

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES (CIMA)



INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)

INSTITUTION SPECIALISEE AUTONOME DE LA CIMA
BP : 1575 – TEL : (237)22.20.71.52 – FAX (237) 22.20.71.51
YAOUNDE / REPUBLIQUE DU CAMEROUN



A.G.C. S.A

CYCLE III / DESS-A

(Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées en Assurances)
XVIII^{ème} PROMOTION (2006-2008)

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

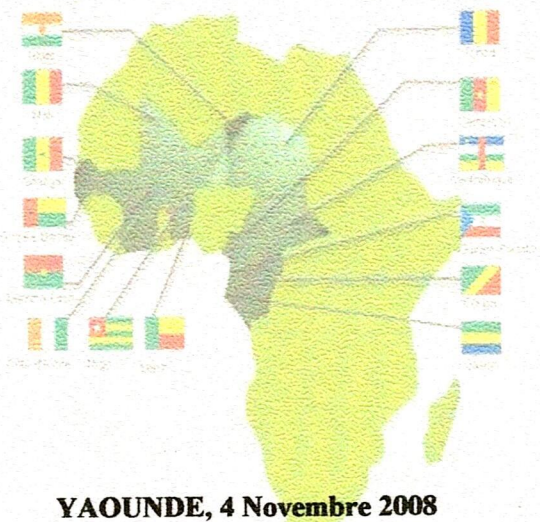
THEME :

CONSTITUTION ET GESTION D'UN PORTEFEUILLE DE REASSURANCE PROPORTIONNELLE

EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES EN ASSURANCES

PRESENTE ET SOUTENU PAR

Ange Wilfrid Bolingo
NGABALI



SOUS LA DIRECTION DE

M. Lazare
LEMBION LEGANGUI
Directeur de Réassurance des
AGC

YAOUNDE, 4 Novembre 2008

Avant propos

Travailler dans le secteur des assurances fut l'une de nos aspirations, mais découvrir la réassurance est une préoccupation majeure pour nous, c'est cette aspiration qui nous a incité à élaborer le thème de ce mémoire.

Notre réflexion sera portée sur l'importance des traités proportionnels dans le portefeuille de réassurance des sociétés d'assurance et de nombreuses difficultés posées par leur gestion. Le choix de ce thème nous permet d'approfondir nos connaissances des techniques de répartition des risques, sur le plan du montage des traités et de la gestion comptable.

En effet, nous ne croyons pas avoir abordé le sujet dans toute sa grandeur, suite aux impératifs de temps. Notre étude constitue essentiellement un sujet de débat et même de réflexion que certains étudiants et chercheurs pourront approfondir.

DEDICACES

Nous dédions ce travail à notre feu père **Flavien NGABALI**, qui après avoir investi entièrement dans notre formation, nous a quitté le 21 juillet 2008 à Brazzaville, à notre mère, **Mme NGABALI née KORWE Angélique**, à notre fils **Dan Aldange NGABALI** ainsi qu'à nos frères et sœurs de même qu'à notre très chère Nkoulissui Prudence

REMERCIEMENTS

Dans un esprit de reconnaissance, de respect, nous tenons à remercier :

- Le Directeur Général de l'Institut International des Assurances, la direction de l'Institut ainsi que tout son personnel
- Le Président Directeur Général des Assurances Générales du Congo;
- Notre directeur de mémoire, **M. Lazare LEMBION LENGANGUI**, Directeur de la Réassurance et des Relations Internationales des Assurances Générales du Congo (AGC) ;
- L'ensemble du personnel des Assurances Générales du Congo pour l'accueil sympathique et chaleureux, pour sa disponibilité, son esprit d'équipe ; sans oublier Monsieur **Claver ITOUMOU BOUYA**, Directeur d'Agence de Brazzaville, pour ses conseils tout au long de notre stage;
- Monsieur **Alexandre YOKA GALLOY**, Commissaire Contrôleur à la Direction Nationale des Assurances du Congo (DNA), Chef de service contrôle et statistiques ;
- Tous nos amis qui nous ont soutenus pendant les dures épreuves de formation à l'Institut International des Assurances, en particulier **Sandra Corinne KENDO TCHAKOUNTE** et à tous nos camarades de l'Institut, en particulier **Moise SAWADOGO**, pour la compréhension et le soutien qu'il nous a apporté de loin comme de près ;
- Toutes les personnes qui nous ont apporté l'aide nécessaire et nous ont assisté pour la réalisation de ce document.

SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>PREMIERE PARTIE</u> : Les Techniques de Constitution du portefeuille.....	3
<u>CHAPITRE 1</u> : Les Techniques primaires d'homogénéisation des risques.....	4
Section 1 : La Compensation entre les risques.....	4
Paragraphe 1 : La Compensation par une souscription isolée.....	4
Paragraphe 2 : La Compensation par une souscription intensive.....	4
Section 2 : La Compensation dans l'espace.....	5
Section 3 : La Coassurance.....	5
Paragraphe I : Principe.....	5
Paragraphe II : Pratique de la coassurance.....	6
Paragraphe III : Approche juridique de la coassurance.....	6
Paragraphe IV : Les limites de la coassurance.....	7
<u>CHAPITRE 2</u> : Les Techniques modernes d'homogénéisation du risque : La réassurance.....	7
Section 1 : Notion de plein.....	8
Paragraphe 1 : Le plein de rétention ou de conservation.....	9
Paragraphe 2 : Le plein de souscription.....	11
Section 2 : Les Formes de réassurance.....	11
Paragraphe 1 : Nécessité des cessions par des traites obligatoires.....	12
Paragraphe 2 : L'Open cover ou facultative obligatoire.....	13
Paragraphe 3 : Le traite quote part ou en participation pure.....	15
Paragraphe 4 : Le Traite en excédent de plein.....	19
<u>DEUXIEME PARTIE</u> : La gestion du portefeuille.....	28
<u>CHAPITRE 1</u> : La gestion du portefeuille du point de vue engagement.....	29

