue un marché qui a besoin de mieux s'organiser

## A/ EXISTENCE D'UN MARCHÉ DE REASSURANCE EN AFRIQUE

Pendant ce temps d'exploitation de l'énergie et d'implantation des industries, l'Afrique est devenue un pôle d'attraction pour les pétroliers ainsi que des ingénieurs dans le génie civil et d'autres domaines des pays développés et même émergents.

Des gros chantiers sont installés sur le continent. Ceux-ci constituent des risques pour l'environnement et/ou la population.

Face à ces risques, seule la réassurance peut apporter un appui technique et financier pour une meilleure couverture.

Ces chantiers ont mis en lumière l'importance du marché d'assurances parce qu'aucun entrepreneur ne peut prendre le risque de voir ses investissements "*partir en fumée*" à cause d'un manque d'assurance.

Nous pouvons donc affirmer que le marché de Réassurance existe en Afrique. Mais il faut alors la volonté des Etats africains dont l'implication sera utile pour son organisation et son développement.

## B/ L'IMPLICATION DES ETATS AFRICAINS DANS LE SECTEUR

Des institutions de Réassurance régionales et sous régionales ont vu le jour en Afrique. Elles ont pris en charge la question de la capacité financière des Assureurs, c'est par la volonté des gouvernements sur le conseil de la CNUCED et du PNUD. Au nombre de celles-ci nous avons :

- AFRICA-Re, institution régionale logée au Nigeria
- CICA-Re, sous-régionale, dont le siège est à Lomé au Togo.

Ces deux institutions étatiques bénéficient de la cession légale de leurs Etats membres. Elles prennent part dans tous les traités des compagnies directes des différents pays et sont parfois apéritrices pour certaines.

Et dans le souci de développer le secteur des assurances, d'autres sociétés privées spécialisées en Réassurance ont été également créés.

### **C / LES INVESTISSEURS OCCIDENTAUX EN AFRIQUE**

Arrivés en Afrique, les promoteurs des gros chantiers ont trouvé la capacité financière des Assureurs / Réassureurs africains négligeable par rapport à leurs investissements. Ce qui a amené ces investisseurs à solliciter les services des compagnies d'assurances des pays développés qui sont réassurées quelque fois par les captives ou les sociétés spécialisées, seulement des petits contrats sont souscrits en Afrique pour des raisons de solidité financière.

Nous citons le cas suivant, « *en Guinée Equatoriale, pays où la production pétrolière est non négligeable, où le code CIMA s'applique, mais où aucun risque pétrolier offshore n'est assuré par une compagnie d'assurances équato-guinéenne.* »<sup>2</sup>

Ces assureurs qui garantissent les risques délocalisés versent les taxes sur les contrats dans les trésors du pays de souscription.

### **D/ LE COMPORTEMENT DE L'ASSUREUR AFRICAIN FACE AU REASSUREUR DU CONTINENT**

L'Assureur africain cède plus souvent une petite portion dans ses traités aux Réassureurs qui sont plus proches de lui. Ce strict minimum constitue la *cession légale* édictée par les Etats.

Pour exemple, ces cessions sont faites à *AFRICA-Re* à hauteur de 5% et à *CICA-Re* pour la Zone CIMA à hauteur de 15%.

---

<sup>2</sup> Le Réassureur Africain page 7, volume 021 juin 2007

On peut également citer le cas de certaines Compagnies de Réassurance Nationales qui bénéficient d'une cession légale sur le territoire national. C'est le cas de SEN RE au Sénégal, la SCR au Maroc, la CCR en Algérie etc.

S'il fallait laisser le libre choix aux Assureurs africains, certains préféreraient avoir les Réassureurs des pays développés comme partenaires, la preuve en est que ce sont ces derniers qui sont apériteurs dans les programmes de réassurance de la plupart des cédantes africaines. Quant aux Réassureurs privés en Afrique, ils sont obligés de prospecter tout en utilisant le marketing pour avoir une part dans les affaires des Assureurs de la région.

Ils ne sont pas à priori sollicités comme ceux des pays d'outre mer bien qu'ils offrent les mêmes services. Nous citons l'exemple d'une compagnie d'assurances sur le marché camerounais qui passe par l'Europe pour placer une affaire à la CRe de Douala au Cameroun. Les Assureurs africains pensent trouver mieux ailleurs.

Quant aux primes de réassurance, les assureurs africains ne sont pressés à les payer au réassureur de la région bien que la période de couverture soit terminée. Ce dernier est quelque fois, pour des raisons commerciales, amené à négocier une échéance de paiements de ses primes.

