

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

—o—

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

(I. I. A.)

YAOUNDE

—o—

Cycle Supérieur 9ème Promotion 1988 - 1990

*CONSTITUTION ET GESTION*

*D'UN*

*PORTEFEUILLE DE REASSURANCE PROPORTIONNELLE*

Mémoire de Fin d'Etudes en Vue de l'Obtention du  
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES D'ASSURANCES  
(D. E. S. A.)

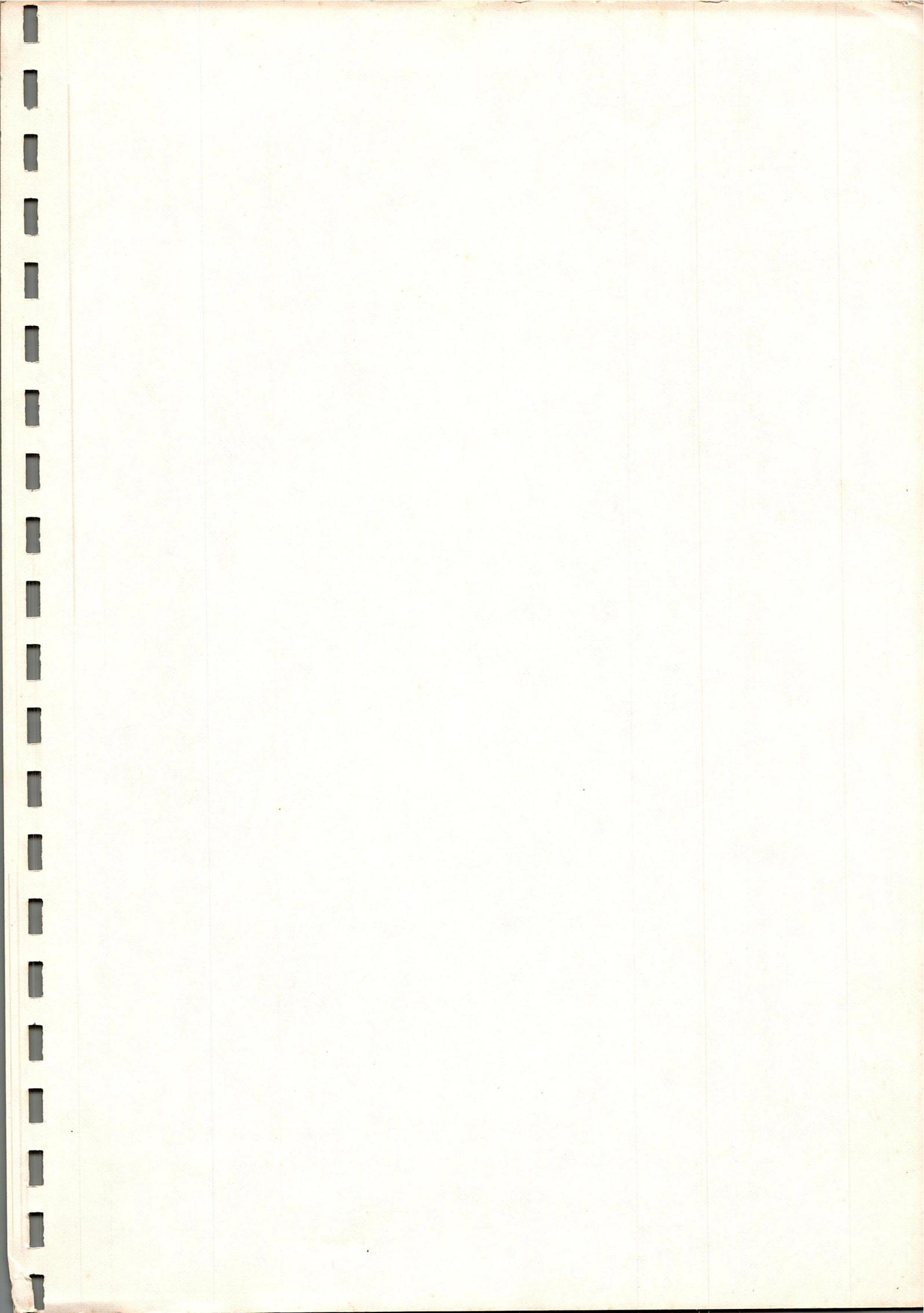
Présenté par :

*Moustaou Y. SOUHOUIN*

Sous la Direction de :

Mr. Francis LAIBE WAPI  
Directeur Administratif et Financier  
de la Caisse Nationale de Réassurance  
(CNR) Yaoundé  
(Rép. du Cameroun.)

JUIN 1990



REPUBLIQUE DU CAMEROUN

—o—

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

(I. I. A.)

YAOUNDE

—o—

Cycle Supérieur 9ème Promotion 1988 - 1990

*CONSTITUTION ET GESTION*

*D'UN*

*PORTEFEUILLE DE REASSURANCE PROPORTIONNELLE*

Mémoire de Fin d'Etudes en Vue de l'Obtention du  
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES D'ASSURANCES  
(D. E. S. A.)

Présenté par :

*Moustaou Y. SOUHOUIN*

Sous la Direction de :

Mr. Francis LAIBE WAPI  
Directeur Administratif et Financier  
de la Caisse Nationale de Réassurance  
(CNR) Yaoundé  
(Rép. du Cameroun.)

JUIN 1990

! ! ! ! !  
! L'INSTITUT N'ENTEND DONNER AUCUNE APPROBATION NI IMPROBA- !  
! TION AUX OPINIONS EMISES DANS LES MEMOIRES. CES OPINIONS !  
! DOIVENT ETRE CONSIDEREES COMME PROPRES A LEURS !  
! AUTEURS. !  
! ! ! ! !

## AVANT - PROPOS

Le thème de ce mémoire nous a inspiré lors de notre passage au Département Réassurance de la société Nationale d'Assurance et de Réassurance (SONAR) en République du BENIN, dans le cadre du stage pratique de fin de première année de formation organisé par l'Institut International des Assurances de YAOUNDE (I.I.A.) du 15 Juillet au 15 Octobre 1989.

L'importance des traités proportionnels dans le portefeuille de réassurance des compagnies d'assurance et les nombreuses difficultés posées par leur gestion ont retenu notre attention. Le choix de ce thème nous donne l'occasion d'approfondir nos connaissances des techniques de cette forme de répartition des risques, notamment sur le plan du montage des traités et de la gestion comptable.

Nous n'avons pas la prétention d'avoir abordé le problème dans toute sa dimension en raison notamment des contraintes de temps. Notre étude constitue cependant un sujet de débat et en même temps un thème de réflexion que pourront approfondir d'autres étudiants et chercheurs.

Enfin, qu'il nous soit permis à l'heure du bilan de rendre hommage à :

- notre maître de mémoire, Monsieur Francis LAIBE WAPI, Directeur Administratif et Financier de la Caisse Nationale de Réassurance (CNR) pour l'intérêt accordé à ce travail malgré ses multiples occupations et surtout pour la rigueur intellectuelle avec laquelle il l'a dirigé.

- Monsieur Simon NINGAHI, Conseiller à la C N R pour ses multiples conseils et sa disponibilité.

- A la Direction de l'Institut ainsi qu'aux professeurs qui ont assuré un encadrement sans faille à la 9ème promotion.

et à nos parents, à Madame Aïssatou MAMANE, ainsi qu'à notre petite fille MIKIATH à qui nous dédions ce mémoire.

## INTRODUCTION

Une compagnie d'assurance, si puissante soit-elle, pour atteindre ses objectifs d'équilibre technique, financier et d'expansion est dans l'obligation de recourir à la réassurance.

L'assurance est l'opération par laquelle l'assureur, moyennant paiement d'une prime par l'assuré, s'engage à prendre en charge les dommages subis par ce dernier en cas de réalisation d'un risque suivant les dispositions prévues dans le contrat d'assurance.

Pour jouer son rôle, l'assureur organise et gère suivant les lois de la statistique une multitude d'assurés exposés à certains risques. Le souci majeur de l'assureur dans cette opération est la réalisation de l'équilibre au sein de son portefeuille de risques face à une demande de garanties sans cesse croissante.

En effet, depuis le début du 18ème siècle, les besoins d'assurance se sont accrus en nombre et en intensité sous l'impulsion du développement industriel avec pour corollaire l'apparition des risques nouveaux de grande taille et de nature catastrophique.

Les compagnies d'assurance disposant des capacités financières limitées sont amenées à choisir entre:

- Le refus des risques trop importants ou particulièrement graves

ou

- accepter de les couvrir et courir le risque d'être trop exposées en cas de survenance de sinistres.

L'assureur est obligé dans ces conditions d'avoir recours à des techniques de répartition qui lui permettent d'équilibrer son portefeuille et ne conserver qu'une portion des risques compatibles avec ses capacités financières c'est à dire son plein de souscription.

Le plein de souscription ou d'assurance est la somme maximale que l'assureur accepte sur un risque compte tenu de son plein de conservation et de ses possibilités de réassurance.

Les risques garantis par l'assureur sont de tailles variées. Si le risque particulièrement exorbitant du groupe est frappé par un sinistre, l'équilibre financier du portefeuille se trouverait rompu. L'impératif d'homogénéité s'impose à l'assureur sur le plan de la valeur des risques garantis. Pour réaliser cette homogénéité les assureurs utilisent entre autres les techniques de la coassurance et de la réassurance.

Assurance de l'assureur, la réassurance est «l'opération par laquelle une entreprise d'assurance (la cédante) s'assure à son tour auprès d'une autre société d'assurance (le réassureur ou cessionnaire) pour tout ou partie des risques qu'elle demeure seule à garantir à l'égard de l'assuré»<sup>1</sup>. Il existe plusieurs types de réassurance:

- la réassurance facultative pure
- la réassurance par traité: proportionnelle et non proportionnelle.

La présente étude porte essentiellement sur la première formule qui se subdivise en:

- open cover ou la facultative-obligatoire
- la quote-part
- l'excédent de plein.