Section 1 : Les supports des informations.....	29
Paragraphe 1 : Les registres.....	29
Paragraphe 2 : Les bordereaux de cession.....	29
Section 2 : Les produits et les charges.....	31
Paragraphe 1 : Les produits.....	31
Paragraphe 2 : Les charges.....	41
<u>CHAPITRE 2</u> : La gestion du portefeuille du point de vue comptable.....	42
Section 1 : Le Compte courant.....	42
Paragraphe 1 : La partie technique.....	46
Paragraphe 2 : La partie financière.....	46
Section 2 : L'enregistrement comptable.....	47
Paragraphe 1 : Les comptes techniques.....	47
Paragraphe 2 : La comptabilisation.....	49
<u>CONCLUSION</u>	51

INTRODUCTION

La réassurance est devenue, à force d'innovation et d'adaptation une chaîne universelle de solidarité et de confiance non seulement technique et financière, mais aussi et surtout humaine et généralement amicale. Aucune société d'assurance aussi puissante soit-elle, pour atteindre ses objectifs d'équilibre technique, financière et de développement ne peut raisonnablement et durablement s'en passer.

L'assurance est une opération par laquelle une partie, (l'assuré ou le souscripteur) se fait promettre moyennant une rémunération (la prime) pour lui-même ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie (l'assureur), lequel prenant en charge un ensemble de risques les compense conformément aux lois de la statistique¹.

La préoccupation majeure de l'assureur dans cette opération est de réaliser l'équilibre au sein de son portefeuille de risques soumis à une croissance sans cesse de garanties.

En effet, depuis le début du 19^{ème} siècle, au fur et à mesure du développement de l'industrie de l'assurance, les assureurs ont eu à garantir de plus en plus des risques colossaux, mal connus ou dangereux et à caractère catastrophique.

Les assureurs ayant des capacités financières limitées sont amenés à choisir entre :

- Refuser tous les risques trop importants, dangereux ou mal connus, et donc renoncer à son propre développement ;
- Accepter de les couvrir et courir vers sa ruine.

C'est de ce dilemme qu'est née la nécessité de mettre au point des techniques de répartition des risques, pouvant permettre à l'assureur d'équilibrer son portefeuille et ne garder que ceux dont il peut supporter sans danger. Par ailleurs, l'application de ces techniques permettra à l'assureur de ne conserver qu'une portion des risques compatibles avec ses capacités financières, encore appelées son plein de souscription qui est la somme maximale que l'assureur s'engage sur un risque compte tenu de son plein de rétention et de ses possibilités de réassurance.

Les risques garantis par l'assureur sont de différentes tailles. Pour éviter le déséquilibre financier du portefeuille en cas de survenance d'un sinistre sur un risque dangereux, l'assureur procédera à la limitation du risque :

- Soit en nivelant et en rendant plus homogène le portefeuille des risques conservés ;
- Soit en limitant la charge des sinistres, dans le cas où les indemnités qu'il pourrait avoir à supporter ne sont pas fixées à l'avance (cas des assurances de RC, qui font l'objet de la réassurance en excédent de sinistres, ne faisant pas partie à cette étude).

¹ Manuel International des Assurances, 2^{ème} édition : Page introductive.

Ainsi protégés, les assureurs ont la possibilité d'étendre le domaine et l'importance de leur activité sur les grands risques. Pour ce faire, 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 l'Assureur, seul responsable vis-à-vis de ses assurés, se garantit à son tour auprès d'un ou plusieurs réassureurs pour une partie plus ou moins importante de ses risques »². On distingue deux formes de réassurance:

- La réassurance facultative pure ;
- La réassurance par traité : proportionnelle et non proportionnelle.

Dans notre étude, nous aborderons essentiellement la première forme qui se subdivise en :

- Open cover ou facultative obligatoire
- La quote part
- L'excédent de plein
- La gestion des traités de réassurance proportionnelle nécessite une bonne maîtrise des mécanismes de fonctionnement de ses combinaisons.

Sur le plan technique, il convient de procéder à la sélection des branches d'assurances qui peuvent être couvertes sous forme proportionnelle, de déterminer les niveaux de plein en fonction des caractéristiques du risque et des capacités financières de la compagnie. Ceci permettra à l'assureur d'effectuer une répartition équitable des primes. Ainsi l'assureur prendra en charge la juste portion des risques conservés.

Au plan de la gestion du portefeuille, certaines difficultés peuvent apparaître, notamment : l'élaboration des supports d'informations, la complexité de la gestion comptable des mouvements de portefeuille, l'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 de portefeuille
- La gestion technique et financière du portefeuille.

² L'Assurance, collection de l'Ecole Nationale d'Assurance.
A.A. Editeurs 1981. Page 332.

**PREMIERE PARTIE :
LES TECHNIQUES DE CONSTITUTION DU
PORTEFEUILLE**

CHAPITRE I : LES TECHNIQUES PRIMAIRES D'HOMOGENEISATION DES RISQUES

Nous étudierons 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 isolée

Un assureur qui s'installe sur un marché donné veut limiter sa souscription à une seule branche dont il maîtrise des données techniques (la tarification, la gestion et la sinistralité). Il veut donc agir sur une communauté homogène de risques, qui lui permet d'avoir un portefeuille sain. 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 sans trop de difficultés fait face aux charges sinistres de la branche choisie.

Cependant, bien qu'il soit possible de constituer ainsi un portefeuille homogène (spécialisation dans la souscription), il existe des limites :

- De nos jours il est de plus en plus impossible de souscrire dans une entreprise qui a un besoin d'assurance un risque en isolant les autres ;
- Le risque qu'on veut couvrir peut être en unité très limitée dans la région ;
- Les sinistres touchant la branche considérée peuvent résulter des influences externes (sinistres incidentels) ;
- On ne peut pas trouver sur le marché local des opérateurs économiques en mesure de suivre cette politique ;
- La compagnie qui limite sa souscription sur une seule branche ne peut développer fortement sa production.

L'exploitation de plusieurs risques est une nécessité.

Paragraphe 2 : La compensation par une souscription intensive

Cette technique permet à la compagnie d'assurance de diversifier ses souscriptions dans plusieurs branches. Elle estime que les contre performances dans une branche ou groupe de branches seront compensées par les meilleurs résultats enregistrés dans d'autres branches ou groupe de branches avec les limites suivantes : perte de contrôle du risque .Cette politique conduit à un cafouillage important, une politique d'organisation très rationnelle permettant de déterminer les origines des déséquilibres.