## CONCLUSION:

Le marché de Réassurance existe en Afrique mais encoure boussuler par des concurrents occidentaux qui ont toujours la main mise sur certaines grosses industries. Il faut le conquérir avec l'implication des Etats qui prendront des décisions dans le sens de son organisation afin de donner confiance aux investisseurs. L'Assureur africain continue à faire pleinement confiance à des « *grands groupes* », plus sollicités, au détriment du Réassureur local qui pourtant offre des capacités de plus en plus intéressantes. C'est effectivement le cas de la Continental Re dont nous présentons ci-après les prestations.

## CHAPITRE IV LES PRESTATIONS AU BUREAU REGIONAL

Les prestations offertes par le bureau régional de la CRe sont les acceptations en réassurance par voie directe ou de courtage qui se traduisent par des traités et des facultatives. Il offre de services de réassurance aux compagnies d'assurances de la quasi-totalité des pays de la zone CIMA et au delà dans les autres pays d'expression francophone (le Maghreb et Madagascar par exemple).

### SECTION I- LES PRESTATIONS

Elles concernent les acceptations facultatives et traités d'une part, d'autre part le règlement des sinistres.

#### A / LES ACCEPTATIONS

Elles constituent l'ensemble des affaires placées, soit directement par les Cédantes, soit par l'intermédiaire d'un Courtier de Réassurance.

Elle exerce avec une quinzaine de Courtiers en Réassurance d'Afrique et d'ailleurs. Le Courtier de Réassurance est un intermédiaire entre l'Assureur et le Réassureur, il est cependant le mandataire de l'Assureur.

Les acceptations sont faites par voie des traités ou des facultatives.

La cédante établit les bordereaux de cession qui sont transmis au cessionnaire pour le suivi. Dans ce document est consigné tout les éléments afférents à l'opération de cession.

### **a) Les Traités**

Ce sont des modes de cession par des contrats de réassurance. Ils sont établis pour définir les obligations réciproques des parties.

Ils sont généralement conclus pour une année, du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre, et se renouvellent par tacite reconduction pour une branche déterminée.

Il y'a différents traités que nous auront en annexe : les traités quote-part (QP annexe 1), les excédents des pleins (EDP annexe 2), les excédents de sinistres (XL annexe 3) et les excédents des pertes annuelles (SL annexe 4).

### **b) Les facultatives**

Elles sont des affaires ponctuelles souscrites tout au cours de l'année. Elles peuvent avoir une longue durée (RC Décennale) ou de courtes périodes (transport de facultés).

Les acceptations génèrent des primes qui serviront à payer les sinistres enregistrés. Ces primes et sinistres constituent les rubriques essentielles du résultat techniques des cessions facultatives et traités.

## **B / L'EVALUATION FINANCIERE**

### **a) Les primes acquises**

La CRe reçoit les primes dans les proportions de son engagement dans chaque affaire cédée. Nous avons ci-dessous la situation des primes acquises des trois exercices cités au début.

**Tableau 1 :** Les primes acquises

Exercice	Montant en FCFA	Hausse en %
2007	2 038 716 000	0.00
2008	3 042 504 000	33.00
2009	5 386 676 000	43.52

*Source : rapport annuel de la Continental Reinsurance PLc 2009*

La croissance annuelle du bureau régional de la C Re PLc de Douala est en moyenne de  $:(33.00\% + 43.52\%) / 3 = 25.51\%$

Ces chiffres que nous avons consignés, sont les différentes productions nettes.

Mais quant aux montants réels des encaissements ils sont à hauteur de cinquante pourcent (50%) pour chacune des années susmentionnées, les soldes seront recouverts les exercices suivants.

Nous disons que le principe veut qu'il soit tenu compte des provisions techniques : les PREC et PSAP.

Les PREC c'est pour assurer la couverture d'un risque dont la période chevauche entre deux exercices,

Les PSAP sont des sommes réservées afin de payer les sinistres non payés, déclarés et dont le coût n'est pas connu ainsi que les tardifs.

### **b) Les sinistres**

CRe participe à la charge des sinistres à hauteur de son taux d'engagement dans l'affaire. La gestion desdits sinistres se fait dossier par dossier.