La gestion des traités de réassurance proportionnelle exige une bonne maîtrise des mécanismes de fonctionnement de ses combinaisons.

Sur le plan technique, il convient de sélectionner les branches d'assurances pouvant être couvertes sous une forme proportionnelle, de déterminer les niveaux de plein en fonction des caractéristiques du risque et des capacités financières de la compagnie. Ceci évitera à cette dernière de céder de primes plus qu'il n'en faut. Ainsi, la compagnie pourra assumer réellement la responsabilité de la portion des risques conservés.

Au plan de la gestion du portefeuille, certaines difficultés

---

<sup>1</sup> L'ASSURANCE, Collection de l'Ecole Nationale d'Assurance. A.A. Editeurs 1981. Page 332.

peuvent apparaître: élaboration des supports d'informations, complexité de la gestion comptable des mouvements de portefeuille, établissement des comptes périodiques de réassurance qui retracent l'évolution de l'ensemble des opérations techniques effectuées.

La présente étude comporte deux parties:

- Les techniques de constitution du portefeuille
- La gestion technique et financière du portefeuille.

PREMIERE PARTIE

LES TECHNIQUES DE CONSTITUTION DU PORTEFEUILLE

## CHAPITRE 1 : LES TECHNIQUES PRIMAIRES D'HOMOGENEISATION DES RISQUES

Nous verrons dans ce chapitre la technique de compensation entre les risques et la technique de souscription spatiale.

### SECTION 1 : LA COMPENSATION ENTRE LES RISQUES

#### PARAGRAPHE 1 : LA COMPENSATION PAR UNE SOUSCRIPTION ISOLEE

L'assureur limite ses souscriptions dans une seule branche, dont elle a une bonne maîtrise des données techniques (sinistralité, tarification...etc). Cette méthode favorise la réduction des écarts au regard de la moyenne établie, grâce à l'application d'un tarif adéquat dans un espace géographique bien connu de l'assureur. Ce dernier peut donc sans trop de difficultés faire face aux charges sinistres de la branche choisie.

Cependant, cette spécialisation dans la souscription a des limites:

- Il est difficile dans le monde actuel d'isoler une branche des autres. Car chaque branche d'assurances comporte généralement des risques annexes obligatoires relevant d'autres branches.

- Une compagnie qui limite sa souscription sur une seule branche se développe peu. L'exploitation de plusieurs branches est une nécessité.

#### PARAGRAPHE 2 : LA COMPENSATION PAR UNE SOUSCRIPTION INTENSIVE

Cette technique permet à l'assureur de diversifier ses souscriptions dans plusieurs branches. Il est rare que les sinistres se produisent au même moment et touchent tous les risques dans un portefeuille.

Dans une communauté de petits et moyens risques, l'assureur a plus de chance de réaliser la compensation des mauvais par les

bons. les études actuarielles et la loi des grands nombres ont montré que l'estimation statistique est d'autant plus proche de la survenance réelle des sinistres que l'échantillon considéré est plus important. Les écarts autour de la moyenne sont beaucoup plus faibles. L'assureur pourra couvrir les charges sinistres avec les primes encaissées.

Quand bien même la technique d'exploitation intensive permet à une compagnie d'opérer une assez bonne division de risques, elle reste insuffisante, d'où la technique d'exploitation spatiale.

## SECTION 2 : LA DIVISION GEOGRAPHIQUE DU RISQUE

Nous venons de voir que les sinistres se produisent rarement sur tous les portefeuilles. Les études ont aussi montré qu'il est impossible que les sinistres touchent une branche ou toutes les branches d'assurances au même moment et dans tous les pays. C'est cette conception qui a amené les compagnies d'assurances à réaliser à partir du 19<sup>ème</sup> siècle une expansion horizontale.

La technique de souscription isolée, la technique de souscription intensive ainsi que celle d'expansion géographique ne résolvent pas les problèmes de capacité des compagnies.

Dans le portefeuille il peut avoir quelques risques de pointe. Si par malheur un sinistre touche ces derniers, la compagnie peut connaître un déséquilibre financier. D'où l'idée de la coassurance.

## SECTION 3 : LA COASSURANCE

### PARAGRAPHE 1 : GENERALITES

L'homogénéité des risques notamment sur le plan de leur valeur s'impose à l'assureur comme condition d'exactitude statistique.

La coassurance est une technique primaire de répartition des risques. Elle consiste pour un assureur leader ou apéritueur à intéresser d'autres assureurs directs du marché à la couverture

de gros risques, complexes ou de nature particulière et qui dépassent ses possibilités financières. En cas d'acceptation de la proposition de coassurance ainsi faite, un contrat est signé et précise le pourcentage attribué à chaque coassureur.

L'apériteur agit en qualité de mandataire des coassureurs. Il bénéficie de certains pouvoirs de gestion tels que l'encaissement des primes et les règlements de sinistres pour compte commun.

#### PARAGRAPHE 2 : LES LIMITES DE LA COASSURANCE

L'inconvénient majeur de la coassurance réside dans le fait qu'il n'y a pas de solidarité entre les coassureurs. Chacun est tenu pour sa part dans le risque coassuré. Le partage du risque peut être néfaste pour l'assuré dans la mesure où en cas d'insolvabilité d'un coassureur, il ne pourrait se retourner contre les autres.

La coassurance s'opère risque par risque entre assureurs d'un marché. Ce qui peut présenter des risques de concurrence.

Enfin, la technique est surtout utilisée pour les gros risques maritimes, aériens, immobiliers et industriels. Elle ne permet pas toujours d'atteindre les objectifs d'une couverture optimale des risques. IL se dégage parfois des dépassements en capitaux.

La technique de réassurance permet de remédier à cette lacune.

## CHAPITRE 2 : LES TECHNIQUES MODERNES D'HOMOGENEISATION DU RISQUE: LA REASSURANCE

Le développement de l'industrie et du commerce international a favorisé l'émergence des risques complexes et de types nouveaux face auxquels la coassurance n'a pas pu apporter de solution satisfaisante.

D'où le développement à partir du 19ème siècle surtout, d'une autre technique de division des risques: la réassurance.

La réassurance est une technique de répartition verticale des risques. Elle ne modifie pas les liens existant entre l'assureur direct (cédant) et l'assuré.

Le cédant établit à la base, des contrats d'assurance avec les assurés et procède ensuite à des cessions en réassurance au réassureur (cessionnaire), pour une partie des risques assurés.

Le réassureur à son tour peut se couvrir auprès d'un autre réassureur pour une partie des risques qu'il a acceptés de prendre en charge afin d'éviter d'être trop exposé. Cette recherche de protection par le réassureur s'appelle la retrocession.

La réassurance est essentiellement internationale et grâce à la chaîne des cessions et des retrocessions, elle opère une dispersion des risques à travers le monde de sorte que la charge de sinistre est allégée pour l'ensemble des assureurs et réassureurs impliqués dans les risques souscrits.

La réassurance permet aussi de répartir les risques assurés de telle sorte que la survenance d'un sinistre constitue pour l'assureur cédant un événement normal prévu et aisément supportable. Mais, la détermination du plein est un élément fondamental.

### SECTION 1 : LA NOTION DE PLEIN

Le portefeuille type qui présente les caractères d'homogénéité indispensables à un bon équilibre technique, est celui composé de

beaucoup de risques de même nature et de même ampleur. On peut citer à titre d'exemple: un portefeuille composé de 10.000 risques de même nature à 10.000 F chacun au taux de prime pure de moyen de 1% .

Dans la pratique, le portefeuille d'un assureur est composé de risques disparates tant en ampleur q'en quantité. Exemple: Un portefeuille composé des risques suivants: un cycliste, un transporteur de produits inflammables, un industriel, un boeing.

Dans un tel portefeuille, la survenance d'un sinistre total affectant le boeing par exemple peut entraîner la ruine de la compagnie.

Quel que soit le degré de technicité de l'assureur, il ne peut faire face à tout moment aux sinistres compte tenu de la faiblesse des primes qu'il reçoit. En réalité, l'assureur n'a pas de prise sur les tarifs qui sont élaborés à un niveau national ou régional.

Il apparaît souvent un déséquilibre entre les engagements pris ou les capitaux garantis par les assureurs et les primes perçues.

L'assureur peut en pratique se retrouver dans les trois situations suivantes:

- Les sinistres payés sont inférieurs aux primes de risques encaissées: dans ce cas il réalise un bénéfice technique et peut constituer des réserves libres.

- Les sinistres payés équivalents aux primes encaissées: c'est une situation d'équilibre technique.

Les dépenses engagées en règlement de sinistres sont supérieures aux primes encaissées: l'assureur subit une perte technique.

Dans l'hypothèse d'une perte technique, l'assureur peut utiliser les moyens suivants:

1. l'augmentation des taux de primes par le relèvement des tarifs appliqués.

2. la constitution des réserves suffisantes sur les bénéfices réalisés pour faire face aux mauvais exercices.

Ces solutions posent cependant quelques problèmes. En effet, l'augmentation des taux de primes est limitée par le jeu de la concurrence et dans certains pays par des dispositions légales.

La constitution des réserves sur les bénéfices est également aléatoire.

Le recours à l'assurance devient alors indispensable. La réassurance est non seulement la meilleure protection mais également le moyen le plus performant pour le nivellement des risques d'un portefeuille.

Revenons à notre portefeuille composé de 10.000 risques de 10.000 F chacun au taux moyen de prime pure annuelle de 1%. Soit un encaissement supérieur à 100.000 F par an compte tenu des chargements de sécurité et de gestion. Cette prime devrait couvrir en principe sans difficultés dix sinistres totaux survenant dans l'année. Ce qui arrive rarement en pratique.

Supposons par ailleurs que l'assureur accorde sa garantie pour un risque de 1.000.000 F au taux de prime pure de 2%. soit 2.000 F.

L'équilibre du portefeuille se trouve rompu par la présence de ce risque de très grande taille. Il suffirait en effet que ce risque se réalise pour que la compagnie ne soit plus en mesure de faire face aux autres sinistres et à ses frais de gestion.

