



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES  
(CIMA)



INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)

BP 1575 YAOUNDÉ - TÉL : (+237) 22 20 71 52 - FAX : (+237) 22 20 71 54

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

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

YAOUNDÉ/ CAMEROUN



## MEMOIRE DE FIN DE FORMATION

*Pour l'obtention du*

**DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES EN ASSURANCES (DESS-A)**

**(Cycle III : 19<sup>ème</sup> Promotion 2008 - 2010)**

### THEME

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

**Présenté et soutenu par :**

**KOUTENE Kodjo Koboè**

**Etudiant en DESS-A**

**IIA-Yaoundé**

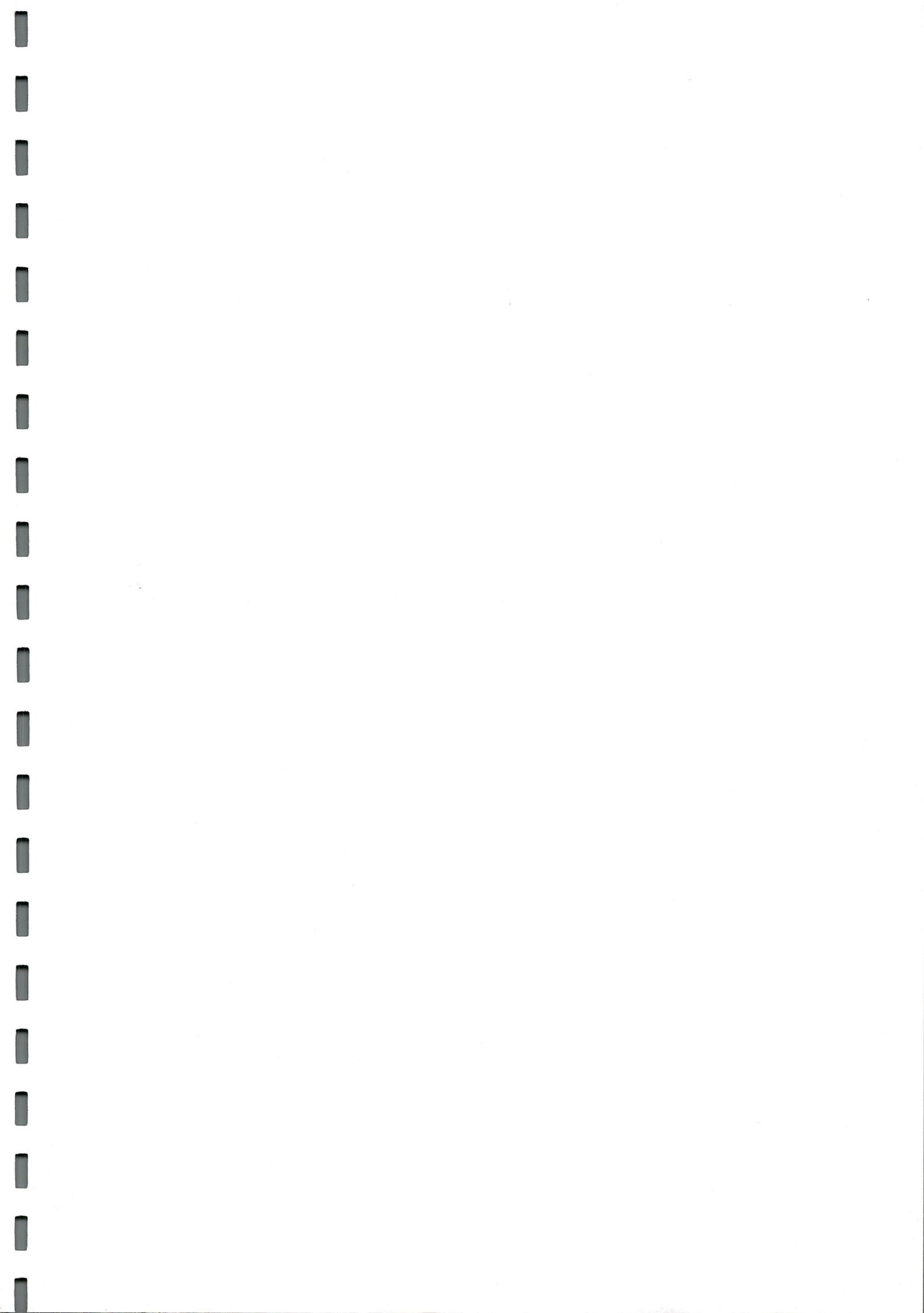
**Sous la direction de :**

**Monsieur KPELI Koffi Etienne**

**Chef de département Réassurance**

**UAT-IARD TOGO**

**Novembre 2010**



## DEDICACES

Je dédie ce travail à :

DIEU, le Tout puissant pour la grâce, la santé, l'amour et l'intelligence  
dont il m'a doté durant mon existence et surtout durant mon cursus scolaire...

Mes chers parents...

Mes frères et sœurs...

Ma famille...

Mes camarades de l'IIA...

Tous ceux qui de près ou de loin ont contribué d'une manière ou d'une autre à la rédaction  
de cette œuvre.

## REMERCIEMENTS

Je remercie très chaleureusement les assureurs  
ou les non assureurs qui m'entourent et m'ont porté jusque là ...

Monsieur KPELI Koffi Etienne.

Chef de Département Réassurance à l'UAT IARD, ancien diplômé de l'IIA,  
pour l'aide, le soutien et la confiance qu'il m'a témoigné sur ce sujet...

Monsieur DIABO Komlanvi Gilbert,

ancien diplômé de l'IIA qui m'a fait découvrir le secteur des assurances.

C'est l'occasion de vous exprimer ma profonde gratitude...

l'IIA de Yaoundé

Notamment le Directeur Général, Monsieur DOSSOU YOVO Jean Raoul,  
ses collaborateurs et le personnel enseignant pour les conseils qu'ils m'ont prodigués ...

Monsieur LOCOH Kodjo.

Directeur Général Adjoint de l'Union des Assurances du Togo IARD,  
ancien diplômé de l'IIA qui a accepté de m'ouvrir les portes de la société...

La Coopération Française,

pour son soutien qui m'a permis de suivre la formation à l'IIA...

La Direction Nationale des Assurances du Togo....

Le Comité des Assureurs du Togo.

## TABLE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AFRICA Re	Société Africaine de Réassurance
BDM	Bris De Machines
CICA	Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances
CICA Re	Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la CIMA
CIMA	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CRCA	Commission Régionale de Contrôle des Assurances
DNA	Direction Nationale des Assurances
FACOB	Facultative-Obligatoire
FANAF	Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit Nationale Africaines
FFSA	Fédération Française des Sociétés d'Assurance
IARD	Incendie Accidents Risques Divers
IIA	Institut International des Assurances
NSIA	Nouvelle Société Interafricaine des Assurances
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droits des Affaires
PREC	Provision pour Risques En Cours
PSAP	Provision pour Sinistre A Payer
RC	Responsabilité Civile
SEN Re	Société Sénégalaise de Réassurance
S/P	Ratio Sinistre à Prime
S&P	Standard & Poor's
UAT	Union des Assurances du Togo

## LISTE DES TABLEAUX

<u>Tableau 1 :</u>	Contribution de la réassurance au développement des sociétés d'assurance.....11
<u>Tableau 2 :</u>	Détermination du résultat de réassurance d'une compagnie d'assurance (Exemple de l'UAT IARD).....20
<u>Tableau 3 :</u>	Représentation des engagements des réassureurs d'une compagnie d'assurance (Exemple de l'UAT IARD).....22
<u>Tableau 4 :</u>	Répartition de la production de la CICA Re par cessions.....26
<u>Tableau 5 :</u>	Commissions de réassurance versées par la CICA Re à ses cédantes.....27
<u>Tableau 6 :</u>	Les sinistres majeurs enregistrés dans la zone CIMA.....29
<u>Tableau 7 :</u>	Programme de rétrocession de la CICA Re (Capacité du réassureur).....33
<u>Tableau 8 :</u>	Répartition des provisions techniques cédées par réassureur ayant son siège social dans un Etat membre de la CIMA ou dans un autre Etat Africain.....40
<u>Tableau 9 :</u>	Contrepartie des provisions techniques cédées par réassureur ayant son siège social dans un Etat membre de la CIMA ou dans un autre Etat Africain.....41

## LISTES DES FIGURES

Figure 1 :

Evolution de la sinistralité de la zone CIMA.....23

Figure 2 :

Evolution des commissions de réassurance.....28

Figure 3 :

Evolution des primes rétrocedées par la CICA Re.....37

## RESUME

Notre étude intitulée « *les compagnies d'assurances de la zone CIMA face à la réassurance africaine* » a permis de qualifier et de quantifier les contributions technique et économique apportées par les réassureurs africains à leurs cédantes de la zone CIMA. La réassurance africaine favorise l'expansion de l'industrie des assurances et de réassurances, tant à l'échelle nationale que régionale en assurant une meilleure répartition des risques ainsi qu'un accroissement de la capacité de rétention du continent en matière de primes d'assurances et de réassurance.

Les compagnies d'assurances bénéficient auprès de leurs cessionnaires africains, en dehors de la couverture des risques, d'une assistance technique sur l'analyse des risques de pointe et les sinistres majeurs. Sur le plan économique, la réassurance permet d'équilibrer certains ratios en l'occurrence, les frais d'acquisition des contrats et la sinistralité. Elle prête aux cédantes une capacité supplémentaire et une solvabilité pour le règlement des sinistres. Néanmoins, elle présente pour les cédantes, des insuffisances en occurrence financières et de contrôle.

Les objectifs majeurs du thème sont : la minimisation du coût de la réassurance, surtout étrangère pour les compagnies d'assurances de la zone CIMA et l'identification les insuffisances de la réassurance africaine, vues les besoins des cédantes.

Nous appuyant sur des méthodes statistiques et financières de la CICA Re et d'AFRICA Re, nous sommes parvenus à des résultats qui confirment les hypothèses formulées. Ces insuffisances relèvent généralement du niveau faible des fonds propres des réassureurs. L'assurance africaine souffre de la pratique du fronting et des fuites de devises vers l'occident ; conséquences de la délocalisation des assurances des grands risques et de l'insuffisance de l'offre de réassurance africaine. Ces insuffisances entravent considérablement le développement escompté du secteur des assurances africaines.

En conséquence, des recommandations ont été faites pour la protection du marché et une plus grande capacité de rétention des risques. Il s'agit entre autres, de la refonte de la réglementation, du contrôle des compagnies de réassurance, de la dispersion des réassureurs et une assise financière renforcée des intervenants du secteur des assurances africaines. Elles peuvent donc servir d'indications dans la résolution du problème posé : la rétention maximale des primes et la satisfaction de la demande en réassurance des compagnies d'assurance de la zone CIMA.

## ABSTRACT

Our study entitled "*the insurance companies of the CIMA area and African reinsurance*" made it possible to qualify and quantify the technical and economic contribution of African reinsurers to their yielding of CIMA area. African reinsurance supports the expansion of the industry of insurances and reinsurances, on the national as well as regional levels by ensuring a better spread of the risk as well as an increase in the holding capacity of the continent as far as insurances and reinsurance premiums are concerned.

Apart from the covering of risks, the insurance companies benefit from their African dealers, a technical assistance on the analysis of the risks of point and the major casualties. On the economic plan, reinsurance makes it possible to balance certain ratios in occurrence, the expenses of acquisition of the contracts and the sinistrality. It lends to yielding additional capacity and a solvency for the settlement of the accident claims. Nevertheless, it presents insufficiencies for yielding, notably in the domains of finances and control.

The major goals of the topic are: the minimization of the cost of reinsurance, especially the foreign one for the insurance companies of CIMA area and to identify the insufficiencies of African reinsurance with regards to need for yielding.

Basing ourselves on statistical and financial methods of the CICA Re and AFRICA Re, we have reached results which confirm the formulated assumptions. These insufficiencies generally concern the low level of equities of the reinsurers. The African insurance suffers from the practice of the fronting and the flight of capital towards western countries; consequences of the relocalization of the insurances of the great risks and the insufficiency of the offer of African reinsurance. These insufficiencies block considerably the discounted development of the sector of the African insurances.

Consequently, recommendations are made for the protection of the market and a greater capacity of risks holding. It is inter alia, about the recasting of the regulation, the control of reinsurance companies, the dispersion of the reinsurers and a reinforced financial base of the actors of the African insurances sector. They can thus be used as indications in the resolution of the problem raised: maximum retention of the premiums and the satisfaction of the request for reinsurance of the insurance companies of the CIMA area.

## SOMMAIRE

<b>RESUME.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>vii</b>
<u>Chapitre préliminaire</u> : Généralités et formes de la réassurance.....	1
<b>INTRODUCTION GENERALE.....</b>	<b>7</b>
<b><u>PREMIERE PARTIE</u> : LA REASSURANCE AFRICAINE :SON INFLUENCE DANS LA GESTION ET SUR LES RESULTATS DES COMPAGNIES D'ASSURANCE.....</b>	<b>10</b>
<u>Chapitre 1</u> : Impact de la réassurance africaine dans la gestion des compagnies d'assurance .....	11
<i>Section 1 : L'assistance technique.....</i>	<i>11</i>
<i>Section 2 : L'amélioration des compétences.....</i>	<i>15</i>
<u>Chapitre 2</u> : Influence de la réassurance africaine sur les résultats des compagnies d'assurance .....	19
<i>Section 1 : Analyse à travers les ratios. ....</i>	<i>19</i>
<i>Section 2 : Analyse de la contribution financière de la réassurance africaine.....</i>	<i>24</i>
<b><u>DEUXIEME PARTIE</u> : LES INSUFFISANCES DE LA REASSURANCE AFRICAINES ET LES PERSPECTIVES D'AVENIR.....</b>	<b>30</b>
<u>Chapitre 1</u> : Les insuffisances de la réassurance africaine.....	31
<i>Section 1 : Les problèmes liés au niveau faible des fonds propres.....</i>	<i>31</i>
<i>Section 2 : Les conséquences sur le développement de l'industrie des assurances</i>	<i>35</i>
<u>Chapitre 2</u> : Les perspectives d'avenir de la réassurance africaine.....	38
<i>Section 1 : La mise à niveau de la réglementation.....</i>	<i>38</i>
<i>Section 2 : Le développement des politiques de rétention sur le marché.....</i>	<i>44</i>
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>48</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>50</b>
<b>ANNEXES.....</b>	<b>52</b>
<b>TABLE DES MATIERES.....</b>	<b>56</b>

## CHAPITRE PRELIMINAIRE :

### GENERALITES ET FORMES DE LA REASSURANCE.

#### I. Les principes de la Réassurance.

La réassurance est un arrangement au terme duquel une société «le réassureur» s'engage à indemniser une société d'assurance «la cédante» contre tout ou partie du risque qu'elle a souscrit aux termes d'une ou plusieurs polices d'assurance. La réassurance ne diffère de l'assurance que par une plus grande complexité inhérente à la diversité plus importante de ses activités et à son caractère international. La réassurance permet à une cédante d'obtenir certains avantages, notamment une réduction de son engagement net sur des risques individuels et une protection contre des pertes multiples ou importantes. La réassurance permet également à une cédante d'obtenir une capacité de souscription supérieure et donc de souscrire des polices portant sur des risques plus importants et plus nombreux, ce qui ne serait pas possible sans une augmentation concomitante de ses fonds propres.

La réassurance ne décharge cependant pas la cédante de ses engagements face aux assurés. Par ailleurs, un réassureur peut céder à son tour à d'autres réassureurs (appelés rétrocessionnaires) une partie des risques en question. Tout comme l'assurance, la réassurance est fondée sur des bases précises :

- le principe indemnitaire de l'article 31 du code des assurances,
- la confiance mutuelle : la bonne foi des parties, en ce qui concerne les obligations de déclaration des situations susceptibles d'influencer la décision de l'autre,
- en principe, pas de cession sans rétention,
- les différends se règlent par l'arbitrage, avant toute autre procédure devant les juridictions de droit commercial.