**Tableau 2 :** Les sinistres

Exercice	Montant en FCFA
2007	613 360 000
2008	1 210 348 000
2009	1 276 280 000

*Source : rapport annuel de la continental Reinsurance PLc 2009*

A la fin de la période de réassurance la cédante établit un compte courant qu'il transmet à son réassureur un exemple du compte courant fera l'objet de l'annexe 6.

Nous disons que les traités par voie de courtage sont rentables parce que les courtiers qui sont payés à la commission veillent au respect des clauses contractuelles. Ils se chargent de transmettre les bordereaux de cession et les comptes ainsi que les avenants.

## SECTION II- LES DIFFICULTES RENCONTREES

### A / SUR LE PLAN TECHNIQUE

Dans la plupart des bordereaux de cession il ressort une non-conformité de la prime ou du capital à céder par rapport aux taux bien que le traitement soit fait sur excel.

Nous prenons ces deux exemples pour donner un aperçu sur les erreurs qui sont récurrentes.

#### ✓ Erreur sur le capital cédé

**1<sup>er</sup> cas** Tableau 3: bordereau de prime avec erreur au niveau du capital cédé

	Bordereau traité et transmis par la cédante	Bordereau contrôlé et corrigé	La différence
ASSURE	-	-	-
CAPITAL 100%	1 000 000 000	1 000 000 000	00
PRIME 100%	2 921 393	2 921 393	00
TAUX DE CESSION	23 %	23 %	-
CAPITAL CEDE	225 000 000	230 000 000	5 000 000
PRIME CEDEE	657 314	671 920	64 606
TAUX DE COMMISSION	32.5%	32.5%	-
COMMISSION	213 627	218 374	4 747
BALANCE	443 687	453 546	9 829

*Source : bordereau transmis par la cédante*

Dans ce cas de figure, au niveau du capital cédé, la cédante a réduit le montant inscrit sur le bordereau de FCA 5 000 000 (cinq millions FCA) montant très important. La cédante a cédé plus qu'il en fallait.

✓ Erreur Sur Prime Cédée

2<sup>em</sup> cas Tableau 4 : bordereau de prime avec erreur au niveau de la prime cédée

	Bordereau traité et transmis par la cédante	Bordereau contrôlé et corrigé	La différence
ASSURE	-	-	-
CAPITAL 100 %	5 000 000 000	5 000 000 000	00
PRIME 100 %	17 344 054	17 344 054	00
TAUX CESSION	21.938 %	21.938 %	-
CAPITAL CEDE	1 096 875 000	1 096 900 000	25 000
PRIME CEDEE	2 707 977	3 804 938	1 096 961
TAUX COMMISSION	32.5 %	32.5 %	-
COMMISSION	880 093	1 236 605	356 512
BALANCE	1 827 894	2 568 333	704 439

Source : bordereau transmis par la cédante base de la confection

Ici c'est la prime cédée au réassureur qui est réduite de FCFA 1 096 961, ce qui a joué sur la balance de cession dont le manque à gagner en valeur absolue de FCFA 704 439. En faisant un petit calcul de vérification nous obtenons ceci :

Taux de prime initiale :  $(17\,344\,054 / 5\,000\,000\,000) \times 100 = 0.34688 \%$ ,

Taux de prime cédée (erroné) :  $(2\,707\,977 / 1\,096\,875\,000) \times 100 = 0.24688 \%$

Il se dégage des taux différents ce qui amène a priori à penser à deux contrats distincts par exemple, la cession avec le taux de prime erroné est de :  $(2\,707\,977 / 17\,344\,054) \times 100 = 15.613 \%$  et celle avec le taux normal

est de :  $(3\ 804\ 938 / 17\ 344\ 054) \times 100 = 21.938 \%$  selon le document contractuel initial. Il ressort un manque en valeur relative de :

$$21.938 \% - 15.613 \% = 6.325 \%$$

Nous disons que ces erreurs qui pourraient être évitées, seront sources de problèmes lors d'un règlement de sinistre.

## **B / SUR LE PLAN DES SUIVIS DES CREANCES**

En nous referant à l'article 13 du code CIMA qui stipule que « ... la prise d'effet du contrat est subordonnée au paiement de la prime par l'assuré... »

### **✓ Le non respect du principe de la portabilité de primes**

Le principe de la portabilité des primes n'est pas respecté par les cédantes. La CRe appelle, envoie des correspondances et effectue même des déplacements en vue de recouvrer ses primes, mais ces actions sont quelque fois infructueuses pour la plupart des cas. Or d'un coté les assurés ont versé leurs primes avant la prise d'effet de leur contrat mais de l'autre coté les assureurs directs tardent à honorer leurs engagements vis à vis du réassureur.