Avec l'intervention de la réassurance, il suffit de céder à quelques réassureurs 99% du risque de 1.000.000 F pour obtenir un portefeuille presque homogène... Dans ces conditions l'assureur nivèle son portefeuille en prenant à son compte sans difficulté 10.000 F par risque assuré. Ce qui correspond à son plein d'assurance également appelé plein de l'assureur.

Il y a lieu de distinguer le plein de retention ou de conservation et le plein de souscription.

## PARAGRAPHE 1 : LE PLEIN DE RETENTION OU DE CONSERVATION

### 1. Définition

Le plein de retention ou plein de conservation est le montant maximum que l'assureur peut payer sur chaque risque sans courir le risque d'un déséquilibre de sa trésorerie ou de son patrimoine.

Certains paramètres entrent en ligne de compte dans la détermination du plein de conservation.

### 2. La détermination du plein de conservation

Le plein de conservation tient compte des capacités financières de l'entreprise et de son aptitude à honorer ses engagements techniques.

D'une manière générale, le plein est fonction du volume de l'encaissement de l'assureur, de ses fonds propres et de sa politique commerciale.

#### 1) L'encaissement de l'assureur

L'encaissement de l'assureur joue un rôle primordial dans la détermination de son plein de conservation. Plus l'encaissement est important, plus l'équilibre du portefeuille est assuré. Dans ce cas, le plein peut être également fixé à un niveau élevé.

#### 2) Les fonds propres

Les fonds propres de l'entreprise sont constitués du capital social, des réserves libres et du report à nouveau. Les fonds n'interviennent en principe pas dans la détermination du plein, car ils ne devraient pas servir à faire face aux engagements pris par l'assureur envers les assurés. Ce rôle est dévolu aux provisions techniques.

En fait, l'assureur cherche à réaliser un équilibre technique qui lui évite d'engager ses capitaux propres. Le recours au fonds propres ne peut être envisagé que dans une situation exceptionnellement grave.

### 3) La politique commerciale

Elle correspond à l'attitude de l'assureur qui peut être audacieuse ou prudente.

L'assureur peut adopter sur le plan de ses relations commerciales soit une attitude de prudence, soit une attitude agressive. Cette attitude peut influencer le niveau de sa retention.

## PARAGRAPHE 2 : LE PLEIN DE SOUSCRIPTION

### 1. Généralités

L'assureur ne se contente pas de fixer son plein de retention. Il détermine ensuite son plein de souscription. C'est à dire la somme maximale qu'il pourra accepter sur un risque donné compte tenu de son plein de conservation et de ses possibilités de réassurance.

La cession en réassurance serait plus facile pour l'assureur si une seule affaire ou seulement quelques affaires se situaient au dessus de son plein de retention. Il s'agirait en fait des cessions facultatives qui ne font pas l'objet de notre étude.

Dans la pratique, les dépassements sont nombreux et portent parfois sur des risques de même nature et l'assureur est de fait amené à les céder conjointement. (cessions par traités ou cessions par pools de risques).

### 2. Les limites du plein de souscription

Le niveau du plein de conservation de l'assureur détermine celui de son plein de souscription. Ce dernier est également fonction des possibilités de réassurance qui sont offertes à l'assureur. Si sur une affaire donnée, la conservation de l'assureur est trop faible, le réassureur peut estimer qu'il s'agit d'un mauvais risque. Il aura tendance à se méfier.

Le plein de souscription est la somme du plein de retention et

des traités conclus par l'assureur. Il est en général exprimé en un multiple du plein de retention. Si par exemple, le plein de retention d'une cédante est fixé pour un risque donné à 1.000.000 F et que les engagements de son réassureur sont de 20.000.000 F (20 pleins) le plein de souscription maximum automatique sera de 21 fois le plein de retention et tant qu'une affaire ne dépassera pas ce niveau, l'assureur pourra la souscrire en engageant systématiquement ses réassureurs.

Au delà du plein de souscription maximum fixé en accord avec les réassureurs proportionnels, l'assureur procède à des cessions facultatives.

La réassurance proportionnelle comporte plusieurs types de traités que nous allons analyser dans la section suivante.

## SECTION 2 : LES FORMES DE REASSURANCE

### PARAGRAPHE 1 : NECESSITES DES CESSIONS PAR TRAITES OBLIGATOIRES

La réassurance par traités s'est développée pour pallier les insuffisances inhérentes aux cessions facultatives dites cessions au cas par cas. Mais bien que les cessions facultatives ne fassent pas l'objet principal de la présente étude, nous allons dans un souci de bonne compréhension essayer de mettre en relief quelques inconvénients de cette formule de réassurance.

#### 1. Une incertitude préjudiciable pour la cédante

Avec les cessions facultatives, l'assureur propose et le réassureur est libre d'accepter l'affaire ou de la refuser si elle ne lui convient pas. L'assureur ne sait pas d'avance si le réassureur acceptera la totalité de l'offre, ou seulement une partie ou s'il la refusera tout court. Par conséquent, il reste sans couverture pendant le temps qui s'écoule entre sa

souscription et l'acceptation en réassurance sous la menace de sinistres insupportables.

En outre, si l'assureur subordonne l'accord préalable des réassureurs à la souscription des affaires, il risquerait, le temps d'obtenir les réponses, de perdre son client qui préférera s'adresser à un partenaire plus rapide.

On voit l'impact que cette insécurité pourrait avoir sur le développement des affaires de l'assureur qui serait toujours dans l'alternative de refuser les propositions d'affaires ou de les accepter avec le risque d'être à découvert pendant un temps.

## 2. Des tâches administratives ardues

La gestion de la facultative est lourde et coûteuse pour la cédante. En effet, elle doit envoyer de télex à plusieurs réassureurs pour solliciter leur couverture. Pendant que certains réassureurs hésitent, d'autres réduisent les offres qui leur sont faites tout en négociant la commission à la baisse. Par ailleurs, d'autres réassureurs après avoir demandé d'innombrables renseignements refusent finalement le risque qui leur est proposé.

Quand on sait qu'après le placement, il faut encore envoyer les messages de confirmation suivis des bordereaux d'application, on comprend que la gestion d'une facultative n'est pas légère pour une compagnie d'assurance. Ce sont ces inconvénients qui ont amené les assureurs à négocier les traités obligatoires.

## PARAGRAPHE 2 : L'OPEN COVER OU LA FACULTATIVE OBLIGATOIRE

Désigné généralement sous l'expression anglaise "open cover", cette formule de réassurance permet aux parties d'accroître rapidement les souscriptions en capital et en nombre d'affaires. Elle offre à l'assureur l'avantage d'avoir une couverture immédiate sur tous les risques souscrits.

Dans son mécanisme, les deux parties signent un traité dont les

termes semblent jouer plus en faveur de la cédante. Cette dernière a toute la liberté d'intéresser le réassureur aux affaires de son choix. Par contre, le réassureur a l'obligation d'accepter les cessions qui lui sont proposées, d'où le nom FACULTATIVE OBLIGATOIRE.

Le traité prévoit cependant certaines dispositions qui évitent au réassureur de pâtir les risques d'antiselection: le traité est conclu pour une catégorie de risques bien définie. Sur ces risques, la cédante doit opérer une retention minimale au-delà de laquelle le réassureur intervient jusqu'à un maximum dont il détermine lui-même le montant.

Une quote-part de réassurance est fixée par risque lors de la cession. Elle sera la clef de répartition de tous les produits et charges de l'affaire.

Ce type de convention répond aux besoins des compagnies qui ont un volume d'affaires dépassant leur plein de souscription maximum. Ce traité intervient en effet pour répondre à une insuffisance des capacités du plein de retention et des excédents de plein.

Exemple: soit un plan de réassurance composé d'un premier excédent de 20 pleins, d'un deuxième excédent de 15 pleins, d'un open cover de 10.000.000 F.

Les risques ci-après seront répartis comme indiqué par le tableau suivant:

N° de Police	Somme	Prime
01	44.000.000	100.000
02	31.600.000	54.000
03	21.200.000	75.000
04	16.500.000	65.000

TABLEAU DE REPARTITION DES RISQUES ET DES PRIMES AUX  
REASSUREURS

Risque Numéro	Plein de Retention	Réassureur du 1er Excédent		
		Engagement	%	Prime
1	1.000.000	20.000.000	45,45	45.450
2	600.000	12.000.000	37,97	20.504
3	500.000	10.000.000	47,16	35.370
4	500.000	10.000.000	60,60	39.390

Suite du tableau

Réassureurs du 2ème Excédent			Réassureurs de l'open cover		
Engagement	%	Prime	Engagement	%	Prime
15.000.000	34,09	34.090	8.000.000	18,18	18.180
9.000.000	28,48	15.379	10.000.000	31,64	17.086
7.500.000	35,37	26.528	3.200.000	15,09	11.318
6.000.000	36,36	23.634	0	0	0

Un examen du tableau permet de déduire que l'open cover est nettement moins alimenté que les autres traités. Ce qui traduit effectivement que l'open cover intervient pour couvrir l'excédent du risque sur le plein de souscription.

La facultative obligatoire est une forme intermédiaire entre la réassurance facultative et la réassurance obligatoire. Elle présente des limites dans son application; et c'est la raison pour laquelle des traités purement obligatoires ont été élaborés. C'est le cas du traité quote-part.

PARAGRAPHE 3 : LE TRAITE QUOTE-PART OU EN PARTICIPATION PURE

Suivant la formule du traité quote-part, toutes les affaires souscrites par la cédante dans une branche donnée sont partagées quel que soit leur montant avec le réassureur selon un pourcentage fixe. Le taux de partage est valable pour toute la durée de l'accord et s'applique sur toutes les affaires du portefeuille sans discrimination de taille.

Il s'agit de la formule type permettant de réaliser une véritable identité de sort entre la cédante et le réassureur tout en garantissant à ce dernier un aliment important.

Les compagnies d'assurance nouvellement créées ont souvent recours à la quote-part par mesure de prudence et ce, en raison de leur fragilité tant sur le plan technique que sur le plan financier. La quote-part permet aux jeunes compagnies d'assurance de souscrire des risques d'une certaine taille et d'assurer un équilibre du portefeuille.