La réassurance exerce trois fonctions essentielles : d'abord, elle apporte à l'assureur direct une plus grande stabilité des résultats lorsque des sinistres inhabituels et importants se produisent en le couvrant au-delà de certains plafonds ou contre l'accumulation d'engagements individuels ; autorise également les assureurs à accroître leur capacité disponible – c'est-à-dire le montant maximum qu'ils peuvent assurer au titre d'un sinistre

ou d'une catégorie de sinistres – en leur permettant de souscrire des polices portant sur des risques plus nombreux ou plus importants, sans augmenter à l'excès leurs frais généraux et leurs besoins de couverture de marge de solvabilité, donc leurs fonds propres; puis met enfin à la disposition des assureurs des liquidités importantes en cas de sinistralité grave.

## **II. Les différentes formes de la réassurance.**

On a coutume de distinguer les réassurances proportionnelles des réassurances non proportionnelles.

### **A. Les réassurances proportionnelles.**

Elles sont aussi dénommées « réassurance de sommes » en ce sens qu'elles se basent sur des capitaux garantis et non sur les sinistres. On distingue alors deux types :

#### **1. La réassurance en « Quote-Part » ou en « Participation ».**

Dans ce cas, le réassureur reçoit une quote-part de la prime et garantit le risque selon le même prorata. Cette réassurance est utilisée principalement pour les affaires de responsabilité civile, en incendie et risques annexes, puis les marchandises transportées en branche « transports ». La quote-part est souvent combinée avec d'autres formes de réassurance.

#### **2. La réassurance en « Excédent De Plein » ou « Excédent De Capitaux ».**

L'assureur cède une partie du risque l' « excédent » dépassant un certain montant de garantie appelé « plein de conservation ». Par exemple, en incendie risque simple, l'assureur conservera un « plein » de 100 millions FCFA et cédera l'excédent. Ce type de réassurance permet de niveler les risques du portefeuille et donc son homogénéisation. Il se rencontre souvent dans les branches « incendie » et « transport maritime ».

### **B. Les réassurances non proportionnelles.**

Elles sont basées non sur les risques couverts mais sur les sinistres réalisés. On distingue également deux types :

#### **1. La réassurance « en Excédent de Sinistres » ou « Excess Loss ».**

Le réassureur prend en charge pour chaque sinistre la part dépassant un montant fixé dans le traité appelé « franchise » et conservé par la cédante dans la limite de la portée.

Elle s'applique fréquemment dans les branches « responsabilité civile, incendie et en « transports maritimes ».

## 2. La réassurance en « Excédent de Perte » ou « Stop Loss ».

Dans ce cas, la réassurance se fait globalement pour un ensemble d'affaires et forfaitairement lorsque le taux de sinistres à primes dépasse un montant convenu. Par exemple dans les assurances tempête et maladie, le réassureur prendra à sa charge tous les sinistres dont le S/P sera compris entre 85% et 125%.

En somme, ces différentes formes de réassurance constituent « des traités obligatoires » car la cédante s'engage à céder une partie de ses risques au réassureur qui s'engage de son côté, à les accepter.

Cependant la réassurance dite « facultative » quant à elle ne porte que sur une affaire ou un groupe d'affaires sans que les parties ne soient liées en permanence. C'est le cas principalement de l'assurance Aviation et l'assurance des risques pétroliers.

Entre ces deux systèmes, existe le traité « FACOB » ( Facultative – Obligatoire) ou « open cover » qui est facultatif en ce qui concerne la cession par la cédante mais obligatoire en ce qui concerne l'acceptation par le réassureur.

## III. Le marché mondial de la réassurance.

Dans les pays développés, la crise de capacité insuffisante a été causée par l'augmentation des valeurs à risque. Aux Etats-Unis, dans la catégorie biens notamment, les valeurs ont doublé, dépassant ainsi le taux d'inflation. Le nombre de catastrophes a également très fortement augmenté. Entre 2001 et 2005, le montant des sinistres catastrophes a progressé de 50%, passant de 127 milliards \$EU à 150 milliards \$EU ; le point culminant a été l'ouragan Katrina en 2005 qui a eu pour conséquence le manque de capacité de réassurance. Depuis, après deux années de faible sinistralité, la capacité de réassurance est de retour sur le marché. La catastrophe du tsunami de décembre 2004 n'a eu qu'un impact très faible sur les marchés européens d'assurance et de la réassurance ; en conséquence, l'effet d'entraînement sur d'autres marchés par le biais des mécanismes de rétrocession a été peu important. Toutefois, la sinistralité devrait être plus forte si des événements de cette nature survenaient de nouveau.

Selon les prévisions, le nombre de sinistres augmentera à cause du réchauffement de la planète, de la croissance démographique dans les régions côtières, de l'augmentation des coûts de construction et de la menace croissante du terrorisme.

Les économies émergentes, notamment celles de l'Inde et de la Chine, connaissent une croissance rapide. La plupart des ressortissants de ces pays ont d'importantes richesses, ce qui crée le besoin d'une protection financière par le biais de la couverture assurance. Par exemple, en Inde, la classe moyenne compte environ 240 millions de personnes, soit plus du double des populations du Royaume-Uni et de la France réunies. Le nombre de voitures devrait dépasser 140 millions au cours des 15 prochaines années, ce qui crée une forte demande d'assurance.

Après les catastrophes, les organismes de contrôle de certains marchés ont souvent supprimé les augmentations de primes, afin de protéger les citoyens. Bien que cette initiative soit louable du point de vue de la protection des populations, elle freine la génération des capitaux car elle a pour conséquence la baisse des taux de retour sur investissement. En Floride par exemple, il y a eu un gel des prix au niveau de l'assurance des biens alors qu'il fallait plutôt attirer un capital à risque supplémentaire. Ce type de réglementation protectrice réduit la viabilité de l'industrie et provoque la baisse du capital à risque disponible.

Selon les données 2005 de la FFSA<sup>1</sup>, le marché mondial de l'assurance représente un chiffre d'affaires d'environ 3 244 milliards d'euros contre 2 100 en 2004 et celui de la réassurance 170 milliards d'euros contre 135 en 2004 (soit 5,2% de l'assurance). Le marché de la réassurance est encore plus concentré que celui de l'assurance et les 5 plus gros réassureurs mondiaux (selon le classement provisoire de 2005 – Source SCOR ; Munich Re, Swiss Re, Berkshire / Gen Re, Hannover Re, GE Insurance Solutions) représentent plus de 50% du marché en 2005 contre 21% en 1990. Du côté de l'offre de réassurance, l'Allemagne se place en tête en 2005 avec 35%, suivie par la Suisse (31%), les États-Unis (19%), Les Bermudes (14%).

En contrepartie des émissions, ces réassureurs ont permis aux compagnies d'assurance de faire face à leurs gros sinistres, à l'instar du tremblement de terre au Chili

---

<sup>1</sup> Fédération Française des Sociétés d'Assurance

qui coûterait à Swiss Re plus d'un demi-milliard de dollars comme frais. Il faut noter que tout comme sur les marchés directs, les conditions varient beaucoup sur le marché de la réassurance et, pour certaines catégories, il y a pénurie de capacité à un moment donné.

#### IV. Le marché africain de la réassurance.

Quatorze pays de taille et d'importance inégales - mais ayant une langue et une monnaie commune - ont décidé de s'unir et de créer une organisation intégrée des assurances en signant en 1992 le traité de la CIMA. Ce traité prévoit essentiellement la mise en place d'institutions communes supranationales avec un secrétariat général et une commission régionale de contrôle, ainsi que l'instauration d'un code des assurances, pièce maîtresse du dispositif prévoyant une législation unifiée, entré en vigueur en 1995.

Ainsi, l'Afrique francophone a effectué dans le domaine des assurances, avec le traité de la CIMA, et dans celui du droit des affaires, avec le traité de l'OHADA<sup>2</sup>, une entrée réussie dans le siècle de la mondialisation et de l'intégration économique régionale. Autre grande réussite de ces dernières années, l'émergence des groupes d'assurances africains rayonnant sur plusieurs pays de la région dont NSIA<sup>3</sup>, SUNU, COLINA sont les principaux. Cependant la zone CIMA est encore souvent confrontée au phénomène de délocalisation des cotisations.

Le marché africain de la réassurance est caractérisé par une faible capitalisation et des taux de cession élevés. Par conséquent, 35% des affaires (pétrole et énergie, aviation, industries lourdes, incendie, risques techniques, et pertes d'exploitation) sont placées sur le marché international par le biais de compagnies prête-nom et captives, et environ 50% des 65% restants font l'objet de cessions à des réassureurs locaux et internationaux. Il est par conséquent clair qu'au moins 50% des primes d'assurance et de réassurance générées en Afrique sont placées sur le marché international, qui est influencé par les tendances mondiales.

En effet, des signes encourageants traduisent le développement de la réassurance africaine. On doit mettre en avant le succès incontestable du réassureur continental, Africa

---

<sup>2</sup> Organisation pour l'Harmonisation en Afrique des Droits des Affaires

<sup>3</sup> Nouvelle Société Interafricaine des Assurances

Re qui, noté « A- » par AM Best et S&P<sup>4</sup>, a gagné ses galons de réassureur de premier plan sur le continent. Avec un siège à Lagos, des implantations à Douala et Abidjan et un chiffre d'affaires de 401 millions de dollars US en 2008 – dont à peine plus de 10% en provenance des cessions légales - , Africa Re a réussi à se faire une place reconnue aux premiers rangs des réassureurs opérant sur le continent.

Les réassureurs régionaux, CICA Re, dont le siège se trouve à Lomé, noté BB+ sur l'échelle internationale ayant réussi un chiffre d'affaires de 14,212 milliards FCFA en 2008 (dont 71,3% provenant de la zone CIMA), passé à 15,420 milliards en 2009 et un bénéfice net 830,332 millions FCFA en 2009 contre 526,744 millions en 2008 - et Zep Re à l'est, tentent pour survivre, de développer leur encaissement au-delà de la cession légale et y parviennent surtout auprès des petites entreprises locales. Les réassureurs nationaux et privés -AVENI Re, CONTINENTAL Re, SEN Re et COLINA Re- quant à eux, ont réussi à densifier la concurrence à travers leurs services.

En somme, l'Afrique est certes, un géant démographique, mais un nain dans le domaine des assurances avec des émissions de 53 milliards de dollars US soit 1,3% (marchés vie et non vie) des émissions mondiales en 2007. Elle présente néanmoins un potentiel de croissance considérable, les résultats des sociétés d'assurance étant globalement satisfaisants, avec des revenus financiers faibles mais des résultats techniques généralement acceptables. Les réassureurs africains ayant revu leurs ambitions à la hausse avec surtout un renforcement de leur assise financière ; l'Afrique est sans conteste un marché émergent.

---

<sup>4</sup> Standard & Poor's

## INTRODUCTION GENERALE

L'assurance compte parmi les secteurs les plus importants de l'économie nationale d'un pays. Elle se définit comme « une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération, la prime, pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur, qui prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique <sup>5</sup> ». Donc moyennant une prime, l'entreprise d'assurances vend une sécurité, une garantie à l'assuré et compense entre eux un certain nombre de risques comparables en fonction des données statistiques.

En outre, afin de réaliser une plus grande division et même une dilution des risques, l'assureur a recours à deux techniques : la réassurance (ou assurance au second degré) et la coassurance (répartition du risque entre plusieurs coassureurs dès l'origine du risque). L'histoire moderne de l'assurance en Afrique date de l'arrivée des colons et les contrats d'assurance proposés ont donc été rédigés en Occident à l'intention des entreprises appartenant aux colonisateurs et à leur personnel sans forcément répondre aux besoins de la population africaine.

Après la période des indépendances, des législations nationales ont été adoptées imposant l'obligation, pour les risques situés dans un pays, d'être assurés auprès d'un assureur agréé dans ce même pays. En outre ces législations exigeaient des assureurs agréés la représentation dans le pays des actifs représentatifs des engagements techniques, ainsi que la fourniture de nombreux états aux autorités de contrôle. Dans d'autres cas, les modes idéologiques marxistes ont amené les gouvernements locaux à nationaliser les activités des sociétés d'assurances et à créer des monopoles d'Etat.

Avec le développement de l'assurance en Afrique, les Etats se sont vite rendus compte de l'inefficacité des assurances à jouer pleinement leur rôle de développement économique par la réalisation d'importants investissements dans la mesure où les compagnies d'assurances cédaient d'importants primes aux réassureurs étrangers. Il fallait de ce fait trouver des solutions aux problèmes de la fuite des capitaux ou des devises.

---

<sup>5</sup> Joseph Hemard, Théorie et pratique des assurances terrestres, tome 1.

La recherche de solutions a été à l'origine d'abord, de la création de la Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances (CICA) en 1973, ensuite de la création des sociétés nationales et régionales de réassurance notamment l'AFRICA Re<sup>6</sup> en 1976 sur proposition de la Banque Africaine pour le Développement, la CICA Re<sup>7</sup> en 1982 et la SEN Re<sup>8</sup> pour ne citer que celles là et enfin, la création de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) le 10 Juillet 1992 à Yaoundé (République du Cameroun). Ces sociétés bénéficient respectivement des cessions légales de 5%, 15% et 6,5%.

Ainsi, « *AFRICA-RE et CICA-RE œuvrent aujourd'hui de façon concomitante et complémentaire à l'intégration des assurances en Afrique. Elles poursuivent le même but qui est de promouvoir le développement des activités nationales d'assurance et de réassurance dans les pays africains, de favoriser la croissance des capacités de souscription et de rétention nationales, sous régionales et régionales et de soutenir le développement économique de l'Afrique* »<sup>9</sup>. Par ailleurs, la multiplication des sociétés de réassurance peut concourir à un meilleur fonctionnement du système global de la réassurance, par le jeu d'une plus grande répartition des risques, où tout le monde réassure tout le monde. La sortie de devises du continent africain, à des fins de réassurance, demeure encore très importante. D'après les statistiques élaborées par l'Organisation des Assurances Africaines (OAA), la sortie nette de ces devises a été très importante pendant ces dernières années. Ce problème, qui était donc à l'origine de la création des institutions africaines de réassurance, *reste-t-il aujourd'hui totalement résolu ?*

Les compagnies de réassurance africaine (constituées par des capitaux africains) seront les centres d'intérêt de notre étude. Il est également à noter du fait du caractère international de la réassurance que, plusieurs sociétés étrangères de réassurance telles que SCOR, Suisse Re et Munich Re opèrent également sur le marché CIMA. Ces sociétés disposent d'une assise financière plus importante et apèrent les programmes de réassurance de certaines compagnies d'assurance de la zone CIMA.

<sup>6</sup> Société Africaine de Réassurance

<sup>7</sup> Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la CIMA

<sup>8</sup> Société Sénégalaise de Réassurance

<sup>9</sup> Rapport du Conseil d'administration de la CICA-RE couvrant la période du 26 novembre 1982 au 31 décembre 1983, p. 3.

Face aux objectifs assignés à ces réassureurs africains, la problématique que nous pouvons dégager est de quantifier l'influence de la réassurance africaine dans la gestion d'une compagnie d'assurance ainsi que sur les résultats. Les objectifs recherchés consistent à :

- analyser l'assistance technique et la contribution financière de la réassurance africaine,
- ressortir les insuffisances de cette réassurance africaine par rapport aux besoins des compagnies d'assurance de la zone CIMA et,
- de proposer des mesures concrètes pour le développement de la réassurance africaine.

Afin de réussir notre étude, nous ferons usage de la statistique descriptive avec des données des rapports annuels de la période de 2004 à 2008 de la CICA Re, du rapport « Rating Credit Global Co, Novembre 2009 » de la CICA Re, des rapports annuels 2006 à 2009 d'AFRICA Re et ceux de l'UAT IARD 2007 et 2008.

Les variables qui seront prises en compte sont : le chiffre d'affaires des cédantes de la zone CIMA, la prime acquise aux réassureurs, les sinistres dans la zone CIMA en charge des réassureurs, les commissions de réassurance, les primes de rétrocession des réassureurs africains, la part des réassureurs dans les provisions techniques et entre autres les comptes courants des réassureurs.