Si un sinistre important touche une branche cela se répercute sur toutes les autres branches. Cette politique de souscription intensive peut conduire à la catastrophe, il est donc indispensable de posséder un bon outil de statistique.

Devant ces limites et pour respecter la loi des grands nombres, certaines compagnies ont développé la politique d'équilibre spatial.

Section 2 : La compensation dans l'espace

Nous partons de l'idée que les déséquilibres dans une branche donnée ou groupe de branches données, dans un espace donné peuvent être compensés par les résultats favorables enregistrés dans d'autres espaces. Toutes ces tentatives développées par les compagnies d'assurances pour créer un portefeuille homogène restent rudimentaires, elles n'aident pas les opérateurs économiques du tissu industriel et économique d'un pays donné à développer les performances, c'est-à-dire à investir à volonté. Le succès dans le développement économique des pays nécessite aujourd'hui des investissements importants en capitaux.

De même, le développement technologique dans tous les domaines crée des risques nouveaux imposant aux compagnies d'assurances une certaine solidarité, une certaine complémentarité.

Face à cette nouvelle situation, il faut développer de nouveaux moyens de maîtrise des risques, au-delà des moyens primaires de compensation que sont :

- 1-La limitation à une seule branche,
- 2-La souscription intensive,
- 3-La souscription dans l'espace.

Devant les insuffisances de ces moyens traditionnels ou primaires de maîtrise de risques ou de leur dispersion, les assureurs ont développé d'autres moyens notamment la coassurance.

Section 3 : La coassurance

Paragraphe 1 : Principe

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 compensation de risque c'est-à-dire un moyen supplémentaire évolué de distribution ou de division de risque. Quand un assureur couvre un risque au regard de ce que nous avons développé précédemment, il détermine sa quote-part ; mais comme il faut couvrir les besoins de l'assuré, exprimés en péril (Responsabilité Civile) ou en capitaux, il faut trouver d'autres preneurs de risques.

C'est ainsi qu'un même risque peut être reparti entre deux ou plusieurs assureurs. Ces autres assureurs s'appellent coassureurs, prenant des parts derrière le leader ou apériteur ou encore l'assureur principal.

Paragraphe 2 : Pratique de la coassurance

En général, l'assuré s'adresse à un assureur ou à un courtier, ce dernier traitera à son tour avec d'autre assureur. Une fois qu'il y a l'accord entre l'assuré et l'assureur (celui-ci devenant alors le leader), et une fois que ce dernier aura déterminé sa part dans le risque, plusieurs possibilités s'offriront à lui. Il pourra alors approcher certains assureurs du marché crédibles pour leur proposer de prendre une part du risque en même temps qu'il leur présentera les conditions contractuelles. Le choix des coassureurs se fait en accord avec l'assuré. Il tient compte de la crédibilité, solidité et aptitude au niveau des engagements.

En ce moment, un contrat en trois exemplaires est soumis à la signature de chaque coassureur, qui après signature conserve un exemplaire et remet deux au leader ou apériteur qui dédie un à l'assuré à la fin.

L'assureur leader se charge de collecter les primes pour les distribués aux différents assureurs selon la part de chacun et en temps utile instruit le dossier sinistre et obtient de chaque coassureur le paiement de sa part. Il est prévu un taux de commission à l'apériteur et le coût de gestion.

Paragraphe 3 : Approche juridique de la coassurance

Toutes les législations d'assurance acceptent la coassurance, le code CIMA dans son article 4 alinéa 3 encourage la coassurance tant à l'intérieur d'un même territoire qu'à travers l'espace CIMA.

De manière générale, c'est la limite de plein de l'assureur leader qui amène à recourir à la coassurance.

Les plus gros avantages de la coassurance sont liés au fait que les primes qui y sont attachées sont conservées pour une large part dans les pays du risque. Favorisant ainsi une forte rétention de prime sur le territoire. Il est précisé qu'il n'existe aucune solidarité entre les assureurs, chacun étant tenu pour sa propre part.

Néanmoins, le ou les coassureurs s'engagent à suivre l'apériteur, tant en production qu'en sinistre et délègue à celui-ci les pouvoirs les plus étendus pour recevoir toutes réclamations, en donner acte, recevoir les primes, régler ou transiger tous sinistres, recevoir tous avis, toutes communications et ce, dans la limite du pouvoir que lui confère la police, sans que l'apériteur puisse encourir une responsabilité quelconque vis-à-vis des coassureurs du fait de ses attributions.

Paragraphe 4 : Les limites de la coassurance

La coassurance sur un marché dope la méfiance et l'obligation de faire la coassurance amène le leader à communiquer ses conditions de souscriptions.

La fragilité économique, technique et financière des autres créanciers limite le recours à la coassurance.

De même la trop forte puissance en capacité financière d'un ou de deux assureurs du marché limite le recours à la coassurance au détriment des autres.

Devant les insuffisances des moyens traditionnels ou primaires de maîtrise des risques, la réassurance est apparue comme la solution finale favorisant ainsi :

le développement du tissu industriel commercial,

la création et la consolidation des assurances, car les réassureurs ont ainsi une très grande ouverture.

CHAPITRE II : LES TECHNIQUES MODERNES

D'HOMOGENEISATION DU RISQUE : LA REASSURANCE

La réassurance est une technique de compensation de risque utilisée pour diviser les risques et mieux les répartir entre les capacités financières disponibles pour les assurer. Son épanouissement est lié au développement de l'assurance. Elle répond à un besoin urgent de l'assurance qui connaît depuis le 19^e siècle un développement prodigieux avec le phénomène de concentration des capitaux et l'apparition des risques nouveaux venant limiter les capacités des assureurs directs. La réassurance est une technique de répartition verticale des risques qui se définit comme étant un « contrat par lequel l'assureur s'oblige à céder à une autre personne, le réassureur, tout ou partie du risque qu'il souscrit, ce dernier s'engageant contre perception d'une prime donnée à supporter les sinistres » correspondant à son engagement.

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 souscrits et les cotisations correspondantes.