Les compagnies bénéficient en outre de l'appui technique de réassureurs expérimentés d'où l'expression "En Participation Pure".

De même, ce traité peut remplacer d'autres formules dans des branches déficitaires où les réassureurs hésitent à accorder leur couverture.

Dans la pratique, les compagnies cédantes souscrivent une quote-part pour couvrir leur plein de conservation brute de manière à ne pas avoir à dépasser leur capacité réelle.

La quote-part a l'avantage de faciliter le travail administratif. Il n'y a ni application de bordereaux ni de calcul à effectuer police par police. Le solde de réassurance est déterminé directement à partir des montants globaux de primes et sinistres perçus ou payés.

Comme inconvénient, il faut noter que ce traité réduit de façon linéaire les affaires du portefeuille sans pour autant en réaliser l'homogénéité. Les risques de faible garantie pour lesquels le recours à la réassurance n'est point nécessaire sont répartis dans la même proportion que les risques dont les capitaux sont très importants. Cela entraîne une certaine perte d'aliment pour la cédante.

Pour mieux fixer les idées sur la quote-part, prenons un exemple.

Énoncé: selon un traité quote-part, un réassureur doit réassurer à 80% le plein de conservation brute des 6 risques suivants, souscrits dans la branche incendie.

N.B. Voir le Tableau de Répartition ci-dessous.

Explication du Tableau:

Le plein idéal qui figure dans la dernière colonne du tableau n'est rien d'autre que le montant que la compagnie devrait selon la structure de son portefeuille et sa capacité financière garder pour son propre compte sans danger.

Si pour le premier risque, une réassurance de 80% serait nécessaire et suffisante, elle serait par contre totalement superflue pour les deuxième et troisième risques pour lesquels le plein de conservation brute est inférieur au plein idéal.

En ce qui concerne les quatrième, cinquième et sixième risques, il y a une insuffisance notoire de réassurance.

TABLEAU DE REPARTITION (chiffres en milliers).

Risques	Somme assurée ou plein de conserv.Brute		Retention ou Conserv.Netto 20%		Cession en Quote-Part 80%		Plein Idéal
	Capital	Prime	Capital	Prime	Capit	Pri	
1.Fabrique de pein- ture.....	1.800	35	360	7	1.440	28	360
2.Maison d'habitat° en ville..	180	12	36	2,4	144	9,6	216
3.Maison d'habitat° en campa- gne.....	72	8,5	14,4	1,7	57,6	6,8	144
4.Station d'essence.	14.400	96,6	2.880	19,32	11520	77,3	216
5.Magasin de nouve- auté.....	2.700	24	540	4,8	2.160	19,2	90
6.Fabrique d'allumet- tes.....	360	15,6	72	3,12	288	12,5	14,4

## CAS DE SINISTRE:

Les sinistres éventuels seront répartis suivant le même principe.

TABLEAU DE REPARTITION

N° Cession Sinistre	Montant des sin. à la charge de la conservation	Sin. à la charge de la quote part 80%	Sin. à la charge de la Retent. 20%
1	800.000	640.000	160.000
2	87.000	69.600	17.400
5	1.000.000	800.000	200.000
6	210.000	168.000	42.000

N.B. Lire Sin. Sinistre; Retent. Retention

Il faut remarquer que dans le cas des garanties dites illimitées (responsabilité civile), les charges de sinistres restent aussi illimitées. Une situation qui risque de perturber les objectifs d'homogénéité du portefeuille de la cédante.

La quote-part trouve une meilleure application dans les branches: transports, accident, risques divers. Mais l'obligation faite à la cédante de céder une part sur tous les risques même très bons a amené les assureurs à développer la réassurance en excédent de plein.

PARAGRAPHE 4 : LE TRAITE EXCEDENT DE PLEIN1. Définition

L'excédent de plein est un traité assez performant par rapport aux autres formes de réassurance étudiées précédemment. Cette formule corrige pour l'essentiel tous les inconvénients soulignés dans les traités open cover et quote-part.

Ce traité lie de manière obligatoire les parties signataires: la cédante est astreinte à céder, le réassureur est obligé d'accepter.

Au départ, les parties procèdent à la délimitation du cadre du traité au triple points de vue de l'origine, des dommages

couverts et de la provenance géographique des risques. L'obligation de céder et d'accepter porte donc sur les risques souscrits par la cédante et entrant dans ce cadre fixé au début.

Mais force est de constater que dans la pratique, l'accord réputé obligatoire n'est qu'en réalité semi-obligatoire. La cédante peut se réserver le droit de procéder à des <<cessions hors traité>>. Donc seule l'obligation d'acceptation demeure entière. On voit les avantages qu'une cédante peu loyale peut tirer d'une telle clause.

En vertu du traité, la cédante conserve pour compte propre sur chaque risque souscrit un montant bien défini. Tout ce qui dépasse ce montant est cédé en réassurance. La retention de la cédante est le <<plein>> de conservation; la cession en réassurance correspond à un <<excédent>>, d'où le nom de la formule.

Le plein varie suivant la branche et la catégorie, et est fixé en fonction surtout de la qualité du risque. Il va de soi que la retention de la cédante sera forte sur les risques de meilleure qualité et faible sur les risques réputés mauvais.

## 2. Le tableau de pleins

Dès lors, la cédante établit un tableau de pleins. Il s'agit d'un tableau à lecture directe qui reprend les risques repertoriés par classes suivant certaines caractéristiques. Exemple: taux de prime, nature des marchandises, âge du navire etc. Ce tableau fixe en outre la retention obligatoire de la cédante.

L'exemple ci-dessus permet d'illustrer cette définition.

## BRANCHE INCENDIE

Classes des risques	Plein de conservation par risque
RISQUES INDUSTRIELS	
1°) Taux de prime au plus égal à 1%. . . . .	10.000.000
2°) Taux de prime supérieur à 1% et au plus égal à 1,5% . . . . .	7.500.000
3°) Taux de prime supérieur à 1,5%. . . . .	5.000.000
RISQUES SIMPLES (R.S.)	
1°) R.S. de 1ère catégorie....	10.000.000
2°) R.S. de 2ème catégorie....	8.000.000
3°) Autres R.S. ....	5.000.000

A partir de ce tableau, chaque souscription peut être exprimée par un certain nombre de pleins. En désignant par K et par P respectivement le capital souscrit et le plein pour un risque particulier. Le nombre de pleins correspondant à ce risque est:  $n = K/P$

Deux cas de figures peuvent se présenter:

a)  $K \leq P$  : la cédante conserve l'intégralité de l'affaire et assume seule la charge sinistre qui affecte le traité.

Exemple:  $K = 90.000$        $P = 100.000$

L'assureur conserve entièrement ce risque dont le capital est inférieur au plein.

b)  $K > P$  ou  $n > 1$

Exemple:  $K = 1.000.000$        $P = 100.000$

$$n = K/P = 1.000.000/100.000 = 10$$

\* L'étendue du traité de réassurance est égale:

$$\begin{aligned} & n - 1 \text{ pleins} \\ & = 10 - 1 = 9 \text{ pleins} \end{aligned}$$

N.B. Lire  $\leq$  inférieur ou égal.

$$\begin{aligned} * \text{ La part de l'assureur dans l'affaire: } & P/k \\ & = 100.000/1.000.000 \\ & = 10\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 * \text{ La part du réassureur dans l'affaire: } & (K - P)/K \\
 & = (1.000.000 - 100.000)/1.000.000 \\
 & = 90\%
 \end{aligned}$$

Ce sont ces mêmes ratios qui vont servir de clé de répartition des primes et des charges sinistres quel que soit leur montant.

Il peut arriver que la cédante se trouve face à un risque de grande taille qui dépasse les limites de sa souscription maximum. Dans ce cas, elle peut créer d'autres pleins pour des traités qui vont se superposer. On les désigne par rapport à leur rang. Il s'agira ainsi des traités de 1er excédent, 2ème excédent, 3ème excédent...etc. Dans la pratique, on se limite à trois traités en excédent de pleins superposés. Au delà, il faut généralement recourir à la réassurance facultative ou à l'open cover.

### 3. Notion de S M P ou coup de feu

Le S M P, ou sinistre maximum possible désigne le pourcentage maximum de capital souscrit qu'un seul sinistre peut anéantir si toutes les conditions défavorables sont réunies. Il entre en jeu lorsqu'une même police couvre des risques isolés - exemple: un risque A de valeur 70 millions constitué de trois unités distinctes de: 40 millions; 26 millions et 4 millions - ou lorsque les mesures de prévention sont d'une haute qualité.

Dès lors, l'application du S M P au traité permet de réduire la prudence de la cédante dans la fixation des pleins. Dans la pratique, le taux de S M P est rapporté au plein de conservation du traité pour le ramener à un niveau supérieur. Par voie de conséquence, le nouveau plein de souscription sera supérieur à celui prévu par le traité.

Exemple: soit un traité en excédent de plein.

- Capitaux assurés: 300 millions
- plein de conservation théorique: 5 millions
- S M P: 40%
- 1er excédent: 10 pleins
- 2ème excédent: 20 pleins

Après application du S M P le nouveau plein de conservation est:

$$5 \text{ millions} / 0,40 = 12,5 \text{ millions}$$

$$\text{1er excédent: } 12,5 \text{ millions} \times 10 = 125 \text{ millions}$$

$$\text{soit un taux de cession de: } 125 \text{ millions} / 300 \text{ millions} \\ = 41,66\%$$

$$\text{2ème excédent: } 300 \text{ millions} - (12,5 \text{ millions} + 125 \text{ millions}) \\ = 162,5 \text{ millions}$$

$$\text{soit un taux de cession de: } 162,5 \text{ millions} / 300 \text{ millions} \\ = 54,16\%$$

Le S M P est un outil intelligent qui permet à l'assureur de conserver une part plus importante de ses affaires. Mais il faut s'en servir avec prudence et surtout veiller à une évaluation très réaliste de son taux: une mauvaise appréciation du S M P peut entraîner pour la cédante une charge sinistre supérieure à ses capacités.