Notre mémoire se subdivisera en deux parties : la première partie consacrée à l'influence de la réassurance africaine dans la gestion et sur les résultats des compagnies d'assurance de la zone CIMA et une seconde partie dans laquelle nous aborderons et traiterons des insuffisances de la réassurance africaine et l'avenir de l'industrie de l'assurance africaine.

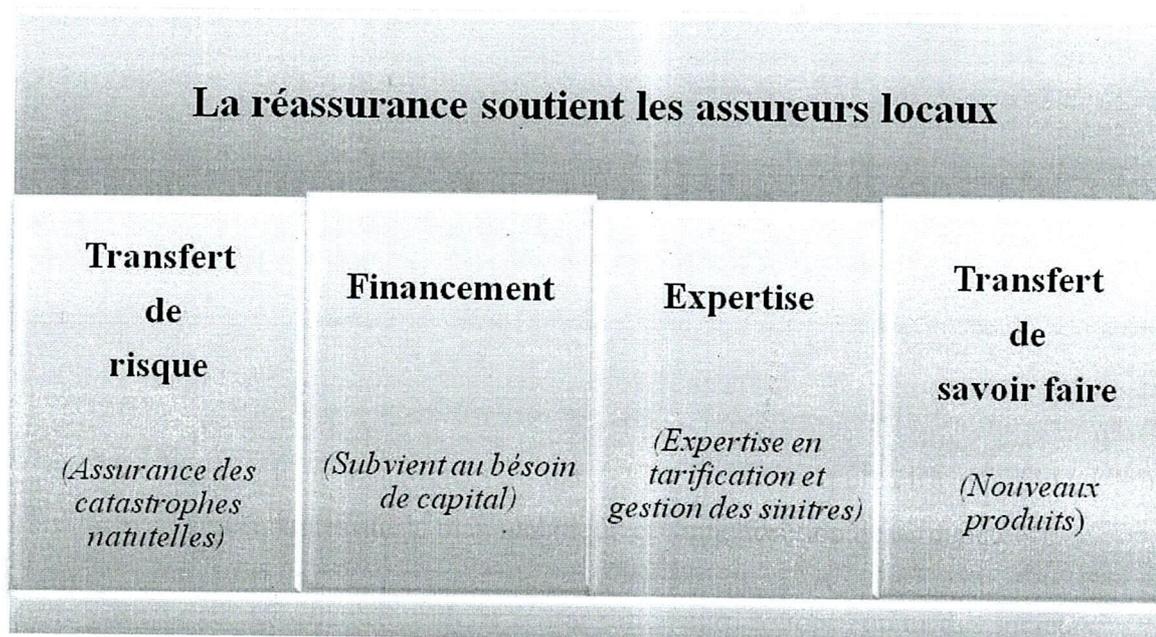
Première partie

**LA REASSURANCE AFRICAINE :  
SON INFLUENCE DANS LA GESTION ET SUR LES  
RESULTATS DES COMPAGNIES D'ASSURANCE**

## **CHAPITRE 1 : IMPACT DE LA REASSURANCE AFRICAINE DANS LA GESTION DES COMPAGNIES D'ASSURANCE**

En tant qu'assureurs des assureurs, les réassureurs forment l'ossature du système d'assurance. Ainsi, plusieurs actions sont menées par les réassureurs africains en vue d'une assistance à leurs cédantes sur le plan technique et l'amélioration des compétences.

**Tableau 1 : Contribution de la réassurance au développement des sociétés d'assurance.**



### **Section 1 : L'assistance technique.**

La contribution technique de la réassurance africaine au développement des compagnies d'assurance de la zone CIMA s'analyse à travers : l'analyse des risques de pointe et leur tarification, l'expertise sinistre puis l'élaboration de programme de réassurance et apéritition des traités.

### I. Analyse des risques pointus et leurs cotations.

Elle porte sur les Risques Industriels, l'Engineering, les Transports et les Risques Divers qui présentent la spécificité d'une faible fréquence de réalisation mais d'une gravité forte. Pour une bonne analyse de ces catégories de risques, il est plus que nécessaire pour l'assureur d'effectuer des visites de risques. Ces visites donnent l'occasion de descendre sur le terrain avec un ou des agents de la compagnie d'assurances. A cet effet, le réassureur met à la disposition de l'assureur et de l'assuré des ingénieurs (Electromécaniciens, Génie Civil, Polytechniciens ...) afin d'une meilleure sélection des risques et améliorer la qualité de la souscription.

C'est le cas par exemple de la cotation en assurance incendie des risques d'entreprises qui nécessite l'utilisation du traité d'assurance TRE. Il s'agit dès lors de se référer au tome 3 appelé Tarification Analytique (TA) pour trouver les rubriques relatives aux activités auxquelles sont associés les taux de base. Dans la zone CIMA, les chargements sont compris entre 32% et 35% dont 20% pour l'intermédiation et 12% à 15% pour les frais généraux. Après application du chargement, on se sert du tome 1 nommé Dispositions Générales (DG) pour étudier l'applicabilité des majorations ou rabais possibles. Le taux net ainsi obtenu est appliqué à l'assiette de prime.

L'intérêt de cette analyse est de réduire au minimum possible les circonstances pouvant entraîner la réalisation du risque et d'inciter l'assuré à des mesures de prévention et de prudence puisque le coût du contrat est mécaniquement incertain, aléatoire ; on parle d'« *inversion du cycle de production* ». Principalement pour les souscriptions facultatives, les réassureurs africains répondent aux sollicitations des partenaires en leur proposant des conditions tarifaires -surtout le taux de prime à appliquer- adaptées aux garanties sollicitées par les assurés, qui permettent d'assurer l'équilibre des résultats. Mécaniquement, la couverture de tels risques induit des primes d'assurance très élevées compte tenu des risques supportés. Dans un tel schéma et en l'absence de mutualisation, l'assureur lui-même fait appel en général au marché de la réassurance pour sa couverture.

Cette assistance technique apportée par les réassureurs africains permet en partie d'assainir le portefeuille des cédantes africaines et de réduire de manière considérable la sinistralité des branches dommages dans la zone CIMA.

## II. L'expertise sinistre.

A la demande de certaines compagnies de la zone CIMA ou sur recommandation des réassureurs africains tels que la CICA Re, AFRICA Re, et AVENI Re, des agents sont dépêchés auprès des sociétés d'assurances pour effectuer des tâches dont la finalité est la rentabilité des portefeuilles, la réduction des coûts de gestion et l'amélioration des résultats techniques.

Généralement, après une déclaration de sinistre en bonne et due forme reçue par l'assureur, lorsqu'il s'agit d'un sinistre matériel ou corporel, celui-ci commet un expert spécialisé qui rendra son rapport détaillé sur le sinistre. Sur la base de cette expertise, une offre de transaction est adressée aux victimes ou aux tiers bénéficiaires. Par contre, lorsqu'il s'agit d'un gros sinistre (sinistre d'un montant de 500 millions, voire 1 milliards FCFA) qui met en charge un traité du réassureur, celui-ci pour la plupart du temps prend le devant de la gestion du sinistre pour commettre l'expert ou vérifier le rapport de l'expert désigné par l'assureur.

Cette mesure salubre du réassureur, de soutenir la cédante dans la gestion de son dossier sinistre, permet d'éviter certaines fraudes généralement rencontrées dans le métier ou des magouilles de la part de certaines juridictions. De surcroît, certains réassureurs africains ont mis en place une structure d'assistance technique et de gestion dont les objectifs sont les suivants :

- constituer une banque de données sur les experts africains dans le domaine des assurances qui pourraient être invités à assister les compagnies locales,
- promouvoir des activités de recherche destinées à améliorer la portée et la qualité des produits et services offerts par le secteur,
- collaborer avec les institutions régionales et internationales dont les buts et les objectifs sont comparables à ceux des réassureurs africains en vue de favoriser la croissance du secteur.

Grâce à cette assistance technique des réassureurs africains, une gestion commune des gros sinistres ; les compagnies d'assurances de la zone CIMA ont amélioré leurs procédures de traitement des sinistres.

### III. L'élaboration de programme de réassurance et apériton des traités.

Pour l'assureur, le choix de son plan de réassurance fait partie de sa stratégie de développement. L'assureur cherchera d'abord à mettre en place un système de protection automatique des affaires qu'il souscrit, ce qui lui permettra de ne conserver que la part des affaires qu'il estime pouvoir souscrire sans mettre en danger son équilibre financier, de souscrire néanmoins des polices qui dépassent son plein de conservation. Il va donc conclure avec un ou plusieurs réassureurs des traités obligatoires assortis d'un engagement maximum, fixé en fonction de la capacité maximale dont il estime avoir besoin pour son développement commercial.

Au-delà, l'assureur devra ensuite faire appel à la réassurance facultative lorsqu'il voudra ; souscrire un risque dont la somme assurée dépasse sa capacité automatique de souscription, protéger les résultats des traités quand les risques sont très hasardeux ou souscrire un risque dans une branche pour laquelle il ne dispose pas de traité obligatoire, soit parce qu'il souscrit trop peu de risques, soit parce qu'il s'agit de risques nouveaux dont la sinistralité potentielle est encore mal connue.

Enfin, l'assureur cherchera à conclure des traités Facob lorsqu'il aura souscrit un certain nombre d'affaires facultatives de même nature, susceptibles d'être regroupées dans un même traité. Pour l'assureur, l'avantage sera double : il conservera sa liberté de souscrire, tout en simplifiant la procédure de réassurance, et en étant sûr d'être protégé. Le réassureur, par contre sera plus réticent : il n'acceptera un Facob que si les résultats sont favorables, ou s'il veut faire un geste commercial qui lui permettra de participer à un autre traité avec des conditions avantageuses.

Pour pouvoir négocier ses accords de réassurance afin d'obtenir la couverture la plus appropriée au meilleur prix, il faut que la cédante soit à même d'évaluer ses besoins en réassurance avec exactitude et de juger du type de couverture qui lui sied, du point de vue tant qualitatif que quantitatif.

Ce genre d'activité appelé « *Etablissement du plan de réassurance* » est d'une importance primordiale pour la compagnie qui désire développer ses activités, équilibrer son portefeuille et stabiliser ses bénéfices. Malheureusement, dans la plupart des pays de la zone CIMA, bon nombre de compagnies n'ont pas la maîtrise de ce travail. Comme la

planification de la réassurance constitue l'une des décisions techniques les plus importantes pour la sécurité de la cédante et que, d'autre part, elle exerce une grande influence sur ses dépenses nettes au titre de la réassurance, elle exige un certain degré de compétence et de connaissances techniques. Il importe donc que la compagnie s'assure le concours de bons techniciens, pour l'analyse, l'évaluation et les autres éléments d'études techniques, destinés à la planification optimale de la réassurance. C'est dans ce but que, les compagnies de réassurance africaine aident certaines compagnies d'assurance de la zone CIMA à avoir un programme de réassurance ou des traités couvrant des branches spécifiques. Elles appréhendent de même ces traités.

## **Section 2 : L'amélioration des compétences.**

Le secteur des assurances nécessite non seulement des connaissances techniques applicables à la matière mais aussi une attention particulière aux différentes mutations et évolutions. En effet, pour permettre aux compagnies d'assurance de la zone CIMA d'être au parfum de ces évolutions, les réassureurs africains, d'une part, organisent ou animent divers séminaires de formations dans la zone, d'autre part, conseillent et publient des articles ou journaux afin d'améliorer la connaissance et la sélection des risques, en somme les résultats des cédantes.

### **I. Les séminaires de formations et modules de perfectionnement.**

Des séminaires de formation sont organisés par ces Réassureurs Africains pour améliorer la technicité du personnel des compagnies d'assurance de la zone CIMA car nul doute le sort du réassureur étant lié par celui de l'assureur. Le personnel des compagnies d'assurance doit donc disposer de tous les atouts issus de la formation pour tirer le meilleur parti des opportunités de développement dans plusieurs domaines : développement des produits, recherches et études de marché. Il est donc opportun de concilier le niveau de qualification du personnel des compagnies d'assurance de notre zone à l'innovation dans le secteur d'assurances et de réassurance.

La vive concurrence qui règne sur le marché entraînant des problèmes de sous tarification, la recherche de l'image de marque, la lenteur dans le règlement des sinistres qui caractérisent la plupart des compagnies d'assurance de la zone CIMA et la recherche de

la qualité des services rendus aux clients justifient aussi la nécessité de la formation au profit des compagnies d'assurance notamment celles de la CIMA.

Les réassureurs africains ont très vite compris cette nécessité de formation du personnel de leurs cédantes, raison pour laquelle ils ne sont pas restés en marge des séminaires de formation. C'est l'exemple de AFRICA RE qui organise périodiquement des séminaires de formation dont l'un s'est tenu à Cotonou au Bénin du 05 au 09 Mai 2003 sur la comptabilité de la réassurance dénommée Séminaire IIA/FANAF et l'autre à Casablanca en Septembre 2005 qui a abordé le sujet de l'assurance et la réassurance des risques pétroliers ainsi que celui du marché international de la réassurance et celui qui s'est tenu au Cameroun du 02 au 04 Septembre 2006 sur la réassurance des Bris de Machines (BDM).

Outre les séminaires annuels, l'AFRICA Re par exemple, organise des programmes de formation à l'intention des marchés pour permettre au plus grand nombre de personnes possible d'acquérir les compétences techniques nécessaires. Par ailleurs, la Société accueille de bon gré des membres du personnel des cédantes qui désirent effectuer un stage professionnel en son sein et encourage son personnel à jouer le rôle de facilitateur de séminaire.

De son côté, CONTINENTAL Re, dans son séminaire de réassurance du 23 au 27 Juin 2008 à Abidjan (Côte d'Ivoire), à travers le module 2 : « *Evaluation d'un programme de réassurance et impact sur la rentabilité du portefeuille d'une compagnie d'assurance* » a contribué à aider les compagnies d'assurance quant à la gestion de leur programme.

La CICA Re, dans l'un de ses derniers séminaires, organisé dans l'enceinte de son institution à Lomé du 14 au 18 Juin 2010 à l'occasion de la 28<sup>ème</sup> Assemblée Générale Ordinaire dont le thème retenu « *Gestion technique d'un portefeuille vie* », les séminaristes ont reçu des enseignements qui leur permettront de se familiariser aux procédures de souscription des contrats d'assurances, aux procédures d'acceptation des contrats vie, à l'acceptation médicale des contrats et notamment le calcul des provisions mathématiques.

AVENI Re n'est pas du reste, c'est ainsi que beaucoup de séminaires ont été organisés en assurance incendie sur l'application de la tarification des risques d'entreprise

(Traité d'assurance Incendie), de même que l'accent mis sur la prévention par le biais des séminaires IIA /FANAF.

Suite aux précédents séminaires et études des compagnies d'assurance de la zone CIMA sur la mise en place de la Micro-assurance ; un produit adapté aux besoins de l'Afrique en assurance, il est aussi judicieux pour les réassureurs africains de diriger leurs réflexions sur le type de traité adapté à ce produit.

## II. Les conseils et publications.

Les tendances du marché international sont très fluctuantes d'une année à une autre et il est souhaitable que la cédante se rapproche de temps en temps de ses réassureurs traditionnels pour prendre des conseils. Parmi les différents services offerts par les réassureurs africains, nous pouvons citer celui d'éclairer et conseiller pour ce qui concerne les risques dont l'assureur direct ne dispose pas assez d'informations sur leur comportement. Le réassureur de part sa position est à la fois à l'écoute de toutes les cédantes d'un même marché et des cédantes de plusieurs marchés. Il a donc une bonne expérience des différents marchés lui permettant de conseiller efficacement ses cédantes. Ainsi, les compagnies d'assurance ont l'avantage de bénéficier auprès des cessionnaires africains des conseils spécifiques quant aux études techniques (audit et structuration des programmes, etc. ), à la gestion telles que : assistance à l'élaboration des comptes techniques et des statistiques, gestion des situations financières des tiers, aide au recouvrement des soldes arriérés et étude de rachats de sinistres.