Plus encore que les assureurs directs, les réassureurs utilisent les techniques de la coassurance pour diviser les risques qu'ils ont acceptés de prendre en charge afin d'éviter d'être trop exposé. On parle alors de la rétrocession ou de la co-réassurance.

Cette technique moderne a pour but de faciliter la composition et la gestion de la mutualité de risques par la cédante. Elle remplit quatre fonctions :

- elle permet à la cédante d'augmenter son plein de souscription ;
- elle protège les résultats techniques nets contre les écarts de probabilité ;
- elle homogénéise les rétentions nettes de la cédante ;
- elle facilite le règlement des sinistres importants ou le démarrage de certaines branches par un apport de trésorerie.

La réassurance est essentiellement internationale et grâce à la chaîne des cessions et rétrocession, elle opère une dispersion des risques à travers le monde de sorte que la charge de sinistre soit allégée pour l'ensemble des assureurs et réassureurs impliqués dans les risques souscrits. Elle permet aussi de répartir les risques assurés de telle sorte que la survenance d'un sinistre constitue pour l'assureur cédant un événement normal 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 risque 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 FCFA chacun au taux de prime de 1%.

Dans la pratique, le portefeuille d'un assureur est composé de risques disparates tant en ampleur qu'en quantité. Exemple : un portefeuille composé des risques suivants : un cycliste, un transporteur de produit inflammable, 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.

Quelque 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,

Les sinistres payés équivaux aux primes encaissées : c'est une situation d'équilibre technique,

Les dépenses engagées en règlement de sinistre 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 la réassurance 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 FCFA chacun au taux de prime annuelle de 1%. Soit un encaissement total de 1 000 000 FCFA par an. Cette prime devrait couvrir en principe sans difficulté (100) cent sinistres totaux survenant dans l'année. Ce qui arrive rarement en pratique.

Supposons, par ailleurs que l'assureur accord sa garantie pour un risque de 1 000 000 FCFA au taux de prime de 2% soit 20 000 FCFA d'encaissement.

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 FCFA pour obtenir un portefeuille presque homogène. Dans ces conditions l'assureur nivelle son portefeuille en prenant à son compte sans difficulté 10 000 FCFA 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 rétention ou de conservation au plein de souscription.

Paragraphe 1 : Le plein de rétention ou de conservation

1- Définition :

Le plein de conservation ou plein de rétention est l'engagement maximum que l'assureur conserve à sa charge sur chaque risque qu'il a souscrit sans mettre en péril ni sa trésorerie ni son patrimoine.

Certains facteurs 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 la compagnie et de son aptitude à respecter ses engagements techniques.

Plusieurs paramètres sont pris en compte pour sa détermination, d'une manière générale, le plein est fonction :

- du capital social : certains estiment que l'engagement de l'assureur doit se limiter à 3 ou 4% de son capital;
- du niveau d'encaissement de l'assureur ;
- de ses fonds propres ;

- du capital social de l'assureur ;
 - de l'encaissement de l'assureur : l'encaissement de l'assureur joue un rôle primordial dans la détermination de son plein de conservation. Le plein évolue en fonction des encaissements, car si ceux-ci sont importants, plus l'équilibre du portefeuille est assuré, plus ils motivent l'assureur qui décide à ce moment là de prendre davantage plus de risques ;
 - Les fonds propres : Les fonds propres de l'entreprise sont constitués du capital social, des réserves libres et du report à nouveau. Ils 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. Les fonds propres n'interviennent que dans une situation exceptionnellement grave ;
- la composition du portefeuille : Les pleins sont différents selon les branches ;
 - La politique commerciale : Elle dépend de l'attitude de l'assureur qui peut être audacieux 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 rétention.

A titre indicatif le plein de conservation varie de :

0,5% à 5% des fonds propres

0,2% à 2% des primes brutes de la branche

1‰ des encaissements toute branche.

Paragraphe 2 : Le plein de souscription.

1- Généralités :

Une fois fixé le plein de rétention, l'assureur détermine ses besoins en réassurance selon les possibilités de souscription existantes. En effet, le plein de souscription est le capital maximum pour lequel l'assureur s'est engagé par le contrat d'assurance et qui est la résultante du plein de rétention et les capacités automatiques en réassurance.

Le plein de souscription sera la somme de plein de rétention de l'assureur et de ses possibilités de réassurance à traité professionnel.

D'où la formule :

Plein de souscription = Plein de rétention + Capacités automatique en réassurance.

Le rapport entre le plein de rétention et plein de souscription maximum doit toujours refléter la confiance de l'assureur lui-même dans ses propres affaires. C'est au-delà du plein de souscription maximum fixé en accord avec ses réassureurs proportionnels que l'assureur retrouve la réassurance facultative qui ne fait pas l'objet de notre étude.

2- Les Limites du plein de souscription

Le plein de souscription est fonction des possibilités de réassurance qui sont offertes à l'assureur. Le niveau du plein de conservation de l'assureur détermine celui de son plein de souscription. Dans une affaire donnée, si la conservation de l'assureur est trop faible, il peut s'avérer qu'il s'agit d'un mauvais risque. Le réassureur aura à se méfier.

Le plein de souscription est la résultante du plein de conservation et des traités conclus par l'assureur, et est en général exprimé en un multiple du plein de rétention, si par exemple la rétention de la cédante est fixé pour un risque donné à 10 000 000 FCFA et que les engagements de son réassureur sont de 200 000 000 FCFA soit 20 pleins, le plein de souscription maximum automatique sera de 21 fois le plein de rétention 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 comporte plusieurs formes que nous allons analyser dans la section suivante.

Section 2 : Les Formes de Réassurance.

On distingue trois formes de la réassurance :

- a) La réassurance facultative,
- b) La réassurance facultative-obligatoire,
- c) La réassurance obligatoire.

Paragraphe 1 : Nécessité des cessions par des traités obligatoires

La réassurance des traités s'est développée pour pallier les insuffisances inhérentes aux cessions facultatives dites cessions au cas par cas. En effet, la cession facultative ne fait pas l'objet principal de la présente étude, nous allons dans un souci de bonne compréhension essayé de mettre en relief quelques inconvénients de cette formule de réassurance.