### **✓ Le non respect du délai de transmission des comptes au réassureur par les cédantes**

Le délai contractuel de transmission des comptes au réassureur n'est pas toujours respecté, pourtant à une période de l'année il lui faut ses comptes pour connaître son chiffre d'affaires pour savoir si les objectifs sont atteints. Nous avons constaté que les comptes des deux dernières années sont toujours revendiqués par la CRe.

## CONCLUSION GENERALE

Nous pouvons affirmer que la CRE PLC, notée BB+ par l'agence AM Best, est une entreprise qui a de l'avenir parce que son souci est le développement du secteur des Assurances en Afrique et au delà. Elle œuvre ainsi sans cesse à la formation de ses partenaires, à mieux faire comprendre les risques qu'ils prennent en charge. Mais, son sens de professionnalisme et sa bonne volonté l'amènent à accorder à ses partenaires des facilités dans les paiements. Son objectif est d'assurer la croissance du portefeuille et d'améliorer la qualité des affaires souscrites et à terme, d'accroître la part du marché dans la région.

En somme pour l'Afrique le risque est réel en ces temps de développement. Mais les investisseurs ayant trouvé la capacité financière des compagnies d'assurance sur le marché africain nettement inférieur au coût de leurs investissements préfèrent s'assurer auprès des assureurs occidentaux qui ont une capacité élevée et réassurés par des captives. Cette pratique n'est pas sans conséquence sur l'économie locale. En effet l'Assureur ou le Réassureur contribue énormément à la collecte de l'épargne nationale, ces fonds collectés sont investis pour le développement du pays. La délocalisation des risques profite plutôt aux avancés à cause de leur puissance financière.

Une proposition de loi américaine du sénateur Massachusetts Richard Neal, prévoit la taxation des transferts des risques des assureurs américains vers les réassureurs dont le siège social n'est pas situé aux Etats-Unis<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Atlas Magazine N° 74. Octobre 2010

Pour les américains l'industrie des Assurances est considérée comme un instrument efficace qui contribue à développer l'économie nationale par le biais de la collecte des primes et taxes.

N'est-il pas possible que les Etats africains imitent cet exemple dans le souci de la collecte de l'épargne nationale ?

Nous proposons après ce constat qu'il faut que :

- ❖ Les compagnies d'assurance et de réassurance soient soumises à une exigence financière minimale afin d'avoir du crédit face aux investisseurs pour que le marché africain puisse se développer. Cette opération ne peut se réaliser que par des regroupements ou la recapitalisation.
- ❖ Que les réassureurs fassent l'objet d'une notation permanente par les agences internationales de notation et, la note attribuée soit publiée par tous les moyens de communication directement aux Assureurs d'Afrique.
- ❖ Le législateur du code CIMA sollicite le concours des Etats membres de la sous région pour qu'il soit tenu compte dans les contrats d'exploitation de l'énergie la part qui pourrait revenir aux assureurs et réassureurs du pays d'exploitation cela réduirait un peu la sortie des devises.
- ❖ Nous estimons que cinquante pourcent des investissements dans les risques énergétiques soient à la charge des assureurs et réassureurs de la zone. Et tout en relevant la part des institutions légales (AFRICA-Re et CICA-Re), le reste doit faire l'objet d'une cession aux réassureurs privés à l'intérieur du périmètre.
- ❖ Renforcer la capacité des ressources humaines pour mieux appréhender le marché international afin d'éviter la sous cotation à la base.

## BIBLIOGRAPHIE

### **OUVRAGES**

BLONDEAU (J) et PARTRAT (C) : La Réassurance approche technique, Ed. ECONOMICA, 2003, 641 pages,

YEATMAN (J) : Manuel International de l'Assurance, Ed. ECONOMICA, 1998, 371pages.

### **ARTICLES ET MEMOIRES**

MOUYAME (D) : Cours de Réassurance à l'IIA année 2008-2010,

NOUTEJI (P) : L'Imposition des opérateurs du secteur de l'assurance, Mémoire de 3<sup>ème</sup> cycle professionnel, option Fiscalité Appliquée, 2004-2005

TANN (T) : Séminaire sur la Comptabilité de la Réassurance à Douala, du 14 au 18 juillet 2008,

**LES ANNEXES**

Annexe 1

NOTE DE COUVERTURE 2010  
TRAITE EN QUOTE PART (QP)

CEDANTE : .....  
BRANCHE : Transport  
FORME DU TRAITE : Quote part  
EFFET ET RESILIATION : 12 mois à compter du 01/01 renouvelable par  
tacite reconduction.