Les compagnies d'assurance de la zone CIMA, pour négocier un programme adapté à leur portefeuille font parfois appel aux courtiers en réassurance qui, apportent une contribution sans aucune mesure afin de permettre aux compagnies de trouver une bonne couverture puisque ceux-ci doivent s'enquérir des besoins et exigences de leurs clients afin de les éclairer sur le choix d'un contrat approprié.

De même, les compagnies de réassurance tels que AFRICA Re, CICA Re et CONTINENTAL Re dans la rubrique « publications » de leurs sites, publient les résultats de certaines études qui peuvent permettre aux cédantes d'améliorer leur critère de sélection des risques afin d'équilibrer et de rentabiliser leur portefeuille. Aussi, par exemple AFRICA Re à travers son journal annuel « *Le Réassureur Africain* » qui paraît

généralement dans le mois de Juin, permet de découvrir dans le monde l'évolution de l'assurance et de la réassurance, les nouveaux produits d'assurance (par exemple : le Takaful dans le 22<sup>ème</sup> Réassureur Africain, de Juin 2008), le fonctionnement du pool de réassurance, l'importance des marchés régionaux de la réassurance pour l'industrie de l'énergie ou encore le rôle et l'importance des agences de notation dans le secteur des assurances.

Il ressort de cette partie que la réassurance africaine contribue non seulement techniquement au développement des compagnies d'assurance de la zone CIMA en termes d'analyse des risques, d'expertise sinistre et d'élaboration de programme mais aussi à la formation des agents et cadres des compagnies d'assurance et surtout des conseils pratiques en matière d'assurance et de réassurance. Ainsi, nous pouvons analyser dans le chapitre suivant l'influence de la réassurance africaine sur les résultats des compagnies d'assurance de la zone CIMA.

## **CHAPITRE 2 : INFLUENCE DE LA REASSURANCE AFRICAINE SUR LES RESULTATS DES COMPAGNIES D'ASSURANCE**

La réassurance permet de lisser les bilans et résultats financiers des cédantes d'une année sur l'autre en intervenant les années où il existe de nombreux sinistres chez la cédante. Ainsi la cédante a une plus grande stabilité financière sur moyen et long terme. La réassurance africaine contribue à l'amélioration des résultats en offrant aux cédantes une capacité de souscription supérieure et le paiement du montant cumulé des coûts d'acquisition de la police incluant les commissions et la portion de frais administratifs.

### **Section 1 : Analyse à travers les ratios.**

Cette méthode, très largement employée, consiste à établir et à suivre des rapports entre certains éléments caractéristiques extraits principalement du bilan et des comptes. Les ratios permettent d'analyser la situation et l'activité de l'entreprise, de suivre ses performances et de faire des comparaisons avec les autres entreprises du marché ayant la même structure. Ayant l'avantage de synthétiser et de relativiser les données, certains ratios spécifiques à la réassurance doivent être maniés avec beaucoup de prudence et permettre aux dirigeants des compagnies d'assurance de la zone CIMA de prendre des décisions stratégiques quant à leur politique de réassurance.

Il s'agira dans cette section d'apprécier à travers certains ratios l'influence de la réassurance africaine sur les comptes des compagnies d'assurance de la zone CIMA.

#### **I. Influence de la réassurance sur le résultat comptable.**

Il est utile pour toute compagnie de connaître l'apport final de la réassurance.

$$\begin{aligned} \text{Résultat de réassurance} &= \text{Prestations à la charge des réassureurs} \\ &+ \text{Commissions reçues de ceux-ci} \\ &- \text{les Primes Cédées} \end{aligned}$$

En guise d'illustration, nous prendrons le cas de L'UAT IARD pour élucider nos observations.

**Tableau 2 : Détermination du résultat de réassurance d'une compagnie d'assurance  
(Exemple de l'UAT IARD)**

<i>Exercices</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>
<i>Prestations à charge des réassureurs(+)</i>	<i>278 408 678</i>	<i>59 516 230</i>
<i>Commissions de réassurance (+)</i>	<i>161 062 902</i>	<i>211 717 845</i>
<i>Primes cédées aux réassureurs (-)</i>	<i>766 135 105</i>	<i>882 715 673</i>
<i>Résultat de la réassurance</i>	<i>- 326 663 525</i>	<i>- 611 481 598</i>
<i>Primes émises brutes</i>	<i>2 837 870 263</i>	<i>3 536 343 882</i>
<i>Ratio résultat/Primes émises</i>	<i>-11,51%</i>	<i>-17,29%</i>

**Sources** : Nos calculs à partir des Rapports annuels 2007 et 2008 de l'UAT-IARD.

Les résultats de la réassurance sont en faveur des réassureurs, ce qui permet de constater que la compagnie perd en moyenne 14,4% de ses émissions pour sa couverture. Ceci est généralement le cas pour la plupart des compagnies d'assurance de la zone CIMA dont les possibilités de rétention sont limitées. La réassurance sert à lisser dans le temps les résultats des sociétés d'assurance. Le poids de la réassurance sur les résultats de la compagnie varie d'une part, suivant la nature des traités (proportionnels ou non proportionnels) et d'autre part, suivant l'évolution dans le temps du taux de cession. La réassurance joue alors un rôle prépondérant sur les résultats des compagnies d'assurances de la zone CIMA.

Si les boni et mali de liquidation portent sur les gros sinistres, il apparaît très souvent que leur incidence joue fortement sur les résultats du réassureur grâce aux traités non proportionnels en perte ou gain.

Pour éviter une incidence importante sur le résultat, le traité quote-part est le plus utilisé par les nouvelles compagnies d'assurance de la zone CIMA qui ne maîtrisent pas encore assez leur portefeuille. Ce traité oblige l'assureur direct à céder des risques dont la probabilité de réalisation du sinistre est presque nulle ou du moins n'est pas très importante. Or la réassurance, pour un principe d'équilibre du portefeuille devrait permettre de diluer les risques très importants. Les grandes compagnies préfèrent en ce qui concerne les traités proportionnels souscrire pour l'excédent de plein (EDP) ce qui leur

permet de pouvoir conserver les risques pour lesquels elles sont capables de faire face et ne céder que les sinistres les plus importants afin d'éviter qu'un gros sinistre ne vienne déséquilibrer leur bilan. La plupart des compagnies de la zone CIMA souscrivent en totalité ou en complément à leurs traités proportionnels, des traités non proportionnels ou facultatifs pour diluer au maximum les risques.

Tous ces traités de réassurance ont chacun des avantages et des inconvénients quant à leur incidence sur la compagnie. A l'instar du ratio résultat de réassurance sur primes émises, le poids de la réassurance africaine s'analyse aussi à travers l'importance des dépôts sur les comptes des compagnies d'assurance.

## II. La constitution des dépôts en espèces des réassureurs.

Les réassureurs doivent constituer auprès des cédantes des dépôts en espèces afin de permettre à ceux-ci d'avoir la garantie de la bonne exécution par le réassureur de ses engagements. Cette nécessité est en outre imposée par le législateur. Ainsi, aux termes de l'article 335-5 du code des assurances « *les provisions techniques relatives aux affaires cédés à un réassureur ne doivent être représentées que par des dépôts en espèces à concurrence du montant garanti...* »

En effet, dans la pratique la cédante doit adresser de façon périodique des comptes techniques à chacun de ses réassureurs. Dans ces comptes, il doit figurer la part des réassureurs dans les provisions pour risques en cours et les provisions pour sinistres à payer. La constitution financière de ces écritures est donc le dépôt.

Généralement, les traités de réassurance prévoient des dépôts de primes (soit 36% des primes cédées) et des dépôts de sinistres (soit 100% des SAP). Mais fort de ce constat, cet engagement est difficilement respecté par les réassureurs qui, estiment que l'immobilisation des sommes importantes que représentent ces dépôts dans les comptes de la cédante constitue pour eux un véritable handicap.

**Tableau 3 : Représentation des engagements des réassureurs d'une compagnie d'assurance (Exemple de l'UAT IARD)**

<i>Exercices</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>
<i>Part des réassureurs dans les provisions techniques (+)</i>	<i>756 436 038</i>	<i>598 680 331</i>
<i>Comptes courants débiteurs des cessionnaires et rétrocessionnaires (+)</i>	<i>556 804 861</i>	<i>383 572 651</i>
<i>Dettes pour espèces remises par les réassureurs (-)</i>	<i>274 846 290</i>	<i>174 853 580</i>
<i>Comptes courants créditeurs des cessionnaires et rétrocessionnaires (-)</i>	<i>338 692 934</i>	<i>389 655 578</i>
<i>Créances nettes sur les réassureurs</i>	<i>699 701 675</i>	<i>417 743 824</i>

**Sources** : Nos calculs à partir des Rapports annuels 2007 et 2008 de l'UAT-IARD.

Une analyse du tableau ci-dessus nous permet de confirmer l'hypothèse de la représentation des engagements des réassureurs dans la mesure où les comptes de l'UAT, par exemple présentent des créances nettes sur les réassureurs de **699 701 675 FCFA** en 2007 et **417 743 824 FCFA** en 2008.

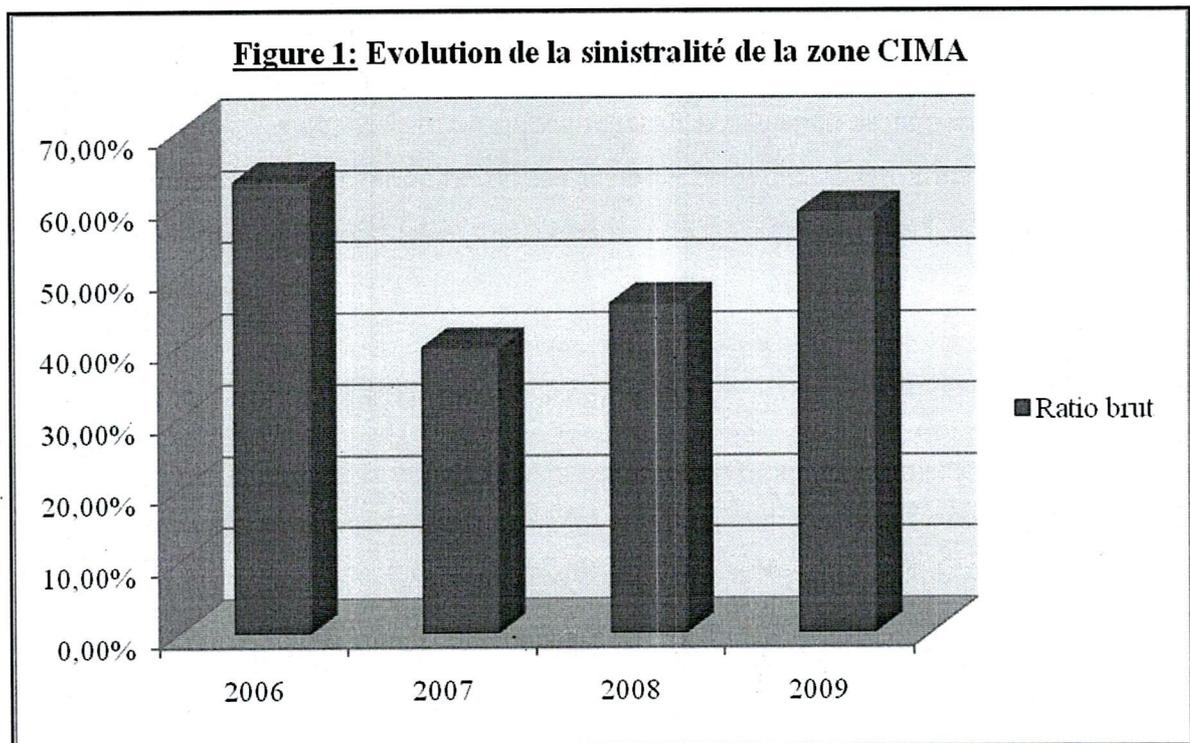
Le code CIMA, en son article 334-11 dispose « *la provision pour risques en cours relatives aux cessions en réassurance ne doit en aucun cas être portée au passif du bilan pour un montant inférieur à celui pour lequel la part du réassureur ou du rétrocessionnaire dans la provision pour risques en cours figure à l'actif* ». Il est à noter que, pour les traités Excédent de Sinistre (XL) et Stop Loss, il n'y a pas de provision pour risques en cours mais également des provisions pour sinistres à payer.

Au plan comptable, le fait de céder une partie d'un risque donné à un réassureur n'enlève en rien au montant de la dette vis-à-vis des assurés, laquelle dette est symbolisée par les provisions techniques. Le réassureur étant à son tour « l'assureur de l'assureur direct » se trouve en quelque sorte endetté. Sa dette est égale aux provisions techniques qu'il doit constituer compte tenu de la part de risque qu'il a accepté de souscrire, n'est autre que sa part dans les provisions techniques de l'assureur.

Dès lors, nous pouvons dire que l'assureur est créancier du réassureur, et l'assuré est créancier de l'assureur, du moins au sens des provisions techniques. Malheureusement, le réassureur étant un tiers pour l'assuré, l'assureur se voit dans l'obligation de représenter ses provisions techniques au bilan comme s'il n'était pas réassuré. En procédant ainsi, sans avoir en sa possession cette somme (puisque ne disposant pas de la part du réassureur), cela serait une entorse au principe de la sincérité des comptes. Il convient dès lors de retenir sous forme de dépôts, les montants correspondant à la part des réassureurs dans les provisions techniques.

### III. Les ratios de sinistralité de la zone CIMA

La sinistralité dans la zone CIMA s'est améliorée depuis la mise en application du code CIMA. Ainsi, selon les rapports annuels d'AFRICA Re, la zone CIMA enregistre un ratio de sinistralité compris entre 40 et 63%. La figure ci après nous permet de suivre l'évolution du ratio, qui depuis 2008 connaît une croissance.



**Sources** : Nos calculs à partir des rapports annuels 2006-2009 d'AFRICA Re

La progression du ratio en 2008 est à mettre sur le compte des provisions pour sinistres tardifs (IBNR), notamment dans les branches Energie et Dommages aux biens à la suite de certains sinistres majeurs dans la région. La durée moyenne de liquidation des

sinistres (provision pour sinistres à payer/sinistres payés) est de trois ans dans toute la zone CIMA. Elle atteint six ans dans certains pays membres. Si l'on prend la branche automobile la durée moyenne de liquidation d'un sinistre automobile est de cinq ans pour l'ensemble de la zone. Cependant la cadence de règlement des sinistres Auto de certaines compagnies s'étale sur dix ans.

La liste de ces ratios n'étant pas exhaustive, nous étudierons dans la section suivante la contribution financière de la réassurance africaine aux compagnies d'assurances.

## **Section 2 : Analyse de la contribution financière de la réassurance africaine.**

La réassurance joue un rôle prépondérant dans le domaine financier des compagnies d'assurance. En réalité, les réassureurs prêtent de la marge de solvabilité aux compagnies d'assurance, ce qui permet l'augmentation de la capacité à garantir les risques de ceux-ci. Les réassureurs disposent d'un capital plus solide et d'un meilleur accès aux marchés de capitaux. Sans la réassurance, beaucoup d'assureurs auraient des difficultés à aligner l'augmentation de leurs fonds propres à la demande. Les compagnies d'assurance de la zone CIMA bénéficient également auprès de leurs cessionnaires des commissions de réassurance et des participations bénéficiaires sur les traités de résultat bénéficiaire.

### **I. L'offre de capacité supplémentaire.**

Les compagnies d'assurances de la zone CIMA sont parfois limitées pour ce qui concerne la souscription de certaines catégories de risques du fait de leur faible possibilité de rétention ou de leur situation financière limitée. Pour certaines affaires, l'assureur n'a pas besoin d'une couverture en réassurance puisqu'il peut à lui seul, supporter l'engagement contracté vis-à-vis de son client, sans menacer l'équilibre de son portefeuille. Il s'agit en effet, des catégories de risques simples dont les capitaux assurés ne sont pas élevés et qui, s'inscrivent dans la limite de sa capacité financière.