En conclusion, le principal avantage du traité excédent de plein est qu'il remplit parfaitement la fonction traditionnelle de la réassurance. Il permet de réaliser un portefeuille homogène. La conservation est beaucoup plus nivelée. Comme le souligne RAMEL Maurice<sup>2</sup> «elle aura des "creux" mais pas des "bosses"». Or les "creux" ne sont pas dangereux pour l'assureur qui pourra facilement faire face aux sinistres éventuels sans déséquilibrer sa situation financière.

En revanche, cette formule est la source d'un volume important de travail administratif car il s'agit d'une répartition risque par risque. Pour chaque affaire, la cédante doit fixer le plein, le S M P et le calcul des quotes-parts de chaque réassureur participant aux traités d'excédents successifs.

Enfin, ce traité ne s'applique en général qu'aux branches dont le plafond de garantie peut être connu d'avance avec certitude. Ce qui exclut les assurances de responsabilité par exemple.

---

<sup>2</sup> La Réassurance Aspects Théoriques et Pratiques. Page 73 dernier paragraphe.

C O N C L U S I O N P A R T I E L L E

CONCLUSION PARTIELLE

On peut dire au total que les techniques de constitution de portefeuille de réassurance proportionnelle varient d'une formule à une autre. Les inconvénients relevés dans un traité trouvent parfois leur palliatif dans un autre; mais chaque type de traité garde sa spécificité.

Une étude plus poussée nous aurait permis de constater que certaines faiblesses du traité excédent de plein sont résorbées par le traité excédent de sinistre qui n'entre pas dans le cadre de cette étude.

Mais les difficultés ne se limitent pas seulement au niveau du montage des traités. On en rencontre aussi au plan de la gestion.

Les traités une fois constitués évoluent dans le temps. Il faut pouvoir gérer cette évolution. L'application des bordereaux, les mouvements de portefeuille, les comptes de réassurance, sont autant de notions qui seront examinées dans la deuxième partie de ce travail.

DEUXIEME PARTIE

LA GESTION DU PORTEFEUILLE

## CHAPITRE 1 : LA GESTION DU PORTEFEUILLE DU POINT DE VUE ENGAGEMENT

### SECTION 1 : LES SUPPORTS DES INFORMATIONS

Après les travaux de détermination du plein de conservation et des excédents tombant sous le coup des traités, la cédante doit remplir les formalités de cession. Il s'agit de l'inscription de la part réassurée dans un registre ou sur des fiches appelées bordereaux de cession; puis de l'envoi de ces derniers au réassureur.

En dehors des bordereaux de cession, la cédante établit aussi d'autres états tels que les bordereaux d'annulation et les bordereaux de sinistre.

#### PARAGRAPHE 1 : LES REGISTRES

Le registre est un grand livre à tracés sous forme de colonnes dans lequel la cédante inscrit les parts de risques réassurés. Il s'agit d'un document purement interne. Théoriquement la tenue d'un registre n'est pas indispensable car les bordereaux de cession jouent le même rôle.

#### PARAGRAPHE 2 : LES BORDEREAUX DE CESSION

Les bordereaux de cession sont des fiches comportant plusieurs colonnes au moyen desquelles la cédante renseigne le réassureur sur les risques appliqués au traité.

##### 1. Le cas des traités quote-part

Des différentes formes de traités étudiées, celle en participation ne nécessite pas tellement le service de bordereau. La quote-part réassurée étant la même sur tous les risques, on

procède par une application sur le total des primes et le total des sinistres. Cependant, les bordereaux peuvent servir aux réassureurs pour détecter les cumuls des engagements. Dès lors, les cédantes n'étant pas intéressées par cette détection cessent de les établir.

## 2. Le cas des traités en excédent de plein et des traités open cover

L'application des bordereaux est de règle pour ces deux formes de traités mais elle se pose beaucoup plus pour le traité en excédent de plein.

En effet, chaque risque donnant lieu à une cession particulière, la cédante y détermine la part cédée. Elle doit en outre établir pour chaque réassureur une liste faisant ressortir un par un les risques cédés et les détails de la cession: c'est le bordereau de cession qui doit être établi en principe en autant d'exemplaires qu'il y a de réassureurs qui participent au traité en excédent de plein. Nous disons en principe dans la mesure où le traité peut prévoir l'envoi du bordereau de cession uniquement au réassureur " leader" qui se chargera de répercuter l'information sur les autres réassureurs participant au traité ou le cas échéant il est tenu moralement à leur égard de contrôler les applications.

## 3. Problématique de l'établissement des bordereaux

De nos jours, les cédantes ont tendance à supprimer l'établissement des bordereaux. Les raisons qui expliquent cette pratique sont multiples, le point de vue de la cédante étant différent de celui du réassureur sur la question.



a) Le point de vue de la cédante

L'attitude de la cédante s'explique par des considérations d'ordre économique. En effet, le souci de la cédante est de comprimer les frais d'exploitation parfois trop importants compte tenu du caractère incompressible de certaines charges telles que les charges fiscales et sociales. Le seul poste sur lequel on peut agir reste les frais d'administration. La suppression du bordereau permettra non seulement de réduire les frais relatifs aux consommations intermédiaires de l'entreprise mais également dans une certaine mesure, les frais de personnel.

En outre, pour la cédante, cette mesure est un moyen de lutte passive contre la concurrence dans la mesure où le nombre des assureurs acceptant des réassurances devient de plus en plus grand.

b) Le point de vue du réassureur

Pour le réassureur, les bordereaux constituent un support précieux d'informations. Ils représentent une valeur documentaire primordiale et irremplaçable. C'est le moyen qui permet au réassureur de suivre la politique et la qualité des souscriptions de la cédante puis les variations pouvant intervenir dans le temps tout en fournissant des indications intéressantes sur les assureurs. Ils permettent d'autre part la détection des cumuls et servent à analyser les résultats et à dégager les causes d'un traité déficitaire.

De ces points de vue, il résulte que les préoccupations du cédant sont différentes de celles du réassureur. Le premier est animé par un souci d'économie, tandis que le second court après une banque de données en vue d'une exploitation scientifique.

Quoiqu'il en soit, le service des bordereaux de cession suit son cours mais sur des bases compromissaires entre la cédante et

le réassureur. Les concessions vont dans les sens suivants:

- Soit la suppression de certaines catégories de bordereaux.
- Soit la réduction de la fréquence d'envoi des bordereaux.
- Soit la limitation du contenu à quelques rubriques.

Toutes ces mesures préconisées visent la réduction des frais de gestion des traités de la cédante. Celle-ci pour avoir intéressé le réassureur à ses affaires perçoit en contrepartie des produits sous forme de commissions, de participation au bénéfice selon les clauses du traité. En revanche, elle supporte des charges sous forme de frais financiers sur les dépôts effectués auprès d'elle par le réassureur.

## SECTION 2 : LES PRODUITS ET LES CHARGES

Dans un traité de réassurance, les éléments qui constituent les produits chez la cédante s'apprécient en charges chez le réassureur et vice versa. Ces éléments seront examinés en détail dans cette section.

### PARAGRAPHE 1 : LES PRODUITS

#### 1. Les commissions

La commission est une disposition du traité qui s'apprécie comme le remboursement forfaitaire par le réassureur à la cédante des frais généraux exposés par cette dernière pour l'aquisition et la gestion des contrats. Elle s'exprime en un pourcentage fixe ou variable de la prime créditée au réassureur. Le taux est fonction de la nature du traité, de la qualité des risques réassurés, des frais réels ou présumés exposés. En exemple, pour le traité quote-part, le mécanisme épargnant le réassureur de tout risque d'antisélection, il paie en contrepartie un taux de commission très élevé. Viennent ensuite le premier excédent, puis le deuxième excédent et en dernière position l'open cover.

En principe la commission à charge du réassureur doit être en

rapport avec les frais suscités par le traité. Mais dans la réalité, cette commission revêt un caractère commercial et ne reflète pas toujours le niveau des frais réellement engagés par la cédante.

En revanche, c'est pour éviter de tomber dans les jeux de spéculation de cette dernière que le réassureur paie une commission semblable pour un même genre de traité sur un même marché. Aussi, sur les marchés de création récente ou à résultat douteux, la commission est liée à la charge de sinistre, d'où la commission à échelle variable ou mobile. Celle-ci est toujours basée sur le taux de sinistre de l'exercice. Dans ce cas, les frais généraux n'entrent plus en ligne de compte. Les deux parties conviennent d'un taux minimum et maximum.

EXEMPLE :

$$S = \frac{\text{Sinistres payés et en suspens dans un exercice donné}}{\text{Primes acquises pour le réassureur dans le même exercice}}$$

TAUX DE SINISTRALITE : S	TAUX DE LA COMMISSION (%)
60 % $\leq$ S	30
58 % $\leq$ S < 60	31
56 % $\leq$ S < 58	32
54 % $\leq$ S < 56	33
52 % $\leq$ S < 54	34
50 % $\leq$ S < 52	35

N.B. Lire  $\leq$  Inférieur ou égal

Dans cet exemple, 30% constitue la commission minimum et 35 constitue la commission maximum.

En plus de la commission, la cédante reçoit du réassureur une participation bénéficiaire en contrepartie des efforts d'une bonne gestion des affaires.

## 2. La participation bénéficiaire

Suivant les clauses, les traités proportionnels prévoient l'allocation d'une participation au bénéfice. C'est le prélèvement d'une partie du bénéfice dégagé en fin d'exercice. En effet, les cédantes estiment que les réassureurs ne doivent pas trop s'enrichir sur leurs affaires. C'est la raison pour laquelle les traités prévoient la restitution par le réassureur à la cédante d'une partie du bénéfice réalisé sous forme d'un pourcentage de l'ordre de 10 à 20% dudit bénéfice.

On distingue deux types de participation au bénéfice :

### a) La participation au bénéfice direct

Il y a participation au bénéfice direct lorsque le traité prévoit un prélèvement sous forme d'un pourcentage unique sur le bénéfice dégagé par le traité.