1- Une incertitude préjudiciable pour la cédante :

Pour la réassurance facultative, l'assureur propose les « risques » aux réassureurs un à un au fur et à mesure qu'il lui est demandé de les garantir. L'assureur peut aussi proposer isolément un risque particulier aux réassureurs. Dans l'un de ces cas l'assureur est libre d'offrir cette affaire à des réassureurs ou à d'autres et ceux-ci sont libres d'accepter la totalité de l'offre, ou seulement une partie ou d'en refuser. Cependant, il demeure sans couverture pendant le temps qui s'écoule entre sa souscription et l'acceptation en réassurance sous la menace de sinistre insupportable.

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

Il apparaît 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, puisqu'elle se fait affaire par affaire avec pour chaque risque un dossier parfaitement documenté et un slip aussi complet que possible. De plus le placement auprès des différents réassureurs est parfois lent et difficile ; après le placement, il faut encore envoyer les messages de confirmation suivis des bordereaux d'application. Si à la fin tous refusent l'assureur ne pourra pas réaliser l'affaire. L'avantage pour le réassureur est qu'il connaît précisément chaque risque sur lequel il accepte de s'engager. On comprend que la gestion d'une facultative n'est légère pour une compagnie d'assurance. Ce sont les inconvénients qui ont amené les assureurs à négocier les traités obligatoires.

Paragraphe 2 : L'Open Cover ou la facultative-obligatoire

La facultative obligatoire est une forme de cession en réassurance proportionnelle dans laquelle l'assureur a la possibilité de céder ou non le risque, mais par contre le réassureur s'oblige de l'accepter, c'est ce qui explique son essence d'où l'expression « facultatif obligatoire ». Facultatif pour l'assureur, obligatoire pour le réassureur.

Ce type de réassurance ne donne aucune possibilité de sélection des risques par l'assureur, ce qui peut donner lieu à une certaine « anti-sélection » et ne peut donc fonctionner que dans un véritable climat de confiance entre l'assureur et son réassureur. Le traité est conclu pour une catégorie de risque bien définie. Il s'opère quand l'assureur a versé les parts ou la portion contractuelle dans son bordereau. Il y a Open Cover pour les excédents de plein de souscription en capitaux dans lesquels le réassureur intervient jusqu'à un maximum dont il détermine lui-même le montant.

Tous ces points permettent à l'assureur d'offrir plus de possibilités sur le terrain et partant, lui permet d'encaisser davantage plus de primes. Ces parts supplémentaires acceptées qui auraient dues être placées en réassurance facultative ou refusées permettent à l'assureur de mieux se positionner à moindre frais.

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 niveau d'affaires dépassant leur plein de souscription maximum. Ce traité intervient, en effet, pour répondre à une insuffisance des capacités du plein de rétention des excédents de plein.

Exemple :

Soit un plan de réassurance composé de :

Cédante : 1 000 000 FCFA = 1plein

Un premier excédent de 20 pleins,

Un deuxième excédent de 15 pleins,

Un open cover de 10 000 000 FCFA.

Les risques ci-après seront repartir comme indique par le tableau suivant :

Branches	Capitaux	Prime	Conservation
R ₁	42 000 000	100 000	1 000 000
R ₂	31 400 000	52 000	700 000
R ₃	20 200 000	74 000	400 000
R ₄	14 400 000	64 000	400 000

Tableau de Répartition des Risques et des primes aux Réassureurs

N° D'ordre	Plein de rétention	Réassureur du 1 ^{er} Excédent de plein			Réassureur du 2 ^{ème} Excédent de plein			Réassureur de l'Open- cover		
		Engagement	%	Prime	Engagement	%	Prime	Engagement	%	Prime
R ₁	1 000 000	20 000 000	47,62	47 620	15 000 000	35,71	35 710	6 000 000	14,28	14 280
R ₂	700 000	14 000 000	44,58	23 182	10 500 000	33,44	17 389	2 800 000	8,92	4638
R ₃	400 000	8 000 000	39,60	29 304	6 000 000	29,70	21 978	5 800 000	28,71	21 245
R ₄	400 000	8 000 000	55,55	35 552	6 000 000	41,67	26 669	0	0	0

L'analyse du tableau permet de déduire que l'Open Cover est nettement moins alimenté que les autres traités. Ce qui prouve effectivement que l'Open Cover intervient pour couvrir les excédents du risque sur le plein de souscription. La facultative obligatoire est une forme intermédiaire entre la réassurance facultative et la réassurance obligatoire. Bien que l'open cover soit l'une des formes acceptable de la division des risques, la semi-liberté qu'elle conserve ne favorise

pas le développement véritable de l'assureur et moins encore des réassureurs. Ici, pour corriger ces aléas, d'autres formes de traités purement obligatoires sont nées. C'est le cas du traité quote-part.

Paragraphes 3 : Le Traité quote-part ou en participant pure.

Un traité Quote Part est un traité proportionnel dans lequel chaque partie prend un engagement exprimé en capitaux et pourcentage. Ainsi le principe de pourcentage retenu permet à chaque partie d'avoir une part fixe et uniforme sur chaque risque souscrit.

L'originalité du traité quote part réside dans cette égalité : c'est-à-dire dans cette juste répartition ; car dès que le pourcentage est connu, il s'applique à chaque risque quelque soit sa grandeur (du plus petit au plus grand). Il convient donc de cerner :

- Le plein de la compagnie appelé rétention,
- L'engagement du traité.

a)- Le plein de la compagnie ou principe de rétention :

La rétention de la compagnie obéit aux mêmes considérations que dans les autres formes de traités et reste fonction de la connaissance du portefeuille (statistiques, encaissements, sinistralité). Pour déterminer le pourcentage de conservation et de cession, l'assureur examine le risque le plus vulnérable. Il définit le montant maximum et le pourcentage qu'il pourrait engager seul sur ce risque et ensuite la capacité automatique de souscription qu'il voudrait atteindre.

b)- Engagement des réassureurs

Le principe de base réside dans la fixation du maximum d'engagement à souscrire par risque, c'est-à-dire le plein de souscription de la compagnie.