Néanmoins, lorsqu'il s'agit des risques de grande envergure le concours de la réassurance devient plus que nécessaire. Ainsi, pour des risques dépassant la capacité financière de la cédante, et pour lesquels l'assureur et son assuré ne conviennent pas d'une

assurance au premier risque absolu, l'assureur se trouve confronté à une dure réalité c'est-à-dire celle d'avoir une affaire mais ne pas pouvoir signer le contrat compte tenu de la contrainte financière. Or ce sont ces genres de risques qui génèrent des primes élevées et, pour les avoir dans son portefeuille, la cédante doit faire recours à la réassurance et demander ainsi son concours dans le but de trouver une solution de couverture supplémentaire.

La réassurance lève ainsi totalement l'inquiétude de la cédante après l'obtention de son concours en lui permettant par conséquent de percevoir la portion de prime relative à la part dans l'affaire. Sans donc la réassurance, la cédante aurait perdu cette affaire et ainsi la portion de prime correspondante. Cela dit, pour les risques de grande taille (les gros risques et les risques de pointe), la cédante ne pourra effectivement pas encaisser les primes qu'après avoir obtenu une capacité supplémentaire en réassurance et, ce faisant la réassurance africaine constitue pour les cédantes de la zone CIMA une source d'élargissement de leur portefeuille et de profit. Ainsi grâce à la réassurance, les compagnies d'assurance de la zone CIMA peuvent souscrire des risques dont les capitaux assurés sont élevés.

Une compagnie d'assurance qui dispose d'un plein de conservation de 500 millions peut à travers son traité EDP (7 pleins) souscrire sans se soucier, d'un risque de capital 4000 millions. Et lorsque le capital à assurer est supérieur au plein de souscription, la société d'assurance pourrait compter sur a priori un placement en réassurance facultative pour conserver le risque dans son portefeuille.

Les primes émises nettes d'annulations des cédantes de la zone CIMA relatives à la réassurance africaine sont en parfaite évolution comme le montre le graphique ci-dessous. La part des primes conservées dans les primes émises évoluent comme suit :

**Tableau 4 : Répartition de la production de la CICA Re par cessions.**

<i>Chiffre d'affaires réparti au sein et hors zone CIMA (%)</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>
<i>Cessions légales</i>	<i>34,2</i>	<i>39,5</i>	<i>29,6</i>
<i>Cessions volontaires</i>	<i>43,4</i>	<i>42,9</i>	<i>41,8</i>
<i>dont par traités</i>	<i>28,4</i>	<i>25,6</i>	<i>19,8</i>
<i>et facultatives</i>	<i>15,0</i>	<i>17,3</i>	<i>22,0</i>
<i>Cessions hors CIMA</i>	<i>25,2</i>	<i>19,6</i>	<i>28,6</i>
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

**Sources** : Rapport Rating Credit Global Co. de la CICA RE, novembre 2009

Ce tableau traduit la répartition du chiffre d'affaires par cessions de la CICA Re au sein et hors de la zone CIMA. Il est important de noter dans ce tableau que, les taux les plus élevés sont ceux des cessions volontaires ; ce qui explique considérablement les besoins de couverture des compagnies d'assurance de la zone CIMA. Par ailleurs, AFRICA Re transformée en une entreprise commerciale prospère dispose d'un portefeuille majoritairement constitué d'acceptations volontaires soient 86,7% en 2007, 86% en 2008 et 91,28% en 2009.

L'offre de capacité supplémentaire de la réassurance africaine, même minime qu'elle soit, constitue un facteur de croissance pour les compagnies d'assurances de la zone CIMA parce qu'elle permet d'encaisser les primes relatives à leur part. L'effet positif de la réassurance réside aussi dans la participation des réassureurs africains au frais d'acquisition des cédantes de la zone CIMA.

## **II. Participation aux frais d'acquisition.**

La réassurance africaine contribue au développement des compagnies d'assurance de la zone CIMA en participant aux frais d'acquisition des risques, frais supportés par les cédantes. Il est normal que l'assureur demande aux réassureurs de participer à la

couverture des charges susvisées, qui ont été supportées par lui en totalité à la base. Cette participation aux frais d'acquisition et de gestion des polices correspond aux commissions de réassurance qui figurent au débit des seuls comptes de cession en réassurance proportionnelle.

En effet, il s'agit pour les compagnies d'assurances de récupérer auprès de leurs réassureurs la fraction des frais engagés pour l'acquisition du risque ; relatifs à la cession (commissions, taxes sur primes, évaluations et autres frais de gestion administrative) et aussi de rémunérer les apporteurs d'affaires ou intermédiaires d'assurances. Les compagnies d'assurances perçoivent également des commissions pour des cessions en réassurance facultative ou encore dans le cas du fronting.

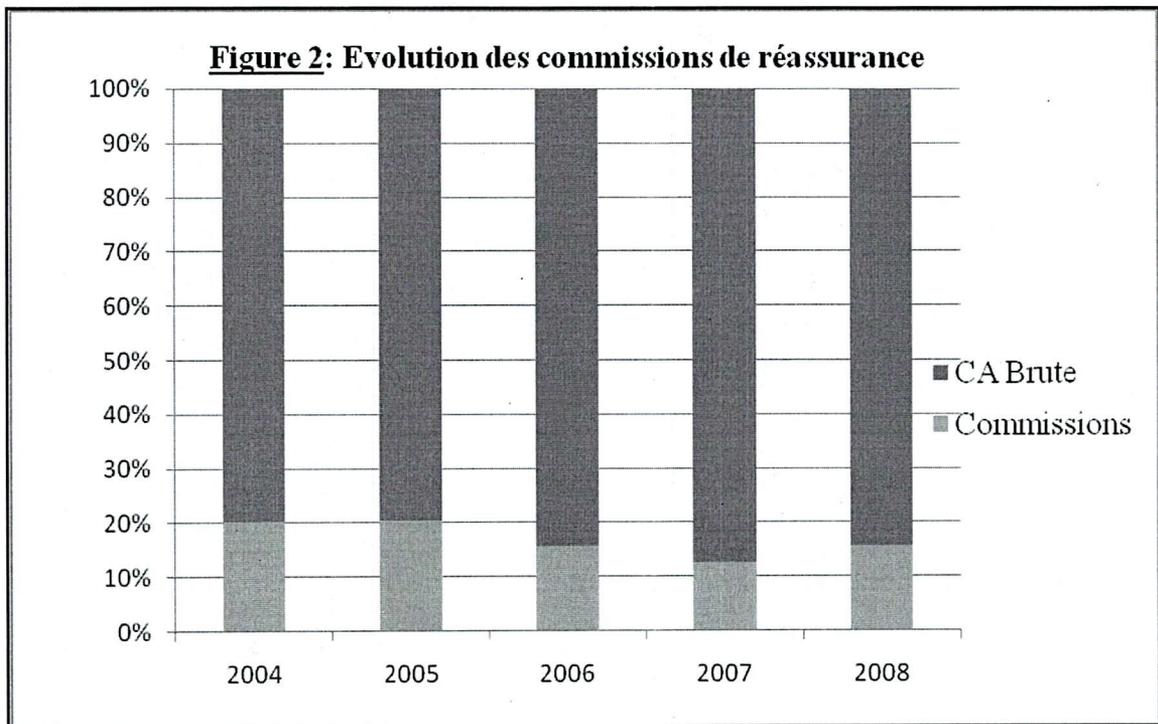
En zone CIMA, les commissions de réassurance payées aux cédantes par la CICA Re ont connu une baisse sensible entre 2004 et 2007, à partir de laquelle ces commissions ont amorcé une croissance. Les données du tableau étant en millions de FCFA.

**Tableau 5 : Commissions de réassurance versées par la CICA Re à ses cédantes.**

<i>Années</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>
<i>CA Brute</i>	16 083,8	14 277,6	14 894,1	13 625,1	14 212,2
<i>Commissions</i>	4 110,6	3 664,1	2 805,9	1 989,8	2 663,4
<i>Ratio Commissions/CA</i>	25,56%	25,66%	18,84%	14,60%	18,74%

**Sources** : Nos calculs à partir des rapports annuels 2004-2008 de la CICA Re

Dans l'ensemble, nous retenons que la CICA Re par exemple, reverse à ses cédantes des commissions de réassurance comprises entre 15 et 26% de son chiffre d'affaires, ce qui constitue financièrement un apport non négligeable. A cet effet, il faudrait remarquer que certaines compagnies de la zone CIMA arrivent à négocier pour leurs traités de réassurance, des taux de commissions sur cessions allant jusqu'à 35%.



**Sources** : Nos calculs à partir des rapports annuels 2004-2008 de la CICA Re

En somme, les compagnies de réassurance africaine contribuent financièrement à l'expansion et au développement des compagnies d'assurance de la zone CIMA.

### III. La solvabilité.

La solvabilité d'une compagnie d'assurance correspond à son aptitude à régler ses engagements. Lorsque ses valeurs d'actif sont insuffisantes (surendettement) ou ne peuvent être réalisées en temps voulu (illiquidité) pour régler les sinistres survenus, la compagnie est insolvable. La solvabilité d'une compagnie d'assurance dépend prioritairement de la constitution de réserves techniques suffisantes pour faire face aux engagements contractés et de l'existence des fonds propres à même de garantir la sécurité.

Ainsi, les réassureurs africains (AFRICA Re, CICA Re, AVENI Re, ...) offrent aux compagnies d'assurance de la zone CIMA une solvabilité en ce qui concerne le règlement des sinistres principalement les sinistres majeurs survenus ces dernières années dans la dite zone. On notera dans la zone CIMA les sinistres majeurs suivants :

**Tableau 6: Les sinistres majeurs enregistrés dans la zone CIMA.**

<i>Pays</i>	<i>Date du sinistre et branches</i>	<i>Sociétés sinistrées</i>	<i>Montant en millions de FCFA</i>
<i>Gabon</i>	<i>01/11/2002 Incendie</i>	<i>SOGARA</i>	<i>8725</i>
<i>Côte d'ivoire</i>	<i>13/05/1999 Incendie</i>	<i>GESTOCI</i>	<i>6732</i>
<i>Côte d'ivoire</i>	<i>04/02/1999 Incendie</i>	<i>Transport Cacao</i>	<i>6732</i>
<i>Côte d'ivoire</i>	<i>19/12/2000 BDM</i>	<i>Turbine CIPREL</i>	<i>3935</i>
<i>Cameroun</i>	<i>09/05/2006 Incendie*</i>	<i>Sodecoton</i>	<i>3100</i>

**Sources** : Etude de AMRAE (Association pour le Management du Risque et des Assurances de l'Entreprise) du 27/01/2005,\*Opérations Techniques d'AFRICA Re.

Ces différents sinistres ont été réglés par les compagnies d'assurance de la zone CIMA avec l'appui des plus grands réassureurs africains dont CICA Re, AFRICA Re, etc, ce qui a permis de démontrer la capacité de l'industrie des assurances africaines à couvrir les gros sinistres et aussi à tenir leurs engagements envers les assurés et bénéficiaires de contrat d'assurance.

Il est vrai que trop consacrer d'argent à financer l'exploitation, nos assureurs affichent une solvabilité aléatoire et ne parviennent plus à assurer le paiement des sinistres. La durée moyenne de liquidation d'un sinistre étant située entre trois et cinq ans, naturellement nuit à leur réputation dans la profession. Heureusement, pour les sinistres majeurs où la gestion du dossier est faite le plus souvent par les réassureurs ; elle devient plus rapide afin d'indemniser le plus vite possible l'entreprise sinistrée. Cette pratique montre l'importance de la réassurance africaine et vise la satisfaction des assurés et bénéficiaires de contrat d'assurance et surtout l'image de l'industrie des assurances africaines.

De tout ce qui précède, nous pouvons affirmer que les réassureurs africains, dans la mesure du possible, développent une politique de proximité et d'assistance multiforme (techniques et financiers) avec leurs cédantes. Néanmoins, la réassurance africaine présente des limites, auxquelles des réflexions de ses acteurs doivent permettre de trouver des solutions durables.

Deuxième partie:

**LES INSUFFISANCES DE LA REASSURANCE AFRICAINE**

**ET LES PERSPECTIVES D'AVENIR**

## **CHAPITRE 1 : LES INSUFFISANCES DE LA REASSURANCE AFRICAINNE**

Dans la pratique professionnelle de l'assurance, les limites de la réassurance africaine s'analysent à travers le niveau faible des capitaux des réassureurs et ses conséquences sur le développement du secteur.

### **Section 1 : Les problèmes liés au niveau faible des fonds propres.**

Les capitaux propres d'une compagnie sont composés du capital social ainsi que des réserves. Ces fonds propres rentrent dans la détermination de la capacité de rétention d'une compagnie d'assurance. Ainsi, la faiblesse de ces fonds propres réduit considérablement la capacité disponible de l'assureur et engendrent, sur le marché CIMA, une délocalisation des assurances des grands risques.

#### **I. La délocalisation des assurances des grands risques.**

Les Etats semblent impuissants devant les pratiques délibérées de délocalisation de l'assurance des grands risques industriels et commerciaux. En effet, des groupes d'intérêt divers et bien connus ont élaboré et affiné au cours des années des stratégies variées ayant abouti à une situation unique en son genre : l'assurance d'une grande partie des grands risques industriels et commerciaux est placée en dehors de la zone CIMA.

Le principal du chiffre d'affaires des grandes sociétés d'assurances africaines provient des contrats souscrits par les entreprises du secteur formel, le plus souvent des entreprises étrangères ou filiales de groupes étrangers. Or la plupart de ces groupes, malgré l'obligation légale de localisation de l'assurance dans le pays du risque, s'efforcent de réduire au minimum possible la part de leurs assurances souscrite auprès de sociétés d'assurances agréées localement. De nombreuses garanties non obligatoires sont entièrement souscrites en dehors de l'Afrique (pertes d'exploitation, responsabilité civile et protection du personnel expatrié, ...).

La raison de cette délocalisation effective d'une grande part de leurs assurances réside souvent dans le peu de confiance que les multinationales éprouvent dans la solidité financière des assureurs locaux et leur capacité à honorer leurs engagements en cas de

sinistres ; mais il faut aussi prendre en compte le montant élevé des cotisations exigées par les assureurs africains du fait de statistiques obsolètes ou insuffisantes, ainsi que les frais de gestion et de commercialisation plus élevés que ceux des grands assureurs d'autres continents.

Il faut aussi reconnaître que, le manque d'honnêteté de certains de nos magistrats, incite les investisseurs internationaux à souscrire localement des contrats d'assurances susceptibles de donner lieu à des litiges qu'ils préféreraient voir trancher par des tribunaux soit arbitraux, soit moins exotiques que certaines cours qui n'inspirent qu'une confiance limitée.

Le phénomène est amplifié en raison du peu de confiance de bon nombre d'assurés, voire de courtiers internationaux, à l'égard des sociétés d'assurances locales jugées peu sûres. Cela constitue pour le marché CIMA un manque à gagner.

## **II. L'insuffisance des capacités disponibles.**

La capacité de souscription est la somme de la rétention nette de l'assureur et de toutes ses possibilités de réassurance par traités proportionnels. C'est donc la limite maximale des engagements que l'assureur peut placer dans le cadre de sa réassurance par traités proportionnels, plus sa rétention propre, limite au-delà de laquelle intervient la réassurance facultative.

En effet les compagnies d'assurance de la zone CIMA et les réassureurs africains disposent des possibilités de rétention qui ne leur permettent pas de conserver l'intégralité des primes souscrites sur le marché, ce qui les contraint à rétrocéder une bonne partie des primes émises à des méga-réassureurs à travers le monde. Une analyse du programme de rétrocession de la CICA Re en 2009 nous permet d'apprécier leurs conservations sur les risques à eux cédés.