### b) La participation bénéficiaire à échelle

Il s'agit d'une participation graduelle calculée sur des tranches bien définies du bénéfice dégagé par le traité.

Par exemple: un traité peut prévoir une participation au bénéfice de X% sur les premiers 10% du bénéfice; ensuite une participation de Y% sur le reliquat.

En outre, le traité dans ces deux cas peut prévoir dans le mode de calcul de la participation bénéficiaire, une marge des frais généraux du réassureur; marge dont la grandeur peut raisonnablement varier entre 4 à 5% ; puis le report des pertes soit sur une période " fermée " soit sur une période " ouverte ".

EXEMPLE 1 : Un traité prévoit:

- un taux de commission de 40%
- une participation au bénéfice de 20%
- une sinistralité de 50%
- des frais généraux de réassurance de 50%
- la prime cédée est de 1000 F .

- Prime	1000
- Commission	400
- Sinistralité	500
- Frais généraux de réassurance	50
	<hr/>
- Bénéfice brut	50
- Participation bénéficiaire	10
	<hr/>
- Solde	40

EXEMPLE 2 : Cas d'un report de perte

Soit un traité qui a dégagé successivement les résultats suivants. Il est prévu un report de perte sur trois ans.

Année n	:	résultat	: -450
année n + 1	:	résultat	: +250
année n + 2	:	résultat	: - 90
année n + 3	:	résultat	: +175
année n + 4	:	résultat	: +100
année n + 5	:	résultat	: + 50

Solution :

1ère année	:	-450
2ème année	:	+250 - 450 = -200
3ème année	:	- 90 - 200 = -290
4ème année	:	+175 - 290 = -115
5ème année	:	+100
6ème année	:	+ 50

Dans ce cas de figure, le traité a dégagé deux résultats déficitaires (année n et année n + 2) alternés par un résultat positif (année n + 1). La clause participation bénéficiaire va jouer à partir de l'année n + 4 alors que sans report de perte, le réassureur aurait versé une participation bénéficiaire à la

2ème année, la 4ème année, la 5ème année et la 6ème année.

### 3. Les mouvements du portefeuille

Les mouvements du portefeuille portent sur les provisions pour risque en cours (PREC) et les provisions pour sinistre à payer (PSAP).

#### a) Les provisions pour risques en cours

Les polices d'assurance sont généralement à cheval sur deux exercices. Celui qui s'achève et celui qui va commencer. L'assureur a l'obligation de constituer des provisions pour les portions de primes relatives aux risques qui chevauchent sur l'exercice suivant. Il s'agit des provisions pour risques en cours destinées à couvrir les sinistres qui surviendront au cours de l'exercice suivant et qui porteront sur les polices intermédiaires. Etant donné le nombre très important des contrats qui se trouvent dans ce cas, la détermination du montant des provisions à constituer se fait de façon forfaitaire suivant certaines méthodes dont celle dite des 36% issue de la règle R 331 - 10 du CODE DES ASSURANCES. Le coefficient de 36% est appliqué sur les primes payables d'avance et dont l'échéance dépasse le 31 décembre de chaque année.

#### b) les provisions pour sinistres à payer

C'est dans un souci de solvabilité vis à vis des assurés que les provisions pour sinistres à payer sont constituées par l'assureur direct. Ces provisions portent sur des sinistres déjà survenus contrairement aux provisions pour risques en cours qui sont destinées à couvrir des sinistres qui surviendront.

En effet, au 31 décembre à la clôture de l'exercice, l'assureur direct a en portefeuille un certain nombre de sinistres survenus mais non encore réglés pour des raisons diverses : dossiers

incomplets, affaires en cours de jugement etc. Or, la prime relative à ces risques sinistrés a été encaissée au cours de l'exercice et est destinée à couvrir lesdits sinistres survenus. L'assureur constitue donc une provision pour faire face le moment opportun à ces charges.

Cette opération a des implications sur la réassurance. Dans les traités proportionnels, il est prévu la constitution par les réassureurs de leur part des provisions pour risques en cours et provisions pour sinistres à payer correspondant aux engagements assumés par eux sur les risques. Les montants y relatifs sont portés au débit des comptes de réassurance.

Il s'ensuit alors des mouvements de portefeuille primes et sinistres.

c) Entrées et sorties de portefeuille primes et sinistres

Pour des raisons d'équité, le réassureur qui résilie sa participation à un traité proportionnel devra restituer la part de prime relative à la portion de risques non courus.

Dans le cas d'une police à cheval sur deux exercices, au 31 décembre, lors du retrait, l'assureur effectuera une sortie de portefeuille primes. Le montant en principe est égale à la provision pour risques en cours constituée par le réassureur au 31 décembre.

Le même phénomène se produit dans le cas des provisions pour sinistres à payer. Un réassureur qui se retire au 31 décembre et qui cesse d'être engagé à cette date devra reverser à l'assureur sa part sur les sinistres survenus mais non réglés, à l'exercice considéré à cette date. Le réassureur sortant est donc débité de la sortie de portefeuille dont le montant est en principe égal à la provision pour sinistres à payer constituée au 31 décembre.

Le réassureur qui va remplacer le réassureur résilié entrera en risque le 1er janvier. Il recevra en conséquence une somme en principe égale à la sortie (ou retrait) de portefeuille primes. Pour lui, cette somme

devient une entrée de portefeuille primes grâce à laquelle il couvrira les sinistres qui surviendront aux risques garantis.

Dans le même ordre d'idée, le réassureur entrant reçoit le montant probable des sinistres survenus restant à payer sur le portefeuille accepté. C'est une entrée de portefeuille sinistres.

Soulignons que des schémas autres que ceux ci-dessus décrits peuvent se présenter. Le réassureur résilié peut rester engagé jusqu'à la liquidation définitive de chaque sinistre en suspens à la date de résiliation. Il est évident que dans le cas d'espèce il n'y aura pas d'entrée et de sortie de portefeuille sinistres.

La méthode mixte consiste pour le réassureur sortant à suivre la liquidation des sinistres pendant quelques années et à procéder ensuite à un retrait forfaitaire dans des conditions identiques aux précédentes.

La législation impose à l'assureur direct la représentation de la totalité de ses engagements techniques par des placements à l'actif comme s'il n'était pas réassuré. C'est la raison pour laquelle le réassureur doit constituer auprès de la cédante un dépôt pour matérialiser sa part des provisions techniques dans le portefeuille.

#### 4. Le dépôt

Le dépôt permet à la cédante d'assurer la représentation de la partie des engagements techniques à la charge des réassureurs. En outre, il constitue la garantie des réassureurs envers la cédante sur le plan des engagements contractés. Le dépôt peut être constitué sous forme d'espèces ou de valeurs.

On peut distinguer: le dépôt de primes, correspondant à la provision pour risques en cours.

Le dépôt de sinistres concernant la provision pour sinistres à payer.

La détermination du montant du dépôt à constituer se fait sur une base identique à celle relative au calcul des provisions mises à la charge du réassureur.

a) Cas de la constitution d'un dépôt en espèces

Au cours des travaux d'inventaire de fin d'exercice, la cédante évaluera ses nouveaux engagements techniques et déterminera la part qui revient aux réassureurs. Elle déterminera en conséquence le niveau des dépôts à constituer. Une régularisation sera faite en cas d'insuffisance ou d'excédent du dépôt précédent éventuellement constitué. La régularisation sera faite soit par prélèvement direct sur le compte courant du réassureur (si le solde le permet) soit par envoi de fonds du réassureur.

Le dépôt espèces constitue une somme importante dont se désaisit le réassureur au profit de la cédante. Pour cette dernière c'est un moyen de financement presque gratuit. En contrepartie, un intérêt - généralement faible - dont le taux est fixé au traité est servi sur le compte de dépôt par la cédante au réassureur.

b) Cas de la constitution d'un dépôt en valeurs

Le réassureur remet à la cédante des valeurs (titres) en garantie, soit par prélèvement sur son propre portefeuille, soit il demandera à la cédante d'acheter pour son compte des valeurs au moyen de prélèvement sur son compte courant. Les valeurs ainsi constituées sont gérées par la cédante pour le compte du réassureur. Les coupons générés et les amortissements de titres seront portés soit au crédit du compte courant, soit au crédit du compte de dépôt, soit versés au réassureur.

Au plan gestion, le dépôt espèces présente les avantages d'être plus simple à gérer que le dépôt en valeurs qui paraît beaucoup plus lourd pour la cédante.

Sur le plan économique le dépôt espèces est faiblement mais sûrement rémunéré. Par contre, le dépôt en valeurs présente pour le réassureur des risques de fluctuation des valeurs en bourse.

## 5. Les sinistres

Il ne s'agit pas d'un produit en tant que tel mais plutôt du remboursement par le réassureur de sa quote-part des charges sinistres réglées en totalité auparavant par la cédante.

D'une manière générale, la cédante procède au règlement des sinistres survenus et débite le réassureur de la quote-part mise à sa charge en fonction de sa participation au traité.

Toutefois, la bonne foi qui régit les rapports entre la cédante et le réassureur n'exclut pas pour autant que ce dernier ait un droit de regard sur le bien fondé des sinistres mis à sa charge par le jeu du traité. Aussi, le service automatique des bordereaux de sinistres au réassureur par la cédante rendrait la gestion de cette dernière lourde avec une augmentation des frais d'administration. C'est pour pallier toutes ces difficultés que certains traités prévoient des « avis de sinistres » à partir d'un seuil déterminé de sinistre pour la part réassurée.

A titre d'exemple, la cédante avertira le réassureur de tout sinistre dont le coût probable à la charge de celui-ci sera égal ou supérieur à 100.000 FCFA.

En outre, certains traités sont assortis de la clause «sinistres au comptant». Il peut arriver qu'un sinistre atteigne un montant tel que la trésorerie de la cédante ne puisse pas y faire face. Au terme de cet accord, la cédante est autorisée à demander au réassureur le versement immédiat de la part de sinistre qui lui incombe. Une avance peut être versée lorsque le sinistre dépasse un certain minimum fixé par le traité.