Résiliation avec préavis de 90 jours au 31 Décembre  
de chaque année.

TERRITORIALITE : Risques souscrits au .... dans la zone  
CIMA, pays limitrophes.

RETENTION 30% de 500 000 000 FCFA

CESSION 70% de 500 000 000 FCFA

CAPACITE DE SOUSCRIPTION 500 000 000 FCFA

COMMISSIONS 32.5%

PARTICIPATION BENEFICIAIRE 25%, frais de gestion = 5%,  
Report des pertes = 3 ans

PERIODICITE DES COMPTES Annuelle

Délai de notification du bien trouvé :

Dans les 4 semaines suivant la réception  
des comptes.

Délai de règlement des soldes : dans les 60  
jours suivant le bien trouvé.

DEPOTS REC 36%

DEPOT SAP 100% des sinistres en suspens

INTERET SUR DEPOT

1.25% l'an net

AVIS DE SINISTRE

Pour tous les sinistres supérieur ou

égal à 50% de la rétention sinistre

SINISTRE AU COMPTANT :

à partir de 75% de la rétention

CONDITIONS :

Dommages matériels

EXCLUSIONS :

Guerre civile et étrangère, émeute, sabotage...

COURTIER :

2.5%

Pour la Société

Pour le Réassureur

## Annexe 2

### NOTE DE COUVERTURE 2010 EXCEDENT DES PLEINS (EDP)

CEDANTE : .....

BRANCHE : Incendie, Risque Annexe et Perte  
d'Exploitation

FORME DE TRAITE : 1<sup>er</sup> EDP

EFFET ET RESILIATION : 12 mois à compter du 01/01 renouvelable par  
tacite reconduction.  
Résiliation avec préavis de 90 jours au 31  
Décembre de chaque année.

TERRITORIALITE : Risques souscrits au..., dans la zone CIMA,  
pays limitrophes

RETENTION 01 Plein de 400 000 000 FCFA par risque sur  
la base sommes assurées ou SMP (minimum  
50%)

LIMITE DU TRAITE : 01 Plein de 400 000 000 FCFA

CAPACITE DE SOUSCRIPTION : 02 Pleins de 400 000 000 FCFA soit  
800 000 000 FCFA

COMMISSIONS : 38%

PARTICIPATION BENEFICIAIRE : 30%. Frais de gestion = 5%, report des pertes =  
3 ans

PERIODICITE DES COMPTES : Semestrielle.

Délai de notification du bien trouvé : dans les  
4 semaines suivant la  
réception des comptes.

Délai de règlement des soldes : dans les 60  
jours suivant le bien trouvé.

DEPOT REC : 36%

DEPOT SAP : 100%

INTERET SUR DEPOT : 1.25% l'an net

AVIS DE SINISTRE : Pour tout sinistre supérieur ou égal à 10 000 000  
FCFA

SINISTRE AU COMPTANT : A partir de 15 000 000 FCFA

CONDITIONS : Dommages matériels, perte d'exploitation

EXCLUSION : Guerre civile ou étrangère, sabotage...

Pour la Société

Pour le Réassureur

### Annexe 3

#### NOTE DE COUVERTURE 2010 TRAITE EN EXCEDENT DE SINISTRE (XL)

CEDANTE : .....

BRANCHE : Incendie, Risques annexes et perte d'exploitation

DUREE ET EFFET: 12 mois à compter du 01/01 au 30/12 inclus

FORME DE TRAITE : Excédent de sinistre sur rétention

TERRITORIALITE : Risques souscrits au pays et dans des pays de la zone  
CIMA, pays limitrophes

RETENTION PROTEGEE : 400 000 000 FCFA

PRIORITE : 50 000 000 FCFA

PORTEE : 350 000 000 FCFA

PRIME MINIMUM DE DEPOTS : 11 700 000 FCFA payable par moitié au 01/02 et  
01/07

RECONSTITUTION DE GARANTIE : 2 à 100% prime additionnel prorata de  
garantie absorbée

COMPTES : Annuels dans un délai de 30 jours suivant la  
réception des comptes.  
Délai de règlement des soldes dans les 60 jours  
suivant le bien trouvé

AVIS DE SINISTRE : Pour tout sinistre supérieur à 75% de la priorité

SINISTRE AU COMPTANT : Tout sinistre supérieur à la priorité

EXCLUSION : Attentat, terrorisme, sabotage, guerre civile  
ou étrangère, risque nucléaire

EPI (2010) : 123 000 000 FCFA

COURTIER : ..... 10%

Pour la Société

Pour le Réassureur

#### Annexe 4

#### NOTE DE COUVERTURE 2010 TRAITE STOP LOSS (SL)

CEDANTE : .....