**Tableau 7 : Programme de rétrocession de la CICA Re (Capacité du réassureur).**

<i>Programme de rétrocession (m FCFA)</i>	<i>Rétention</i>	<i>Limite</i>
<b><u>Non proportionnels ; XOL (couches)</u></b>		
<i>Incendie &amp; périls connexes</i>	200	5100
<i>Maritimes &amp; Aviation</i>	200	4500
<i>Automobile tiers, accidents</i>	100	600*
<i>Non CIMA, non maritime</i>	500	3500
<b><u>Proportionnels</u></b>		
<i>Risques en commun QS</i>	4650	7750
<i>Réassurance excédent Incendie par traité</i>	200	400

\*Accidents uniquement, limites pour automobile tiers

**Sources** :Rapport Global Credit Rating Co de la CICA Re, novembre 2009.

Selon le rapport « Global Credit Rating Co de la CICA Re », aucune modification majeure n'est intervenue depuis que le programme de rétrocession pour 2009 a été lancé. La rétention maximale de la société de réassurance par risque concerne les risques non maritimes hors CIMA, qui s'élèvent à 4% du capital au cours de l'exercice 2008. Avec ce programme, la compagnie a enregistré un résultat en faveur des rétrocessionnaires de 2 milliards de FCFA en 2006 ; 1,26 milliards de FCFA en 2007 contre 1,8 milliards de FCFA en 2008.

Les compagnies de réassurance africaine (AFRICA Re et CICA Re) bénéficient des cessions légales respectives de 5% et 15% sur les traités de réassurance des affaires souscrites par les cédantes de l'industrie des assurances africaines, ce qui devra être renforcé afin de réussir les objectifs de l'AFRICA RE et de la CICA Re (tels que défini à l'Article 3 de l'Accord portant Création de la Société), qui sont "de promouvoir le développement des activités nationales d'assurance et de réassurance dans les pays africains, favoriser la croissance des capacités de souscription et de rétention nationales, régionales et sous-régionales, et soutenir le développement économique de l'Afrique".

Il faut également ajouter à ce problème d'insuffisance des capacités disponibles, les difficultés rencontrées pour la réassurance des risques de Responsabilité Civile et de Coton dont l'Afrique est grandement producteur puis l'impuissance des réassureurs africains face aux gros risques pétroliers et les risques politiques (la plupart des traités des réassureurs tant africains que mondiaux excluent d'office les risques politiques de leur programme avec les compagnies d'assurance de la zone CIMA).

### *Quid de la fixation du plein de rétention ?*

Fixer la rétention est une véritable décision où un choix doit être fait parmi différentes possibilités et priorités. Il n'y a pas de formule générale indiquant le niveau qu'une rétention doit atteindre.

En décidant de la rétention à appliquer, l'assureur utilise le même procédé que lorsqu'il calcule une prime. Il devra apprécier subjectivement certaines évolutions futures qui influenceront de façon certaine la sinistralité mais ne peuvent être quantifiées correctement. Plus grande sera l'incertitude de l'assureur au sujet de la sinistralité envisagée, plus conservateur il devra être en fixant son niveau de rétention.

En fixant un plein de conservation pour chaque risque qu'elle souscrit, la compagnie vise deux objectifs : empêcher que la fluctuation de ses résultats globaux annuels ne dépasse les marges de tolérance qu'elle s'est fixée et maintenir le coût de la réassurance à un niveau aussi bas qu'elle est techniquement possible. L'un des problèmes techniques les plus importants que pose la planification de la réassurance est justement la fixation, à un juste niveau, du plein de conservation pour chacun des risques.

En effet, *si les pleins sont fixés à des niveau trop bas, une partie de la capacité de conservation de la compagnie restera inutilisée et la compagnie aura recours sans que la nécessité ne se soit posée, à la réassurance. Si en revanche, les pleins sont trop élevés, il se produira forcément des fluctuations dépassant les marges de tolérance admises.* Le problème se pose avec une acuité particulière dans bon nombre des pays de la zone CIMA où, faute de connaissances techniques suffisantes, les compagnies ont tendance à sous estimer leur capacité de conservation et ont exagérément recours à la réassurance « *pour plus de sûreté et de sécurité* ».

Dans la pratique, beaucoup de compagnies d'assurance de la zone CIMA simplifient le problème en évaluant le plafond que pourrait atteindre leur plein de conservation à un certain pourcentage de leur capital et de leurs réserves libres à d'autres variables. A mesure que ces compagnies s'agrandissent, elles élèvent ce plafond en appliquant le même pourcentage au montant accru de leur actif net. Les compagnies nouvellement créées et les petites compagnies procèdent d'une façon encore plus simple en copiant les décisions prises par les autres de la même catégories de risques.

## **Section 2 : Les conséquences sur le développement de l'industrie des assurances africaines.**

Face aux limites des possibilités de souscription et sur insistance de certains courtiers, les compagnies d'assurance de la zone CIMA se livrent parfois à la pratique du fronting ; incontestablement la fuite des capitaux vers l'Occident, une véritable gangrène qui prive le marché CIMA d'importantes ressources.

### **I. La privation du marché CIMA d'aliment : la pratique du fronting.**

Les compagnies d'assurance de la zone CIMA qui, bénéficient des commissions de réassurance participent aux jeux des courtiers internationaux et privent énormément le marché local d'aliment conséquent, récurrent et de qualité qui pouvait être conservé par l'industrie des assurances africaines. Cette pratique est une conséquence financière directe de la délocalisation des assurances des grands risques. Naturellement aucune statistique n'est disponible sur ces opérations confidentielles, mais dès l'instant où elles concernent principalement les risques industriels, pétroliers et miniers, réputés très capitalistiques, on est en droit d'estimer que les primes d'assurances en jeu sont importantes. Sur de nombreux marchés également, les sociétés d'assurances se contentent de faire du fronting (cession à 100% du risque assuré aux réassureurs Fac) sur les grands risques.

En effet, prenons un pays dans la zone CIMA où il existe deux ou plusieurs compagnies d'assurances. Parmi ces compagnies d'assurances, aucune ne peut assurer seule les risques de la société pétrolière comme « TOTAL ». Et ces compagnies, ensemble, ne le peuvent pas non plus ; compte tenu du fait, d'abord des capacités insuffisantes et surtout qu'un sinistre important sur cette société pétrolière poussera la compagnie d'assurance à la faillite pour cause d'insolvabilité, et puis s'en suivra d'autres faillites.

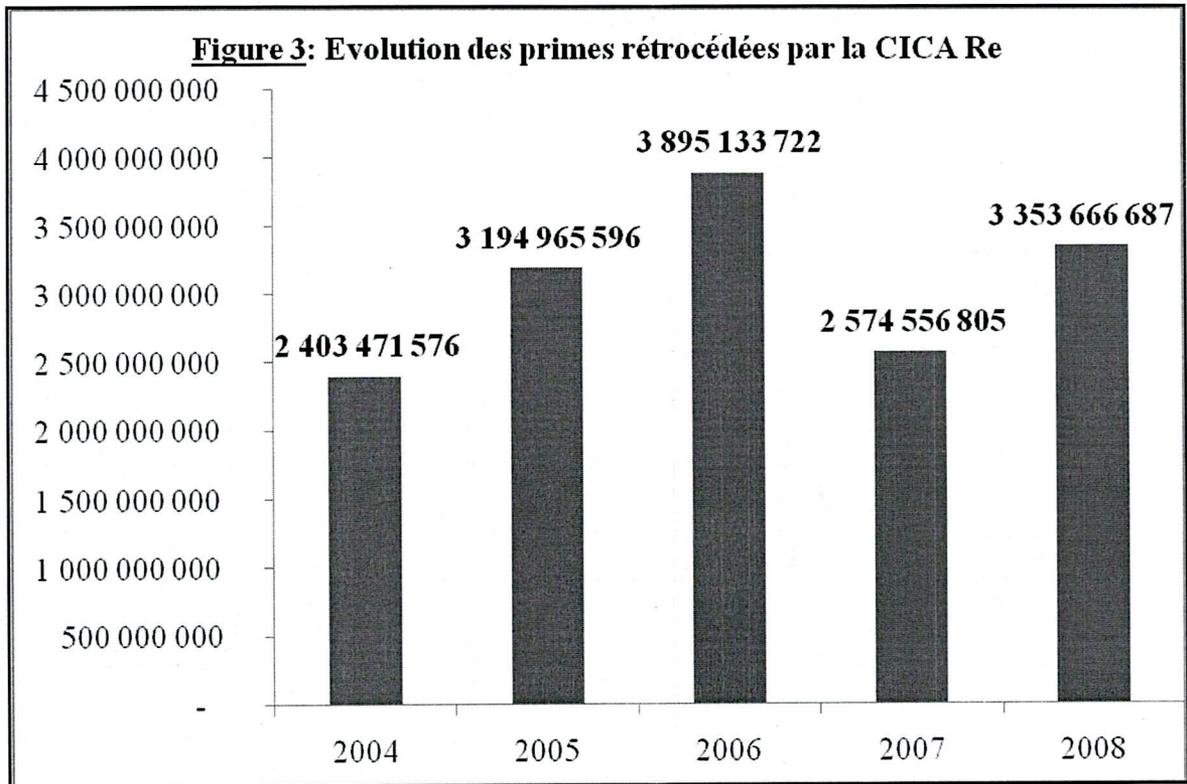
Dans un tel cas, le courtier en assurances signe le contrat avec l'un des assureurs locaux – ce qui permet de respecter la réglementation CIMA d'un minimum de primes versées dans la zone -, et il s'adresse à un assureur international pour couvrir les autres besoins. L'assureur africain touche une commission sur cette couverture, que l'on nomme « commission de fronting » sans aucune rétention propre. Le fronting est une entorse au principe « pas de cession sans rétention » de la réassurance et aussi de l'obligation de cession en réassurance des traités aux réassureurs africains notamment AFRICA Re et CICA Re.

Les arguments développés par ces intermédiaires d'assurance afin de pratiquer le fronting sont notamment ; l'insuffisance du capital résultant dans les faibles rétentions, une solidité financière précaire des assureurs locaux, la demande élevée pour la réassurance (Actuellement, il y a des demandes en hausse pour plus de couvertures très élaborées qui requièrent des compagnies mieux capitalisées) et le manque de capacité et de compétence de production pour souscrire certaines branches d'affaires, exemple : Risques énergétiques (lubrifiants et gaz), Aviation et d'autres branches d'affaires spécialisées.

## II. La fuite des devises.

L'un des objectifs poursuivis par les Etats de la CIMA en créant les sociétés africaines de réassurance était d'accroître la rétention des primes au plan national et régional dans le but de lutter contre les fuites exorbitantes de capitaux ou de devises. La question qui saute à l'œil est de savoir si les réassureurs africains ont atteint l'objectif qui leur a été assigné.

En réalité non, dans la mesure où l'on constate d'abord que, les compagnies d'assurances de la zone CIMA ; en particulier les groupes cèdent en grande partie leurs primes de réassurance aux réassureurs étrangers (*parfois ces réassureurs étrangers apéritent les traités des assureurs locaux avec une part importante dans les traités*) et ensuite parce que les réassureurs africains, ayant des capacités financières limitées, achètent leurs couvertures auprès de ces mêmes réassureurs étrangers disposant d'une assise financière plus importante. Ainsi, la fuite de capitaux se fait par deux voix dont l'une par les rétrocessions et l'autre par les cessions importantes de primes aux réassureurs étrangers. Ces fuites de devises entravent considérablement l'investissement et par conséquent le développement économique de la zone CIMA.



**Sources :** Rapport Global Credit Rating Co de la CICA Re, novembre 2009.

La figure ci-dessus illustre l'importance des sommes rétrocédées par la CICA Re, la société de réassurance ayant son domicile dans la zone CIMA, sur la période de 2004 à 2008. Les primes rétrocédées ont encore amorcé depuis 2007 une croissance fulgurante, ce qui constitue une fuite de capitaux énormes pour le marché CIMA.

L'industrie des assurances africaine est également caractérisée par d'autres insuffisances qui défavorisent les relations entre les assureurs africains et les réassureurs telles que l'importance des arriérés de primes, les difficultés dans l'application de la réglementation CIMA, les difficultés des réassureurs à honorer leurs engagements (PREC et PSAP) auprès des assureurs et la mauvaise gouvernance d'entreprise.

Pour permettre aux Etats membres de la CIMA d'atteindre les objectifs visés lors de la création de CICA Re, il faudrait donc une restructuration financière des compagnies d'assurance et de la réassurance.

## **CHAPITRE 2 : LES PERSPECTIVES D'AVENIR DE LA REASSURANCE AFRICAINE**

Sur le plan international, les perspectives économiques ne donnent pas une lisibilité claire. En effet, l'évolution et l'ampleur des conséquences de la crise financière demeurent une source d'incertitudes dans de nombreux pays industrialisés. Raison pour laquelle le marché africain doit compter sur elle-même pour un développement durable. La zone CIMA, reste marquée par une grande concurrence en raison des bons résultats dégagés par les affaires. Malgré la baisse du taux de croissance des pays, le chiffre d'affaires de la zone CIMA est en progression.

Dès lors, il paraît incontournable de prendre des mesures pour la mise à niveau de la réglementation et le développement des politiques de rétention sur le marché.

### **Section 1 : La mise à niveau de la réglementation.**

Les Etats membres de la CIMA, conscients des exigences de la mondialisation, des efforts d'intégration régionale, des Accords de Partenariats Economiques et dans le but d'intensifier, de consolider et de renforcer la coopération étroite entre les marchés nationaux d'assurances, de poursuivre la politique d'harmonisation et d'unification des dispositions législatives et réglementaires comme le prévoit le préambule et les objectifs du Traité CIMA sont dans l'obligation aujourd'hui ; d'aboutir selon un chronogramme à un ***marché élargi et intégré*** avec un agrément unique pour les compagnies d'assurances ayant leur siège dans l'un des Etats membres de la CIMA. Aussi, à l'instar des compagnies d'assurance, la recherche de la crédibilité sur le marché nécessite à présent un état sur la dispersion des réassureurs et un contrôle minimum des compagnies de réassurance.

#### **I. Refonte de la réglementation: l'agrément unique.**

Le marché CIMA bénéficie des atouts majeurs tels que : une législation unique à travers le code des assurances, un contrôle unique des assurances exercé par la CRCA, des méthodes de travail des DNA harmonisées, une langue et une monnaie communes puis d'une longue culture d'intégration dans le secteur des assurances. Ainsi, le principe de l'agrément unique devrait passer par des étapes intermédiaires dont notamment, la

poursuite de l'harmonisation des procédures réglementaires et fiscales, la consolidation des marchés nationaux et la multiplication des échanges d'affaires entre les compagnies d'assurances à travers des traités de réciprocité ou de réassurance.

L'avantage de l'agrément unique pour les compagnies d'assurance de la zone CIMA ne se limite pas seulement à la souscription des risques dans la zone mais aussi à la possibilité de pouvoir rentabiliser les investissements (les instruments à revenu fixe, les prises de participations et les revenus locatifs) dans la mesure où le résultat financier bénéficiaire l'emporte considérablement sur l'opérationnel et surtout pour les assurés et bénéficiaires de contrat d'assurance de pouvoir bénéficier de la qualité des offres d'assurance renforcées à cause de la concurrence.

Aussi, l'agrément unique pourra permettre une plus grande assise financière des compagnies d'assurance à travers des fusions, acquisitions ou recapitalisations afin de lutter à armes égales avec les grands groupes africains. Le sort du réassureur étant lié à celui de l'assureur, il est évident que les compagnies de réassurance africaine augmentent à leur tour le niveau de leurs fonds propres en vue de faire face à la demande de couverture des compagnies d'assurance et de renforcer la rétention des primes sur le marché africain.

En somme, l'évolution vers un marché unique des assurances dans les Etats de la CIMA est un processus inéluctable au regard de la dynamique observée au niveau de l'environnement économique international marqué par la constitution de grands ensembles régionaux. Au-delà des contraintes liées au contexte actuel, l'agrément unique fait partie des objectifs que se sont fixés les signataires du traité CIMA. Dans la poursuite de cet objectif, les pays de la CIMA disposent d'atouts considérables favorables à une intégration plus poussée des marchés nationaux. Cependant, il ressort de l'étude de la CIMA sur l'état d'avancement de la réflexion de la procédure d'agrément unique que la construction d'un marché unique au niveau de la zone CIMA demeurera, encore pour longtemps, un exercice difficile aussi bien techniquement que politiquement, demandant à tous des efforts importants.