### PARAGRAPHE 2 : LES CHARGES

En dehors des frais d'administration courants, la cédante

supporte d'autres charges spécifiques telles que l'intérêt sur dépôt, la prime de réassurance.

### 1. L'intérêt sur dépôt

Nous avons vu dans le paragraphe précédent que le dépôt espèces constitue une masse financière importante que le réassureur laisse dans les mains de la cédante pour garantir ses engagements techniques auprès de cette dernière. Dans la plupart des traités obligatoires, ces dépôts sont productifs d'intérêt.

Vu l'enjeu financier que représente l'immobilisation d'une telle ressource (en général 30% à 40% du volume annuel de primes plus éventuellement la réserve pour sinistres en suspens), on peut se poser la question de savoir si les réassureurs accepteraient tous de consentir à l'effort financier qui leur est demandé s'ils n'y trouvaient une certaine compensation, dans l'intérêt reçu. Un pareil accord serait difficile dans la mesure où les dépôts constituent la propriété des réassureurs; si cette somme était restée à leur disposition, ils l'auraient fructifiée par leurs propres placements.

Selon M. J. TUMA, «l'intérêt crédité sur les dépôts entre les mains des compagnies cédantes est beaucoup plus bas que l'intérêt que les réassureurs pourraient obtenir par leurs propres placements»<sup>3</sup>.

D'une manière générale, le taux d'intérêt servi par la cédante sur les dépôts en espèces est fixé sur une base conventionnelle. Il dépend de la politique générale de l'assureur et aussi des exigences du réassureur. Le taux d'intérêt est quelque fois un objet de concession: pour satisfaire tel réassureur particulier, la cédante consentira à lui accorder un intérêt annuel de 4% par exemple, alors que les autres réassureurs recevront 3,50% .

---

<sup>3</sup> J.TUMA, dans l'article intitulé Requirements on Réinsurance Management publié dans the Review du 8 Décembre 1950, cité par Thérèse ALLAZ dans le Traité de Réassurance d'Excédent de Sommes. Page 177.

L'enregistrement de l'intérêt est effectué conformément au texte de la convention c'est à dire trimestriellement, semestriellement ou annuellement pour la durée du dépôt.

## 2. La prime

La prime de réassurance est le prix payé par la cédante au réassureur pour obtenir la couverture de celui-ci.

La réassurance proportionnelle est caractérisée essentiellement par le fait que le réassureur reçoit la prime de réassurance en fonction de son engagement sur les capitaux souscrits par la cédante et supporte la charge sinistre dans la même proportion.

D'une manière générale, dans les traités proportionnels, la prime que reçoit le réassureur est proportionnelle à celle payée par l'assuré à l'assureur cédant. Si par exemple l'assureur A touche une prime de 10.000 pour un risque assuré de capital 150.000 et réassuré à raison de 120.000, la prime revenant aux réassureurs est de 8.000, la part de A étant de 2.000. On dit que la réassurance est effectuée sur la base de la prime originale. Cependant, dans la réalité, le concept de «prime originale» est tout autre que celui visé ci-dessus. La prime originale est plutôt définie selon une base conventionnelle entre les parties. De ce point de vue, la prime versée au réassureur est moins élevée que celle payée par l'assuré et ce, en vertu d'une clause autorisant la cédante à opérer certaines déductions: taxes, accessoires, supplément pour frais d'administration...etc.

Quant au délai de paiement, la prime de réassurance - de l'avis de M.W. GAROBBIO - théoriquement, est comme la prime d'assurance, payable au moment de la conclusion du contrat. Le paiement s'effectue respectivement au début de la réassurance, sauf convention contraire. Mais en raison du trafic de paiements compliqué qu'engendrait un pareil système, les parties ont recours à la clause du «compte courant». De ce point de vue, il découle que les primes ne sont plus exigibles: le droit du réassureur au paiement se transforme en un droit à voir son

compte crédité de la prime, ce compte étant simultanément débité des sommes en faveur de la cédante. Seul le solde au terme convenu est exigible<sup>4</sup>.

Le prochain chapitre consacré à la gestion du portefeuille du point de vue comptable nous permettra de savoir plus sur le fonctionnement du compte courant de réassurance.

---

<sup>4</sup> H.W. GAROBBIO. Cité par Thérèse ALLAZ dans le Traité de Réassurance d'Excédent de Sommes. Page 127.

## CHAPITRE 2 : LA GESTION DU PORTEFEUILLE DU POINT DE VUE COMPTABLE

Dans ce chapitre, nous allons aborder le compte courant par l'étude de ses différentes parties et son enregistrement comptable.

### SECTION 1 : LE COMPTE COURANT

Le compte courant est un tableau qui regroupe les opérations comptables découlant des traités de réassurance. Il est dressé périodiquement, par trimestre ou semestre par la cédante pour chacun des réassureurs du traité et fait apparaître les soldes revenant à celle-là ou à ceux-ci.

Le compte courant comporte habituellement deux parties:

- une partie technique
- une partie financière.

D'autre part, le compte courant est établi par la cédante mais toujours présenté VU PAR LE REASSUREUR. C'est à dire que celui-ci trouvera à la lecture du compte ce qu'il doit à sa cédante; par exemple: les sinistres dans une colonne "débit". Inversement ce que la cédante lui doit; par exemple: les primes dans une colonnes "crédit".

## Présentation du compte courant

DESIGNATION DES OPERATIONS		DEBIT	CREDIT
PARTIE	* Entrée ou de portefeuille		X
	Retrait	X	
TECHNIQUE	* Primes émises		X
	* Commissions	X	
	* Sinistres payés	X	
	* Solde technique:		
	Créditeur	X	
	Débiteur		X
TOTAL		T	= T
%	Votre part dans le solde technique:		
	Créditeur	X	
	Débiteur		X
	Report de votre part dans le solde technique:		
	Créditeur		X
	Débiteur	X	
	* Dépôt de garantie à la		
	- Constitution	X	
PARTIE	- Libération		X
FINANCIERE	* Intérêts sur dépôt		X
	* Avances sur sinistres:		
	- Versement	X	
	- Remboursement		X
	* Autres:		
	- Créances		X
	- Dettes	X	
	SOLDE en:		
	- Votre faveur		X
	- Notre faveur	X	
TOTAL		T	= T

PARAGRAPHE 1 : LA PARTIE TECHNIQUE

La partie technique du compte courant est la même pour tous les réassureurs participant aux traités.

Un traité en effet, quelle que soit sa forme consiste à disperser le risque entre plusieurs réassureurs indépendants les uns des autres. Mais ils sont liés chacun individuellement sur le plan technique à la cédante, par des clauses contractuelles identiques en général. Ces clauses sont établies par l'un des réassureurs, le "leader" dénommé aussi apériteur.

De ce fait la partie technique indique, dans la monnaie de la cédante et pour chacun des postes affectés par le mécanisme du traité, la totalité des sommes en cours. La part du réassureur destinataire du compte courant n'est qu'un certain pourcentage de ces sommes. Ce pourcentage est affiché juste après la partie technique avec la valeur du solde y correspondant.

Ce modèle de présentation de la partie technique du compte courant a le double avantage de simplifier un peu la gestion de la cédante et fournir à chacun des réassureurs une vision plus complète des opérations passées au traité.

Les deux premiers postes de la partie technique: entrée de portefeuille et sortie de portefeuille reflètent des mouvements de provisions à la charge ou au bénéfice du réassureur. On distingue d'une part, les sorties et les entrées de portefeuille sinistres, d'autre part, les entrées ou sorties de portefeuille primes.

Les entrées de portefeuilles sont portées au crédit tandis que les sorties de portefeuilles figurent au débit. Ensuite viennent les primes émises au crédit. Les commissions et sinistres payés augmentent le débit. Le solde dégagé est soit créditeur (en faveur du réassureur) soit débiteur (en faveur de la cédante).

Vient ensuite la deuxième partie: la partie financière.

## PARAGRAPHE 2 : LA PARTIE FINANCIERE

La partie financière comporte essentiellement des postes de bilan. Elle ne se présente plus globalement comme indiqué plus haut dans la partie technique. Ses composantes ne sont pas nécessairement identiques pour tous les réassureurs au traité. C'est la raison pour laquelle cette partie est présentée particulièrement pour chaque réassureur. Cette différence réside dans le fait que: soit la politique financière déployée varie d'un réassureur à un autre, soit les réassureurs sont soumis dans leurs pays respectifs à des législations différentes.

On distingue:

- La part du réassureur dans le solde technique, en position débitrice ou créditrice.

- Les dépôts de garantie à la constitution et à la libération respectivement au débit et au crédit

- Les intérêts sur dépôts, au crédit

- Les avances sur sinistres, au débit ou au crédit et éventuellement les autres créances et dettes.

le solde dégagé peut être comme dans le premier cas créateur ou débiteur.

## SECTION 2 : L'ENREGISTREMENT COMPTABLE

Nous voulons montrer à travers cette rubrique la spécificité de l'enregistrement des opérations du compte courant chez la cédante.

En effet, la cédante établit d'abord des comptes techniques par exercice de référence. Ces comptes courants techniques sont dressés par le cédant comme si le portefeuille était réassuré à 100% .

A partir d'un exemple nous allons de manière concrète montrer les étapes conduisant à l'enregistrement comptable du compte courant.

PARAGRAPHE 1 : LES COMPTES TECHNIQUES

EXEMPLE : Une cédante réassure son portefeuille I.A.R.D. (Incendie, Accident, Risques Divers) en quote-part dans les conditions suivantes:

	1988	1989
Réassureur A	10%	0
Réassureur B	20%	20%
Réassureur C	10%	20%
Réassureur D	0	10%
	40%	50%

Les primes de 1989 comptabilisées en 1989: 1.000.000

Les sinistres de 1989 comptabilisés en 1989: 150.000

Les primes de 1988 comptabilisées en 1988: 600.000

Les commissions de réassurance sont de 30%

Les entrées et sorties de portefeuille se font à 40% .

TRAVAIL A FAIRE: Etablir les comptes techniques et passer les écritures comptables.