NATURE DU TRAITE : Stop loss

BRANCHE : Maladie / Assistance

TERRITORIALITE : Monde entier relatif aux affaires souscrites au ...

PRIORITE : 90%

PORTEE : 30% avec maximum de 95 000 000 FCFA

PRIME PROVISIONNELLE : 16 000 000 FCFA payable par ¼, 1<sup>er</sup> /02 ;  
1<sup>er</sup>/04 ;1<sup>er</sup>/10

COMPTE : Annuel au 31 Décembre

ASSIETTE : 250 000 000 FCFA

RISTURNE DE PRIME : 40%, au cas où la portée n'est pas touchée

REPORT DE PERTE : 3 ans

EFFET DU TRAITE : 1<sup>ER</sup> janvier

DUREE DE RESILIATION : Durée indéterminée – Résiliation au 31/12 avec  
préavis de 3 mois

PART DU REASSUREUR : 26%

Pour la société

Pour le Réassureur

## TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.....	1
<u>I<sup>ERE</sup> PARTIE</u>	
PRESENTATION GENERALE DE LA CONTINENTAL REINSURANCE PLC.....	3
<u>CHAPITRE I: LE CADRE CONCEPTUEL DE LA CONTINENTAL REINSURANCE PLC.....</u>	4
<u>SECTION I – L’IDENTITE DE LA C Re PLC.....</u>	4
A / Création.....	4
B / L’ Actionariat.....	5
<u>SECTION II – LA STRUCTURE DE GESTION.....</u>	5
A / LES ORGANES DE GESTION.....	5
B / LES PRODUITS ET SERVICES.....	5
<u>CHAPITRE II : LE CADRE OPERATIONNEL.....</u>	7
<u>SECTION - I: L’ORGANISATION DU BUREAU REGIONAL DE DOUALA.....</u>	7
A / La Direction Régionale.....	7
B / Les Services Techniques .....	8
a) Le Service De La Production .....	8
b)Le Service de la Comptabilité.....	9
<u>SECTION II – LES SERVICES ANNEXES.....</u>	9
<u>II<sup>EME</sup> PARTIE :</u>	
LESCOMPAGNIES D’ASSURANCE DANS LA ZONE CIMA FACE A LA REASSURANCE AFRICAINE.....	10

<b>CHAPITRE III : LA REASSURANCE EN AFRIQUE.....</b>	<b>11</b>
<b>SECTION I- LA DIVISION DES RISQUES.....</b>	<b>11</b>
A / L'assurance.....	11
B / La Coassurance.....	12
C / La Division du risque en tranches ou en ligne.....	12
D / La Réassurance.....	13
<b>SECTION II- LE MARCHE DE REASSURANCE EN AFRIQUE.....</b>	<b>13</b>
A / Existence d'un marché de Réassurance en Afrique .....	14
B / L'implication des Etats Africains dans le secteur.....	14
C / Les Investisseurs Occidentaux en Afrique .....	15
D / Le Comportement de l'Assureur Africain face au Réassureur du continent .....	15
 <b>CHAPITRE IV : LES PRESTATIONS AU BUREAU REGIONAL.....</b>	<b>18</b>

<b>SECTION I- LES ACCEPTATIONS.....</b>	<b>18</b>
A / Les Acceptations.....	18
a/ Les Traités.....	19
b/ Les Facultatives.....	19
B / L'évaluation Financière.....	19
a/ Les Primes Acquises.....	19
b/ Les Sinistres.....	20
<b>SECTION II – LES DIFFICULTES RENCONTREES.....</b>	<b>21</b>
A / Sur Le Plan Technique.....	21
a/ Erreur sur la capital cédé.....	21
b/ Erreur sur prime cédée.....	22
B / Sur Le Plan Des Suivis Des Créances.....	23
a/ Le Non respect du principe de portabilité de primes.....	23
b/ Le Non respect du délai de transmission des comptes au Réassureur par les cédantes .....	23

CONCLUSION GENERALE.....	24
BIBLIOGRAPHIE.....	27
LES ANNEXES	