En effet, des obstacles liés à l'organisation structurelle des marchés nationaux, à la fiscalité, à la parafiscalité, aux placements et au transfert des devises, sont susceptibles de ralentir le processus d'intégration en cours dont la finalité, quoi qu'on en dise, demeure effectivement l'agrément unique.

## II. La dispersion des réassureurs.

A l'instar de l'article- annexe A 334-10 état C9 du code des assurances français, la législation CIMA devra prévoir un état qui permettra de contrôler la pratique de la réassurance dans les compagnies d'assurances dans les Etats membres. Il s'agit de produire à travers cet état, la dispersion des réassureurs ; une répartition des provisions techniques cédées par réassureur selon que le siège social de la compagnie de réassurance se trouve dans la zone CIMA, dans un Etat Africain hors CIMA ou dans un Etat hors Afrique.

- **Etat C9 du code français adapté à la zone CIMA– Dispersion des réassureurs.**

Les entreprises devront établir, selon le modèle fixé ci-après, un état décrivant, à la date de clôture du dernier exercice inventorié, la dispersion de leurs cessionnaires et rétrocessionnaires et retraçant le niveau de protection conféré par leurs protections en réassurances si survenaient des événements défavorables.

**Tableau 8 : Répartition des provisions techniques cédées par réassureur ayant son siège social dans un Etat membre de la CIMA ou dans un autre Etat Africain.**

<i>DISPERSION DES CESSIONS (1)</i>	<i>NOM (2)</i>	<i>PROVISIONS TECHNIQUES CEDEES OU RETROCEDEES</i>	
		<i>Montant notifié au réassureur (A)</i>	<i>Montant non notifié au réassureur (3) (B)</i>
<i>Réassureur 1</i>			
<i>Réassureur 2</i>			
<i>Réassureur 3</i>			
<i>Autres réassureurs</i>			
<i>Total</i>			

**Sources :** Code des assurances français, Etat C9

**Tableau 9 : Contrepartie des provisions techniques cédées par réassureur ayant son siège social dans un Etat membre de la CIMA ou dans un autre Etat Africain.**

	<i>Solde</i>	<i>Dépôts</i>	<i>Montant</i>	<i>Provisions</i>	<i>Montant</i>
<i>DISPERSION</i>	<i>des</i>	<i>en</i>	<i>des autres</i>	<i>techniques cédées</i>	<i>des</i>
<i>DES</i>	<i>comptes</i>	<i>espèces</i>	<i>garanties</i>	<i>non garanties /</i>	<i>créances de</i>
<i>CESSIONS</i>	<i>courants</i>		<i>apportés</i>	<i>capitaux propres</i>	<i>plus d'un</i>
	<i>(4) (C)</i>	<i>(D)</i>	<i>(5) (E)</i>	<i>nets d'incorporels</i>	<i>an (7) (G)</i>
				<i>(6) (F)</i>	
<i>Réassureur 1</i>					
<i>Réassureur 2</i>					
<i>Réassureur 3</i>					
<i>Autres réassureurs</i>					
<i>Total</i>					

**Sources :** Code des assurances français, Etat C9

- **Commentaires.**

(1) Les réassureurs de l'entreprise sont à classer par ordre d'importance des provisions techniques cédées ou rétrocédées (y compris la part non notifiée de ces provisions). Le réassureur n° 1 correspond au réassureur le plus important. Les montants demandés dans ce tableau sont ceux à la date de clôture du dernier exercice inventorié et retracés dans le bilan.

(2) Il s'agit de la dénomination usuelle du réassureur.

(3) Il s'agit des montants de provisions techniques à charge des réassureurs figurant au bilan mais qui n'ont pas été communiqués à ces derniers.

(4) Il s'agit du montant des soldes des comptes courants à la date de clôture du dernier exercice inventorié (signe - s'ils sont en faveur du réassureur).

(5) Il s'agit du montant des garanties apportées non conformes à l'article 335-5 du code des assurances.

(6) Ce ratio doit être exprimé sous forme de pourcentage et précisé avec deux chiffres après la virgule (par exemple : 33, 18 %). Le calcul à effectuer est le suivant :

$$F = \frac{A + B + C - D - E}{\text{Capitaux propres après affectation} - \text{actifs incorporels}}$$

( On prendra zéro si le résultat est négatif).

(7) Il s'agit des créances au titre des comptes courants. L'ancienneté de ces créances est à mesurer par la durée qui sépare la date d'exigibilité de la créance de la date de clôture du dernier exercice inventorié.

Cette dispersion permettra de suivre avec exactitude la ventilation des provisions techniques à charge de chacun des réassureurs dans la mesure où les compagnies d'assurances doivent constituer des provisions techniques brutes de cessions. La dispersion est importante pour la surveillance et le contrôle car, il suffit par exemple, pour une compagnie, qui a des difficultés à liquider ses sinistres, d'augmenter les PSAP à charge des réassureurs pour dégager un bénéfice fictif. Ces tableaux doivent tenir compte uniquement des traités de réassurance.

Aussi, l'assureur devra faire également la répartition des provisions techniques cédées par réassureur ayant son siège social dans un Etat hors Afrique. La CIMA, à travers ces tableaux, devra inciter les compagnies d'assurances de la zone à faire plus appel à la réassurance africaine qu'à la réassurance étrangère.

### III. Le contrôle des compagnies de réassurance.

*L'article 309 du code des assurances dispose : la Commission Régionale de Contrôle des Assurances est l'organe régulateur de la CIMA. Elle est chargée du contrôle des sociétés et de la surveillance complémentaire des sociétés d'assurance d'un Etat membre de la Conférence. Elle assure la surveillance générale et concourt à*

*l'organisation des marchés nationaux d'assurances.* En effet, les compagnies de réassurance ne sont pas soumises à ce contrôle. Il faut à cet effet, trouver un moyen de contrôler les compagnies de réassurance surtout celles ayant leur siège dans l'un des Etats membres de la CIMA.

Jusque là, l'analyse de l'activité de réassurance et celle de la solidité financière des réassureurs sont faites par les agences de notations ( AM Best , S&P, etc.). Ainsi, les réassureurs africains bénéficient des cessions (légalles et volontaires) sur le marché sans que la Conférence ; qui est l'organe supranational de contrôle des assurances n'ait aucune maîtrise sur leurs opérations. Dans d'autres pays, par exemple en Argentine, au Chili ou en Equateur ; les spécialistes de la réassurance sont en principe soumis aux mêmes réglementations et contrôles que les assureurs directs.

C'est ainsi que, le Secrétariat Général de la CIMA envisage de faire constituer dans les prochaines années, un contrôle minimum sur les réassureurs. Il s'agira d'effectuer des contrôles de solvabilité sur les réassureurs régionaux que sont : l'AFRICA-Re, la CICA-Re et même la SEN-Re qui bénéficient des cessions légales des compagnies locales et de demander aux dirigeants des compagnies d'exiger des certificats de notation financière des autres réassureurs internationaux qui interviennent dans l'espace CIMA. Il ne s'agit nullement d'une mesure de protection de marché mais de prudence.

En effet, face à la dureté des conditions de la réassurance internationale depuis l'attentat du 11 septembre 2001 (hausse tarifaire, limitation de garantie, exclusions, etc.), la tentation pourrait être grande pour les cédantes locales de recourir à des réassureurs peu crédibles. C'est pourquoi nous lançons un appel aux autorités de contrôle et à tous les intervenants dans l'industrie des assurances africaines pour aboutir au contrôle des compagnies de réassurance.

## **Section 2 : Le développement des politiques de rétention sur le marché.**

A l'intérieur du marché CIMA on assiste à de nombreuses mutations. De nombreux entrepreneurs apparaissent et bousculent les lignes traditionnelles des marchés d'assurance en constituant des groupes ou des réseaux transnationaux, à la recherche de la taille critique, de la crédibilité, de la notoriété face à la concurrence étrangère. Il est alors judicieux de mettre en place des politiques et structures pour augmenter la rétention de primes sur le marché avec, sans contexte, une large assise financière.

### **I. La coassurance locale et la coassurance communautaire.**

La coassurance est une opération par laquelle, plusieurs assureurs qui opèrent au sein d'un même Etat s'engagent par une police chacun des assureurs gardant dans son portefeuille une proportion du risque. En cas de sinistre, il n'y a pas de solidarité entre les coassureurs dans les rapports avec l'assuré. Un ou plusieurs assureurs peuvent être nommés apériteurs et seront les interlocuteurs privilégiés de l'assuré.

En pratique, la coassurance est basée sur une police unique communément appelée « *police collective* ». Cela nécessite en réalité une véritable coopération entre compagnies d'assurance d'un même pays. Elles doivent s'unir et communiquer d'avantage. La coassurance locale présente l'avantage pour les compagnies d'assurance de la zone CIMA de partager entièrement le risque sur le territoire national, une rétention totale des primes et de faire moins recours à la réassurance africaine ou étrangère.

La coassurance est dite communautaire lorsque l'un au moins des coassureurs est établi dans un autre Etat membre que celui de l'apériteur. Il conviendrait d'élargir cette définition et de permettre aux coassureurs établis dans le même Etat membre de couvrir des risques localisés dans un autre Etat membre sans devoir remplir les procédures de notification individuelles, la notification par l'apériteur devrait suffire. La coassurance communautaire permet aux organismes d'assurances opérant dans les Etats membres d'effectuer des échanges d'affaires par des techniques adéquates, notamment par la souscription et la gestion des grands risques dépassant les capacités d'un marché aux fins d'accroître la rétention des primes au plan national et régional.

D'ailleurs, la maîtrise de tels risques nécessite la prise de mesures, aptes à renforcer et à consolider une coopération étroite dans le domaine de l'assurance, afin que les marchés soient à même de couvrir ces risques par des garanties mieux adaptées. Dans ce cas, il existe une solidarité entre l'apériteur et chacun des coassureurs étrangers participant à la couverture du risque. Toutefois, il existe une absence de solidarité entre l'apériteur et les autres coassureurs situés sur le territoire du risque. Le courtier gestionnaire pour présenter des risques faisant l'objet d'une coassurance communautaire sont ceux du pays de localisation du risque.

Néanmoins, cette forme de coassurance n'est pas approuvée par les réassureurs qui apéritent le programme des compagnies d'assurance de façon générale dans la mesure où il se pose le problème de cumul. En effet, si un risque communautairement coassuré par des compagnies d'assurance, elles-mêmes apéritées par un réassureur, ce dernier supportera une charge cumulée de sinistre et c'est ce que les réassureurs ne veulent éviter. En somme, la mise en place de la coassurance communautaire constitue le premier jalon vers l'avènement d'un marché unique de l'assurance dans la zone CIMA.

## II. Les pools d'assurances.

Les pools d'assurance sont des regroupements de plusieurs compagnies d'assurance ou de réassurance pour la couverture de certaines branches ou la couverture de certains risques avec une prime normalisée supportable pour tous les preneurs d'assurance. Ce regroupement permet d'unir leur force afin de mieux affronter les difficultés sur le marché notamment l'accroissement des capacités de rétention. Les pools d'assurances sont donc des sources de moyens financiers suffisants pour les compagnies qui s'unissent dans le but de « mutualiser » leurs risques. Cela suppose des politiques de prévention ou de protection de qualités équivalentes. En effet, lorsque le regroupement est solide, le capital est également conséquent.

Les risques généralement couverts par les pools sont : la RC automobile, aviation, pollution, les bris de machines, les manifestations sportives, les risques pétroliers et énergétiques ; qui présentent la caractéristique des sinistres particulièrement importants. C'est également un moyen d'assainir un marché pour lutter contre la sous-tarification et des sinistres fictifs. En se regroupant en pool, les compagnies forment un groupe solide de

sorte que la part des affaires cédées est désormais réduite parce que c'est une fraction minimale du ou des risques qui sera cédée aux réassureurs.

Il est donc important pour les compagnies d'assurance de la zone CIMA de prendre des initiatives dans ce sens leur permettant d'accroître leur capacité de conservation sur les risques souscrits auprès de leurs assurés respectifs dans la mesure où leur capacité de rétention demeure toujours faible. C'est l'exemple des pools TPV (Transport Public de Voyageurs) au Sénégal et au Togo très encourageants avec des résultats bénéficiaires malgré les difficultés du marché.

Cette initiative passe nécessairement par une concentration entre les compagnies désireuses de former le pool. La motivation à la création de ce fonds est que ; les compagnies d'assurance ne disposant pas seules de la capacité nécessaire à la couverture des risques extrêmement importants refusent une telle couverture en l'absence d'une protection en réassurance par laquelle elles pourront céder la portion de risques qui dépassent la limite économique qu'elles se sont fixées. La nécessité de cette structure se trouve aussi dans la minimisation de fuite de devises et l'autofinancement du pool par le biais des bénéfices qu'elle réalisera tout au long des exercices.

### **III. Renforcement de l'assise financière des assureurs et réassureurs.**

Dans l'environnement actuel, les compagnies d'assurances de la zone CIMA continuent de tirer partie de la compétition entre les réassureurs pour alléger la charge de la réassurance dans les livres, dans un contexte national de dureté des marchés de réassurance et de rétrocession liée à la crise financière.

Pour les compagnies de réassurance africaine, le renforcement de la surface financière est indispensable pour réduire la fuite des capitaux à l'étranger sous forme de prime de réassurance. C'est dans cette perspective d'idée que la CICA Re, avec l'augmentation de son capital social, la diversification de son actionnariat et son Plan Stratégique de Développement 2009-2020 adopté le 16 avril 2009 à Ouagadougou par l'Assemblée Générale des Etats Membres de la CICA Re s'est donnée des moyens afin d'accroître sa part de marché dans la zone, où il reste une bonne marge de progression.

En effet, ce plan mettra à la disposition des cédantes plus de capacités et permettra d'intervenir de manière plus importante sur les affaires. La compagnie cherchera aussi à valoriser ses atouts dans la zone CIMA, à savoir : la proximité du marché, la bonne connaissance du marché, de ses acteurs et l'assistance multiforme aux cédantes. Soucieux, d'accroître son chiffre d'affaires, une action de développement sera entreprise en vue de créer de nouvelles implantations, non seulement au sein de la zone CIMA, mais aussi en dehors de la zone CIMA dans le but de consolider les positions actuelles de la société et de rechercher de nouveaux marchés porteurs. La compagnie vise de bonnes notations financières reconnues de tous et surtout l'amélioration continue de son image de marque.

Avec un entegent commercial, AFRICA Re a réalisé un chiffre d'affaires de quelques 536,382 millions de dollars EU soit environ 268,191 milliards de FCFA pour des fonds propres de 280,40 millions de dollars EU soit environ 140,2 milliards de FCFA. La société continuera de capitaliser sur le relèvement de sa notation accroître son portefeuille, tout en restant attaché à son principe fondamental d'une souscription rigoureuse et disciplinée recherchant les bénéfiques et non pas uniquement des parts de marché. La sécurité financière actuelle de la société est acceptée par les assurés et assureurs les plus exigeants, ce qui ouvre par la même occasion l'accès à plusieurs portefeuilles et comptes prestigieux.

Les dirigeants de AFRICA Re demeurent confiants dans le devenir de l'Institution tel qu'élaboré dans le Plan Stratégique 2010/2015 qui se décline en triptyque ayant pour noms : Capitalisation plus solide, Gouvernance affinée par la gestion intégrée des risques mieux contrôlée et Organigramme plus cohérent et efficace.

En somme, l'adaptation de la réglementation aux besoins et exigences actuels, le contrôle à travers la dispersion des réassureurs, le suivi des compagnies de réassurance, la multiplication des politiques de rétention et l'amélioration des capacités de souscription avec une assise financière renforcée sont les mesures adéquates pour conduire à terme le résultat escompté. D'ici là, les opérateurs locaux devront renforcer leurs relations de travail tout en collaborant avec les partenaires commerciaux internationaux pour que voie le jour dans la zone CIMA, un secteur des assurances et de la réassurance à même de tirer les économies de la zone.