1. Les Comptes Techniques à 100% exercice 1988 en 1989

COMPTE COURANT

* Sortie de portefeuille: 40% x 600.000		240.000
* Commissions sur Sortie de portefeuille 30% x 240.000	72.000	
Solde technique à 100%	168.000	
	240.000	240.000

2. Comptes technique à 100% exercice 1989 en 1989

## COMPTE COURANT

* Primes de portefeuille: entrée 40% x 600.000	240.000	
* Commissions sur primes de portefeuille: 30% x 240.000		72.000
* Primes de 1989	1.000.000	
* Commissions sur primes 30% x 1.000.000		300.000
* Sinistres 1989		150.000
Solde technique à 100%		718.000
	1.240.000	1.240.000

PARAGRAPHE 2 : LA COMPTABILISATION

On enregistre successivement la sortie de portefeuille exercice 1988 puis les comptes techniques exercice 1989.

1. L'enregistrement de la sortie de portefeuille exercice 1988

400 Compte courant des réassureurs 40% x 168.000	67.200	
75 Commissions 40% x 72.000	28.800	
709 Part des réassureurs dans les primes cédées 40% x 240.000		96.000
Sortie de portefeuille 1988		

2. L'enregistrement des comptes techniques 1989

709 Part des réassureurs dans les primes cédées: 50% x 1.240.000	620.000	
75 Commissions 50% x 372.000		186.000
609 Part des réassureurs dans les prestations 50% x 150.000		75.000
400 Compte courant des réassureurs 50% x 718.000		359.000
Compte technique 1989		

REMARQUES:

Il y a une autre méthode d'enregistrement qui consiste à comptabiliser distinctement la sortie de portefeuille, l'entrée de portefeuille, la prime cédée de l'exercice courant.

Les primes de portefeuille sont comptabilisées référence exercice 1988 et non exercice courant 1989 car il s'agit d'une partie des primes de l'exercice 1988. Elles ne doivent pas intervenir dans le calcul des provisions pour risques en cours fin exercice 1989, car à cette date, elles ne seront plus en risque. En tout état de cause, quelle que soit la méthode de comptabilisation utilisée, le résultat est le même.

CONCLUSION PARTIELLE

Le service des bordereaux alourdit les charges de la cédante malgré la participation du réassureur aux frais généraux sous forme de commission. Mais compte tenu de l'importance capitale que revêtent les bordereaux pour le réassureur, notamment sur le plan des informations sur les risques acceptés, le service se fait par la cédante sur une base restrictive en vue de la réduction des frais de gestion des traités.

Par ailleurs, l'application des mouvements de portefeuille constituent une préoccupation majeure dans la gestion du portefeuille pour un partage équitable des charges et produits des traités lorsqu'un réassureur dénonce sa participation.

Aussi, le compte courant doit être élaboré avec beaucoup de rigueur et de transparence pour dégager le solde réel de réassurance.

CONCLUSION GENERALE

L'assureur en recourant à la réassurance vise essentiellement les objectifs d'équilibre technique et financier de sa gestion. Les différents traités abordés dans cette étude présentent chacun sa spécificité et ses limites. L'assureur choisira telle forme en fonction de ses capacités, de ses expériences, de sa prudence et de la nature du risque.

C'est ainsi que l'open cover pallie une insuffisance de capacité de souscription. A ce titre, il répond aux besoins des compagnies qui ont un volume d'affaires important et qui recherchent aussi une couverture immédiate.

Le traité quote-part s'adapte mieux aux jeunes compagnies qui mènent une politique de souscription assez prudente. Ces compagnies qui sont fragiles aussi bien sur le plan technique que sur le plan financier, partagent leurs affaires avec le réassureur suivant un pourcentage fixé d'avance. Ce traité présente un inconvénient majeur: les risques de petite taille ne nécessitant pas un recours à la réassurance passent sous la coupe du traité quote-part dans la même proportion que les risques de grande taille. Ce qui entraîne des pertes importantes d'aliments pour la cédante. Par ailleurs, le traité quote-part appliqué sur le plein de conservation répond mieux aux objectifs de nivellement des risques que dans le cas où il intervient sur le risque de base. Pour ce qui concerne les garanties illimitées (assurances de responsabilité), la retention de la cédante sur un sinistre catastrophique peut dépasser ses capacités financières et entraîner un déséquilibre de trésorerie.

Le traité excédent de plein pallie cet inconvénient. En effet, la cédante fixe sur chaque risque son plein de conservation. Elle conserve pour son compte propre tous les risques dont les montants sont inférieurs ou égaux au plein. Les autres risques sont cédés au réassureur pour la partie supérieure au plein.

Au plan gestion, le traité quote-part paraît plus simple et occasionne moins de frais. Par contre, le traité excédent de

plein est très lourd à gérer par un travail administratif ardu. Les applications sont faites risque par risque et les réassureurs exigent un service de bordereaux.

La gestion du portefeuille du point de vue comptable est très préoccupante et demande beaucoup de rigueur. Une mauvaise traduction comptable des mouvements de portefeuille peut modifier dangereusement le solde du compte courant.

Aussi performants que puissent paraître les traités proportionnels, il n'en demeure pas moins qu'ils présentent des limites. L'objectif d'équilibre technique du portefeuille visé n'est pas atteint dans le cas des risques pour lesquels il est difficile d'estimer les limites d'engagement. L'assureur utilise alors dans ce cas les formes non proportionnelles.

BIBLIOGRAPHIEI. OUVRAGES SPECIALISES

1. Thérèse ALLAZ: Le traité de réassurance d'excédent de  
sommes - Imprimerie des Remparts S.A.,  
Yverdon (suisse).
2. Marcel GROSSMANN: Manuel de réassurance. L'Argus  
Paris - 9e
3. Mikael HAGOPIAN: Dix leçons sur la réassurance.  
L'Argus.
4. Yvonne LAMBERT-FAIVRE: Droit des Assurances - Précis,  
Dalloz quatrième Edition 1982.
5. Henri LOUBERGE: Dalloz gestion finances - 1981,  
Collection dirigée par Pierre  
Vernimmen.
6. Christophe PFEIFFER: Initiation à la réassurance,  
L'Argus 1978.
7. Maurice RAMEL: La réassurance, aspects théoriques et  
pratiques. Dulac & Cie Imprimeurs -  
Editeurs (Librairie des Assurances)  
Paris.
8. G. SIMONET: La comptabilité des entreprises  
d'assurance, deuxième Edition. L'Argus  
1981.
9. Collection de l'Ecole Nationale d'Assurances:  
L'assurance A.A. Editeurs 1981.

10. Base de la réassurance SCOR ( Société Commerciale de Réassurance). Paris.

II. MEMOIRE

L'elaboration d'un plan de réassurance: soutenu par SAIDOU Macki Tall IIA cycle supérieur, 7ème promotion, 1986.

III. COURS

1. Cours de réassurance non proportionnelle. Par Monsieur BLOUELE Nanga Roger.
2. Cours de réassurance proportionnelle. Par Monsieur NINGAHI Simon.

## TABLE DES MATIERES

	<u>Pages</u>
<u>INTRODUCTION</u> .....	1
<u>PREMIERE PARTIE</u> : LES TECHNIQUES DE CONSTITUTION DU PORTEFEUILLE.....	4
<u>CHAPITRE 1</u> : LES TECHNIQUES PRIMAIRES D'HOMOGENEISATION DES RISQUES.....	5
<u>SECTION 1</u> : LA COMPENSATION ENTRE LES RISQUES.....	5
<u>Paragraphe 1</u> : La compensation par une souscription isolée.....	5
<u>Paragraphe 2</u> : La compensation par une souscription intensive.....	5
<u>SECTION 2</u> : LA DIVISION GEOGRAPHIQUE DU RISQUE.....	6
<u>SECTION 3</u> : LA COASSURANCE.....	6
<u>Paragraphe 1</u> : Généralité.....	6
<u>Paragraphe 2</u> : Les limites de la coassurance.....	7
<u>CHAPITRE 2</u> : LES TECHNIQUES MODERNES D'HOMOGENEISATION DU RISQUE: LA REASSURANCE.....	8
<u>SECTION 1</u> : LA NOTION DE PLEIN.....	8
<u>Paragraphe 1</u> : Le plein de retention ou de conservation.....	11
<u>Paragraphe 2</u> : Le plein de souscription.....	12
<u>SECTION 2</u> : LES FORMES DE REASSURANCE.....	13

<u>Paragraphe 1</u> : Nécessités des cessions par traités obligatoires.....	13
<u>Paragraphe 2</u> : L'open cover ou la facultative obligatoire...	14
<u>Paragraphe 3</u> : Le traité quote-part ou en participation pure.....	16
<u>Paragraphe 4</u> : Le traité excédent de plein.....	19
<u>DEUXIEME PARTIE</u> : LA GESTION DU PORTEFEUILLE.....	26
<u>CHAPITRE 1</u> : LA GESTION DU PORTEFEUILLE DU POINT DE VUE ENGAGEMENT.....	27
<u>SECTION 1</u> : LES SUPPORTS DES INFORMATIONS.....	27
<u>Paragraphe 1</u> : Les registres.....	27
<u>Paragraphe 2</u> : Les bordereaux de cession.....	27
<u>SECTION 2</u> : LES PRODUITS ET CHARGES.....	31
<u>Paragraphe 1</u> : Les produits.....	31
<u>Paragraphe 2</u> : Les charges.....	39
<u>CHAPITRE 2</u> : LA GESTION DU PORTEFEUILLE DU POINT DE VUE COMPTABLE.....	43
<u>SECTION 1</u> : LE COMPTE COURANT.....	43
<u>Paragraphe 1</u> : La partie technique.....	45
<u>Paragraphe 2</u> : La partie financière.....	46
<u>SECTION 2</u> : L'ENREGISTREMENT COMPTABLE.....	46

<u>Paragraphe 1: Les comptes techniques</u> .....	47
<u>Paragraphe 2: La comptabilisation</u> .....	48
<u>CONCLUSION GENERALE</u> .....	51
<u>BIBLIOGRAPHIE</u> .....	53