Quand le plein de souscription est connu, il suffit maintenant de rapporter la rétention exprimée en capitaux au plein de souscription. La difficulté pour une compagnie est la fixation de ce plein de souscription, ce plein de souscription est l'engagement que doit couvrir tant l'assureur que ses réassureurs. Il doit donc tenir compte des capacités du réseau de réassurance.

Cependant :

Le traité Quote Part ne permet pas la sélection de risque,

Le traité Quote Part favorise l'évasion des primes,

Le traité Quote Part est un traité de lancement des compagnies et s'illustre dans les risques moyens.

C'est un traité de facilité.

La QP est une forme de traité de réassurance proportionnelle qui permet au réassureur de se partager les risques souscrits par l'assureur selon les ratios convenus d'avance, il s'établit donc que la cédante s'engage à retenir sur chaque risque souscrit et versé au traité, une part fixe et uniforme sur tous les risques versés au traité. En somme, nous pouvons convenir que dans le traité quote part,

- La part conservée par l'assureur ou cédante s'appelle « rétention. »
- La part engageant le réassureur s'appelle « quote part ».
- La somme des deux parts donne le plein de souscription du traité quote part.

Le plein de souscription est constitué de la rétention de la compagnie et de l'ensemble de ses possibilités de réassurance obligatoires dans la branche choisie.

c)- Détermination de la rétention

Le plein a été fixé soit, selon les normes du maximum d'exposition, soit selon les encaissements, soit selon le capital et les fonds propres, l'assureur a un chiffre connu par exemple 30 000 000 FCFA.

L'assureur doit déterminer les conditions de souscription du meilleur risque et les possibilités de réassurance.

Supposons que ceci conduise à cerner un risque de 500 000 000 FCFA ; à ce moment on dira que le plein de souscription est de 500 000 000 FCFA. Ainsi la rétention 30 000 000 FCFA.

Soit : $30\,000\,000 / 500\,000\,000 = 6\%$: pourcentage retenu.

L'engagement de la réassurance Quote Part est de $(100\% - 6\%) = 94\%$.

Le pourcentage du réassureur trouvé ci-dessus s'applique à tous les risques souscrits par l'assuré dans la branche sans aucune distinction sauf le cas excédant le plein de souscription.

Le traité quote part a cet avantage qu'il permet à l'assureur qui souscrit une part dans tout le portefeuille de mieux surveiller son portefeuille en prévention, inspection, tarification et en contrôle de limite.

La QP est un traité de financement que le réassureur accepte pour aider les jeunes compagnies qui n'ont pas assez d'expérience pour gérer les risques souscrits. Il s'agit là d'un traité très simple.

Dans la pratique, il y a lieu de focaliser l'attention sur les risques dépassant le plein de souscription. Ainsi les pourcentages fixes uniformes vont s'appliquer sur les primes de risque dont les sommes assurées sont inférieures ou égales au plein de souscription. C'est ainsi qu'il faut dégager les primes de la portion des risques excédents le plein de souscription.

Comme inconvénients, il faut noter l'excessive cession des primes surtout sur les risques équilibrés (petits risques) dont la valeur est inférieure au maximum d'exposition, de même l'impossibilité pour l'assureur d'augmenter sa rétention sur les bons risques.

Même si le risque est très dangereux, pour autant qu'il rentre dans le plein de souscription, la cédante n'a pas le droit de modifier sa part en baisse.

Pour mieux cerner ce traité, prenons un exemple.

Enoncé : selon un traité QP, un réassureur doit réassurer à 70% le plein de conservation brute des six risques suivants ; souscrits dans la branche incendie. Confère tableau de répartition ci-dessous.

Explication du tableau :

Le plein de conservation idéal qui figure dans la dernière colonne n'est rien d'autre que le montant que l'assureur devrait selon la structure de son portefeuille et sa capacité financière conserver pour son propre compte sans danger. Selon ces mêmes capacités financières et les fonds propres de la compagnie, les pleins idéals suivants ont été respectivement fixés (voir tableau de répartition).

L'analyse du tableau montre qu'une réassurance de 70 % serait nécessaire et suffisante pour le 1^{er} risque, elle serait par contre totalement inutile pour le deuxième et troisième risque pour lesquels le plein de rétention brute est inférieur au plein de conservation idéal.

Pour les quatrième, cinquième et sixième risque, il y'a une insuffisance notoire de réassurance.

Tableau de Répartition (chiffre en milliers).

Risques	Capitaux assurés ou conservation brute		Rétention Nette 30%		Cession en Quote Part 70%		Plein de Conservation Idéal
	Capital	Prime	Capital	Prime	Capital	Prime	
R ₁	1 600	30	480	9	1 120	21	480
R ₂	160	10	48	3	112	7	214
R ₃	70	6	21	1,8	49	4,2	140
R ₄	15 400	97,7	4 620	29,3	10 780	68,4	216
R ₅	2 800	26	840	7,8	1 660	18,2	98
R ₆	440	20,6	132	6,18	308	14,42	15,5

Cas de sinistre :

Eventuellement les sinistres seront repartis suivant le même principe.

Tableau de répartition :

N° Sinistre	Montant des sinistres à la charge de la conservation	Sinistre à la charge de la rétention 30%	Sinistre à la charge de la Quote Part 70%
1	750 000	225 000	525 000
2	85 000	25 500	59 500
3	1 000 000	300 000	700 000

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

La quote part trouve une meilleure application dans les branches transports, accident, risque divers. Mais les inconvénients cités supra ont amené l'assureur à penser à une autre forme de cession qui lui permet de conserver dans chaque risque donné un maximum en valeur assuré correspondant à son maximum d'exposition.

Paragraphe 4 : Le Traité en Excédent de Plein

1- Définition :

Le traité en excédent de plein est celui dans lequel, l'assureur décide du maximum d'exposition appelé plein de conservation et place en réassurance tout dépassement de ce plein de conservation. A la différence du traité quote part, l'assureur conserve tous les risques dont les sommes assurées sont inférieures ou égales à ce plein de conservation.

Dans le traité en excédent de plein, l'engagement du traité est exprimé en un certain nombre de fois le plein. Ce nombre dépend des possibilités de réassurance.