## CONCLUSION GENERALE

Aux termes de notre étude intitulée « *les compagnies d'assurance de la zone CIMA face à la réassurance africaine* », nous avons essayé de qualifier et de quantifier les contributions technique et économique apportées par les réassureurs africains à leurs cédantes. L'analyse a porté principalement sur la Société Africaine de Réassurance (AFRICA Re) et la Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la Conférence Internationale de Contrôle des Assurances (CICA Re). Ainsi, on peut retenir que la réassurance africaine favorise l'expansion de l'industrie des Assurances et Réassurances, tant à l'échelon national que régional. Elle assure une meilleure répartition des risques ainsi qu'un accroissement de la capacité de rétention du continent en matière de primes d'Assurances et de Réassurances.

En effet, sur le plan technique, cette contribution s'apprécie à travers : l'analyse des risques pointus et leurs cotations, l'expertise sinistre apportée par les réassureurs quant à ce qui concerne les sinistres majeurs, l'élaboration des programmes de réassurance et apéritition des traités des cédantes et entre autres, les séminaires de formation, les modules de perfectionnement et des conseils spécifiés ou des publications sur les nouvelles opportunités d'affaires.

Sur le plan économique, les compagnies d'assurance bénéficient auprès des réassureurs africains, d'une capacité supplémentaire de rétention, des commissions de réassurance des traités proportionnels et sur les souscriptions fac. La réassurance africaine prête aux assureurs une solvabilité, un délai de règlement rapide des gros sinistres, des dépôts en espèces de réassurance et aussi une participation au capital de sociétés en constitution et en redressement.

Malgré, les atouts que présente le marché CIMA, tels qu'un arsenal législatif, la monnaie et la langue communes ; on ne constate guère de progression et on assiste à une délocalisation continue des plus grands risques, donc à un appauvrissement du marché. La conséquence est que l'assurance africaine n'est pas en mesure d'accompagner le développement économique de l'Afrique et que les investissements sont peu rentables. Comparativement aux besoins des compagnies d'assurance, la réassurance africaine est très limitée.

Le marché africain de la réassurance est caractérisé par une faible capitalisation et des taux de cession élevés. Par conséquent, 35% des affaires (pétrole et énergie, aviation, industries lourdes, incendie, risques techniques, et pertes d'exploitation) sont placés sur le marché international et il ressort que l'objectif visé ; de limiter la fuite des devises sur le marché africain est loin d'être atteint. On s'en rend compte aisément qu'aucune firme d'assurance ou de réassurance n'a individuellement la surface financière pour se positionner sur le marché international, pour capter les grands risques, et acheter la réassurance dans de bonnes conditions, etc. Il paraît certain, que dans ces conditions, les assureurs de la zone CIMA, s'ils veulent dans un premier temps survivre, puis se développer, doivent accepter une évidence : ils ont besoin d'atteindre une certaine taille critique.

On peut raisonnablement être optimiste car on perçoit depuis quelques années la volonté des acteurs à renforcer leur coopération et à professionnaliser la pratique de l'assurance en Afrique, en occurrence dans la zone CIMA. Les actions menées et qui méritent d'être renforcées sont : d'abord aux niveau des assureurs ; l'augmentation du capital social, le regroupement des assureurs locaux à travers la coassurance locale et la coassurance communautaire, le contrôle des compagnies d'assurance, la progression du marché vers l'agrément unique et des réformes pour encourager l'investissement. La mise en place d'un état sur la dispersion des réassureurs permettrait de renforcer le contrôle de la politique de réassurance des compagnies d'assurance ; les comptes de cession et de participation bénéficiaire ne faisant pas parties du dossier annuel à adresser à la CIMA suivant l'article 425 du code des assurances.

Concernant les compagnies africaines de réassurance, la protection du marché doit conduire le plus rapidement possible à un contrôle minimum de la solvabilité des réassureurs, le relèvement graduel de l'assise financière des réassureurs, la couverture des engagements (PREC et PSAP) des réassureurs auprès des cédantes et surtout la consolidation et le renforcement des pools déjà existants ( le pool aviation africain et le pool africain des risques pétroliers et énergétiques).

## BIBLIOGRAPHIE

### OUVRAGES

**Traité d'Assurance incendie risques d'entreprise (TRE)**, Fédération Française des Sociétés d'Assurance.

**UZAN S.** *Pour comprendre les comptes des entreprises d'assurances*, L'argus, Paris, février 1985.

### POLYCOPE DE COURS

**ABOUO B.** *cours de comptabilité des sociétés d'assurance*, IIA DESSA 19<sup>ème</sup> promotion.

**MOUYAME D.**, *cours de réassurance*, IIA MSTA 9<sup>ème</sup> promotion.

**NANGA BIOUELE R.** *cours de réassurance dommages*, IIA DESSA 19<sup>ème</sup> promotion.

**YIGBEDEK Z.** *cours de gestion financière des sociétés d'assurance*, IIA DESSA 19<sup>ème</sup> promotion.

### ARTICLES

**BOYE M.** *Afrique du sud, Maghreb et Afrique francophone*, dans la revue « Risques » n° 71, septembre 2007, pp 100- 104.

**CONTINENTAL Re**, *Evaluation d'un programme de réassurance et impact sur la rentabilité du portefeuille d'une compagnie d'assurance*, Séminaire Abidjan, juin 2008.

**OTIENO G.** *Le marché régional de l'assurance/ réassurance*, dans Le Réassureur Africain, n° 22, Juin 2008, pp 35- 52.

**THOUROT P.** *La réassurance dans les pays en voie de développement*, dans Assurance, Réassurance : une autre contribution au développement, 2006, pp 27-30.

**YEATMAN J.** *L'assurance en Afrique : une émergence difficile*, dans Risques n° 71, septembre 2007 , pp 72- 78.

**ZIGUELE M.** *Comment renforcer les compagnies africaines de la zone CIMA*, Analyse sectorielle, CAPafrique, Juillet 2008.

### **CODES**

**Code des assurances des Etats membres de la CIMA**, Nouvelle édition, CIMA 2009.

**Codes des assurances français**, article annexe A 334-10, Collection Dalloz, Edition 2008.

### **SITES INTERNET**

**[www.cica-re.com](http://www.cica-re.com)**

**[www.africa-re.com](http://www.africa-re.com)**

**[www.fanaf.org](http://www.fanaf.org)**

**[www.scor.org](http://www.scor.org)**

## LISTE DES ANNEXES

### Annexe 1

Primes cédées par la zone CIMA à AFRICA Re (en millions de dollars US)

### Annexe 2

Sinistralité des réassureurs africains dans la zone CIMA (en %)

### Annexe 3

CICA RE – Bilan simplifié (en millions de FCFA)

### Annexe 4

Comparaison du capital minimum requis dans certains pays africains (au niveau de rendement actuel des fonds propres dans l'IARD)

### Annexe 5

Quelques compagnies de réassurances présentes en Afrique

**Annexe 1 : Primes cédées par la zone CIMA à AFRICA Re (en millions de dollars US)**

Années	2006	2007	2008	2009
Primes cédées	23,11	25,54	27,81	30,37
Part de marché	7,87%	6,91%	6,93%	5,66%

**Annexe 2 : Sinistralité des réassureurs africains dans la zone CIMA (en %)**

Ratios	2006	2007	2008	2009
Brut	63,10%	39,82%	45,97%	58,71%
Net	78,26%	32,72%	49,86%	60,73%

**Annexe 3 : CICA RE - BILAN SIMPLIFIE (en millions de FCFA)**

Années	2004	2005	2006	2007	2008
Fonds Propres	9 212,1	9 824,5	10 354,3	10 928,9	11 592,6
Fonds d'assurance	1 918,8	2 036,3	2 192,0	1 936,1	1 795,3
Réserves Mathématiques	1 659,8	1 624,7	1 697,7	1 569,1	1 869,0
Autres Passifs	29 696,9	34 035,4	35 920,7	38 208,7	39 988,1
<b>Total du Passif</b>	<b>42 487,6</b>	<b>47 520,9</b>	<b>50 164,7</b>	<b>52 642,8</b>	<b>55 245,0</b>
Immobilisations	928,4	2 085,1	3 815,9	5 850,4	6 313,3
Placements	3 907,0	4 982,5	4 793,6	3 818,4	1 944,7
Liquidités et dépôts à C T	4 782,0	3 844,6	2 808,2	1 401,3	2 422,5
Sinistres et Dépôts	12 732,7	17 578,1	19 514,0	21 304,6	24 412,5
Autres actifs circulants	20 137,5	19 030,6	19 233,0	20 268,1	20 152,0
<b>Total Actif</b>	<b>42 487,6</b>	<b>47 520,9</b>	<b>50 164,7</b>	<b>52 642,8</b>	<b>55 245,0</b>

**Annexe 4 : Comparaison du capital minimum requis dans certains pays  
africains (au niveau de rendement actuel des fonds propres dans l'IARD)**

<b>Pays</b>	<b>Monnaie</b>	<b>Montant</b>	<b>Montant en \$EU</b>
1. Nigeria	NAIRA	5.000.000.000	40.000.000
2. Égypte	EGP	60.000.000	10.000.000
3. Maroc	DHM	50.000.000	5.700.000
4. Kenya	KSHS	300.000.000	4.615.385
<b>5. CIMA</b>	<b>F CFA</b>	<b>1.000.000.000</b>	<b>2.000.000</b>
6. Rwanda	FRW	1.000.000.000	1.837.000
7. Afrique du Sud	ZAR	10.000.000	1.700.000
8. Tanzanie	TSHS	1.000.000.000	1.000.000
9. Ouganda	UGSHS	2.000.000.000	1.000.000
10. Ile Maurice	MUR	25.000.000	900.000
11. Djibouti	FDJ	100.000.000	570.000
12. Malawi	MKW	50.000.000	355.000
13. Madagascar	Ar.	600.000.000	340.000
14. Éthiopie	BIRR	3.000.000	333.333
15. Burundi	FBU	300.000.000	257.000
16. Zambie	ZKW	1.000.000.000	250.000

**Annexe 5 : Quelques compagnies de réassurances présentes en Afrique.**

	<b>Compagnie</b>	<b>Pays</b>	<b>Capital social en \$EU</b>
1.	Munich Re	Afrique du Sud	29 213 000 000
2.	Swiss Re	Afrique du Sud	26 200 000 000
3.	Hannover Re	Afrique du Sud	22 300 000 000
4.	SCOR	France	1 221 802 620
<b>5.</b>	<b>Africa Re</b>	<b>Régional</b>	<b>280 400 000</b>
6.	Continental Re	Nigeria	96 000 000
7.	Tunis Re	Tunisie	81 040 000
8.	CCR	Algérie	67 069 000
<b>9.</b>	<b>CICA Re</b>	<b>Régional</b>	<b>12 000 000</b>
<b>10.</b>	<b>SEN Re</b>	<b>Sénégal</b>	<b>10 258 020</b>
<b>11.</b>	<b>Aveni Re</b>	<b>Côte d'Ivoire</b>	<b>10 000 000</b>
12.	Ghana Re	Ghana	8 373 000
13.	Zep Re	Régional	6 600 000

## TABLE DES MATIERES

DEDICACES.....	i
REMERCIEMENTS.....	ii
TABLE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iii
LISTE DES TABLEAUX.....	iv
LISTE DES FIGURES.....	v
RESUME.....	vi
ABSTRACT.....	vii
SOMMAIRE.....	viii
CHAPITRE PRELIMINAIRE : GENERALITES ET FORMES DE LA REASSURANCE.....	1
I. <i>Les principes de la Réassurance</i> .....	1
II. <i>Les différentes formes de la réassurance</i> .....	2
A) <i>Les réassurances proportionnelles</i> .....	2
1. <i>La réassurance « en Quote-Part » ou « en Participation »</i> .....	2
2. <i>La réassurance en « Excédent De Plein » ou « Excédent De                 Capitaux »</i> .....	2
B) <i>Les réassurances non proportionnelles</i> .....	2
1. <i>La réassurance « en Excédent de Sinistres » ou « Excess Loss »</i> .....	2
2. <i>La réassurance « en Excédent de Perte » ou « Stop Loss »</i> .....	3
III. <i>Le marché mondial de la réassurance</i> .....	3
IV. <i>Le marché africain de la réassurance</i> .....	5
INTRODUCTION GENERALE.....	7
<b>PREMIERE PARTIE : LA REASSURANCE AFRICAINE :SON INFLUENCE DANS LA GESTION ET SUR LES RESULTATS DES COMPAGNIES D'ASSURANCE.....</b>	<b>10</b>
CHAPITRE 1 : IMPACT DE LA REASSURANCE AFRICAINE DANS LA GESTION DES COMPAGNIES D'ASSURANCE.....	11
<i>Section 1 : L'assistance technique</i> .....	11
I. <i>Analyse des risques pointus et leurs cotations</i> .....	12
II. <i>L'expertise sinistre</i> .....	13
III. <i>L'élaboration de programme de réassurance et apérition des traités</i> .....	14

<i>Section 2 : L'amélioration des compétences.....</i>	15
I. <i>Les séminaires de formations et modules de perfectionnement.....</i>	15
II. <i>Les conseils et publications.....</i>	17

## CHAPITRE 2 : INFLUENCE DE LA REASSURANCE AFRICAINE SUR LES RESULTATS DES COMPAGNIES D'ASSURANCE ..... 19

<i>Section 1 : Analyse à travers les ratios. ....</i>	19
I. <i>Influence de la réassurance sur le résultat comptable.....</i>	19
II. <i>La constitution des dépôts en espèces des réassureurs.....</i>	21
III. <i>Les ratios de sinistralité de la zone CIMA .....</i>	23
<i>Section 2 : Analyse de la contribution financière de la réassurance africaine.....</i>	24
I. <i>L'offre de capacité supplémentaire.....</i>	24
II. <i>Participation aux frais d'acquisition.....</i>	26
III. <i>La solvabilité.....</i>	28

## **DEUXIEME PARTIE : LES INSUFFISANCES DE LA REASSURANCE AFRICAINES ET LES PERSPECTIVES D'AVENIR..... 30**

### CHAPITRE 1 : LES INSUFFISANCES DE LA REASSURANCE AFRICAINES..... 31

<i>Section 1 : Les problèmes liés au niveau faible des fonds propres.....</i>	31
I. <i>La délocalisation des assurances des grands risques.....</i>	31
II. <i>L'insuffisance des capacités disponibles.....</i>	32
<i>Section 2 : Les conséquences sur le développement de l'industrie des assurances</i>	35
I. <i>La privation du marché CIMA d'aliment : la pratique du fronting.....</i>	35
II. <i>La fuite des devises.....</i>	36

### CHAPITRE 2 : LES PERSPECTIVES D'AVENIR DE LA REASSURANCE AFRICAINES..... 38

<i>Section 1 : La mise à niveau de la réglementation.....</i>	38
I. <i>Refonte de la réglementation: l'agrément unique.....</i>	38
II. <i>La dispersion des réassureurs.....</i>	40
III. <i>Le contrôle des compagnies de réassurance.....</i>	42
<i>Section 2 : Le développement des politiques de rétention sur le marché.....</i>	44
I. <i>La coassurance locale et la coassurance communautaire.....</i>	44
II. <i>Les pools d'assurances.....</i>	45
III. <i>Renforcement de l'assise financière des assureurs et réassureurs.....</i>	46

## **CONCLUSION GENERALE..... 48**

## **BIBLIOGRAPHIE..... 50**

## **ANNEXES..... 52**

<i>Annexe 1 : Primes cédées par la zone CIMA à AFRICA Re (en millions de dollars US).....</i>	<i>53</i>
<i>Annexe 2 : Sinistralité des réassureurs africains dans la zone CIMA (en %).....</i>	<i>53</i>
<i>Annexe 3 : CICA RE – Bilan simplifié (en millions de FCFA).....</i>	<i>53</i>
<i>Annexe 4 : Comparaison du capital minimum requis dans certains pays africains (au niveau de rendement actuel des fonds propres dans l'IARD).....</i>	<i>54</i>
<i>Annexe 5 : Quelques compagnies de réassurances présentes en Afrique.....</i>	<i>55</i>
<b>TABLE DES MATIERES.....</b>	<b>56</b>