Le plein du traité peut aussi être appelé l'engagement du traité, c'est-à-dire le total en limites des sommes que les réassureurs qui acceptent sont appelés à payer en cas de sinistre.

Le plein de souscription est constitué de l'ensemble de possibilités de réassurance obligatoire qui s'offrent à l'assureur plus sa conservation.

L'excédent de plein est un traité assez performant par rapport aux autres formes de réassurances étudiées précédemment. Ce traité vient corriger pour l'essentiel tous les inconvénients soulignés dans les traités open cover et quote part.

Dans ce traité, l'assureur est astreint à céder, le réassureur est obligé d'accepter.

Pour chaque traité en excédent de plein, il convient de définir :

- Une limite dans l'espèce : la zone géographique
- Une limite dans le temps : la durée
- L'étendue de la couverture : les catégories d'affaires

L'obligation de céder et d'accepter porte donc sur les risques souscrits par la cédant 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 « cession 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.

Le plein varie suivant la branche et la catégorie, et est fixé en fonction surtout de la qualité du risque.

Il paraît évident que la rétention de la cédante sera forte sur les risques de meilleure qualité et faible sur les risques réputés mauvais.

2- Tableau de Plein

Pour chaque risque il y'a une répartition des engagements entre l'assureur et le réassureur. Cette répartition s'appliquera tant sur les primes que sur tous les sinistres survenus sur ledit risque pris isolement même sur les petits risques.

Le tableau de plein permet la lecture directe des risques répertoriés par classes suivant certaines caractéristiques telles que le taux de prime, la nature de l'affaire, etc. Ce tableau fixe en effet la conservation de l'assureur.

Exemple : Branche incendie

Classes des risques	Pleins de conservations par risque
a) Risque simple (R.S)	
1°) R.S de 1 ^{ère} catégorie-----	1 000 000
2°) R.S de 2 ^{ème} catégorie-----	700 000
3°) Autres R.S-----	300 000
b) Risques Industriels	
1°) Taux de prime inférieur ou égal à 3‰	800 000
2°) Taux de prime supérieur à 3‰ et au plus égal à 6‰	600 000
3°) Taux de prime supérieur à 6‰	500 000

Dans ce cas le tableau de pleins fait partie intégrante du traité de réassurance et la capacité de l'excédent déterminé en nombre de pleins varie selon la catégorie de risque. En désignant par « C » et par « P » respectivement le capital souscrit et le plein pour un risque particulier.

Le nombre de pleins correspondant à ce risque est $N = C / P$.

Deux possibilités peuvent être envisagées :

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

Exemple : $C = 80\,000$ FCFA ; $P = 110\,000$ FCFA

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

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

Exemple : $C = 10\,000\,000$ FCFA ; $P = 1\,000\,000$ FCFA

$N = C/P = 10\,000\,000 / 1\,000\,000 = 10$.

- l'étendue du traité de réassureur est égale : $(N-1)$ plein d'où $10-1 = 9$ pleins
- La part de l'assureur dans l'affaire : P/C
 $1\,000\,000 / 10\,000\,000 = 10\%$
- La part du réassureur dans l'affaire : $(C-P) / C$
 $(10\,000\,000 - 1\,000\,000) / 10\,000\,000 = 90\%$ ou $100\% - 10\% = 90\%$

Les ratios ainsi déterminés servent de clé de répartition des primes et des charges sinistres quelque soit leur montant.

Les pleins sont inversement proportionnels à la probabilité de réalisation des risques et l'assureur peut décider de les faire variés en fonction du risque. Face à un risque de grande taille dépassant les limites de souscription maximum de la cédante, elle peut créer d'autres pleins pour des traités de 1^{er} excédent, 2^{ème} excédent, 3^{ème} excédent etc. Dans la pratique on se limite à trois traités en excédent de plein superposés. Au-delà il faut recourir à l'open cover ou à la réassurance facultative.

2.1 Le plein de conservation standard

Le plein de conservation standard est le maximum d'exposition que la cédante décide face à une tarification normale eu égard seulement à sa capacité financière. Ce plein est souvent le ratio du capital ou des fonds propres.

3- Notion de S.M.P

Le S.M.P, ou sinistre maximum possible est l'appréciation que l'assureur a du risque considéré qui, tout en étant assuré à 100% ne peut être sinistré que pour un pourcentage maximum. Il est une indication du degré de sinistralité du risque qui peut encourager l'assureur ou le réassureur à s'engager plus sur le risque à SMP faible que sur celui à SMP proche de ou égal à 100%.

En somme le risque réel de l'assureur se trouve donc réduit par rapport au capital assuré à 100%. Dans ce cas le plein que l'assureur pouvait prendre compte tenu de la nature du risque est donc inférieur dans la réalité. Ainsi pour effectuer une souscription inférieure à ses capacités réelles, l'assureur appliquera son plein sur le SMP, ce qui lui donnera une participation plus importante sur le risque assuré à 100%.

Exemple :

Capital assuré 100 Million de FCFA, SMP du risque considéré : 60%. Le plein théorique de l'assureur pour ce type du risque étant de 40 Million de FCFA, il prendrait, compte non tenu du SMP, $40/100 = 40\%$ du risque. Mais le SMP étant de 60%, le risque réel ici est de soixante millions. L'assureur engage donc son plein non plus sur les 100 Million de FCFA des capitaux assurés, mais sur le SMP. Il peut donc prendre $40/60 = 66,67\%$ du risque, soit une participation plus importante sur ce risque.

3.1- Le plein modulé par le SMP

Le SMP est le maximum de somme qu'une compagnie d'assurance est amenée à supporter au cas où se produit un événement dans les circonstances les plus défavorables. En général, le SMP s'apprécie pour les risques composites à élément dispersé. C'est dans les cas exceptionnels qu'il s'apprécie dans un risque concentré.

Dans les risques concentrés, on détermine souvent la zone la plus exposée par ce que, touchée la première, c'est possible que le péril se développe et atteigne les autres risques adjacents ou voisins et surtout lorsque l'incendie ou le péril ne cesse faute de matière appréhendable cela n'est pas possible que si :

- distance acceptable $\geq 10m$
- risque voisin non inflammable
- murs coupe-feu
- éviter les éléments favorisant l'expansion du péril.

On doit donc apprécier le SMP avec beaucoup de prudence surtout si la plus grande exposition c'est-à-dire le plus grand risque atteint un pourcentage du total plus de 60% (si pas de maîtrise des risques immatériels, majorer le pourcentage de SMP à 100%) lorsque le SMP est connu, il influence ainsi le plein de conservation.

Exemple : soit un plein standard de 30 000 000

N° d'ordre	capitaux	Taux %	SMP %	Plein module	Taux de % conservation
R ₁	50 000 000	1	80	37 500 000	75
R ₂	600 000 000	1	40	75 000 000	12,5
R ₃	70 000 000	1	30	100 000 000	100
R ₄	500 000 000	3	60	50 000 000	10

Plein modulé = conservation standard / Taux SMP

Taux de conservation = Plein modulé / capitaux

Si plein modulé > capitaux exposés, alors conservation 100%.

NB : lorsque le SMP est connu, le nouveau plein de même risque, selon les formules actuarielles, s'obtient en divisant le plein constant par le ratio de SMP.

Pour le risque n°2 ; le plein de conservation devient $30\,000\,000 / 40\% = 75\,000\,000$ FCFA

Pour le risque n°4 le plein devient : $30\,000\,000 / 60\% = 50\,000\,000$ FCFA

De même, lorsque le nouveau plein est connu, il est multiplié par le nombre de plein convenu dans le traité pour trouver l'engagement du traité.

Reprenons l'exemple ci-dessus en considérant un plein de 100 000 000 FCFA risque n° 2 : plein modulé : $100\,000\,000 / 40\% = 250\,000\,000$ FCFA, donc taux de conservation égal à : $250\,000\,000 / 600\,000\,000 = 41,67\%$ contre conservation sur plein standard : $100\,000\,000 / 600\,000\,000 = 16,67\%$.

Comme nous l'avons dit, le plein modulé par le SMP favorise une rétention plus forte de la prime.

Le SMP 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 essayer de le fixer de la manière la moins erronée possible, car une mauvaise appréciation de SMP peut entraîner pour l'assureur une charge sinistre supérieure à ses capacités.

Dans la pratique, la réassurance proportionnelle se matérialise par un tableau appelé profil de portefeuille.

Cas Pratique : soit un portefeuille incendie de la société AGC, composé de six risques.

N° d'ordre de risque	Capitaux en FCFA	Taux ‰	SMP %
Bateau de pêche	5 000 000 000	5,0	30
Station d'essence	2 000 000 000	4,0	90
Usine de boisons	1 500 000 000	2,0	20
Boulangerie	900 000 000	6,0	40
Industrie fabrique de matières plastiques	10 000 000 000	1,5	50
Industrie fabrique de bateaux	20 000 000 000	2,0	100

La compagnie a un plein de conservation de 200 000 000 FCFA et un traité en excédent de plein de 10 pleins.

Pour mieux se protéger, la compagnie place en quote part 60 % cédante et 40% réassureurs dont le plein de souscription est son plein de conservation dans le traité ci-dessus.

Pour chacun de ces traités trouvons :

- 1- la prime conservée,
- 2- la prime cédée en réassurance.

capitaux	Taux ‰	SMP %	Prime brute	cédante			Excédant de plein			Open cover	
				prime	Taux %	Plein modulé	Prime	Taux %	capitaux	prime	Taux%
5mds	5	30	25 000 000	3.333.333	13,33	666 666 667	21 667.500	86,67	6 666 666 670		
2mds	4	90	8 000 000	888.800	11,11	222 222 222	7 111 200	88,89	2 222 222 220		
1,5mds	2	20	3 000 000	2 000 100	66,67	1 000 000 000	999 900	33,33	10 000 000 000		
0,9mds	6	40	5 400 000	3 000 000	55,55	500 000 000	2 400.300	44,45	5 000 000 000		
10mds	1,5	50	15.000.000	600 000	4	400 000 000	6 000 000	40	4 000 000 000	8.400.000	56
20mds	2	100	40 000 000	400 000	1	200 000 000	4 000 000	10	2 000 000 000	35.600.000	89
				10 222 233			42 178 900			44.000.000	

1^{ère} application :

La compagnie d'assurance qui a un traité en excédent de plein conserve une prime de

10 222 233 FCFA et cédera la différence aux réassureurs. La compagnie cède au 1^{er} excédent **42 178 900 FCFA** et en fac ou Open cover **44 000 000 FCFA**.

2^{ème} application :

L'énoncé dit que le plein de conservation dans le traité en excédent est considéré désormais comme son plein de souscription au traité quote part.

Connaissions les principes de la quote part, chaque partie, assureur et réassureur détient un quote

part fixe et uniforme qui pour le cas d'espèce est de 60/40 c'est-à-dire cédante 60% et réassureur 40%.

Notre cédante conservera : $60\% \times 10\,222\,233 = 6\,133\,340$ FCFA

Le réassureur recevra : $40\% \times 10\,222\,233 = 4\,088\,893$ FCFA.

Cas de sinistre :

Si le risque n°5 est touché par un sinistre de 10 000 000 FCFA, pendant la période d'assurance, la charge sera répartie comme suit :

Traité en excédent :

- La cédante va supporter : $4\% \times 10\,000\,000 = 400\,000$ FCFA,
- Le réassureur obligatoire : $40\% \times 10\,000\,000 = 4\,000\,000$ FCFA,
- Réassureur open cover: $56\% \times 10\,000\,000 = 5\,600\,000$ FCFA.

Traité quote part :

Ce traité supporte en tout 4% de 10 000 000 FCFA, soit 400 000 FCFA.

- l'assureur supportera : $60\% \times 400\,000$ FCFA = 240 000 FCFA
- le réassureur quote part : $40\% \times 400\,000$ FCFA = 160 000 FCFA.

Notons que le traité quote part s'applique sur les montants correspondants à la conservation de l'assureur. Il est évident que dans la réalité, le nombre de polices est nettement plus important que dans notre exemple, et que dans ce cas le traité quote part aurait eu un encaissement de prime plus élevé que la charge de sinistre.

Le traité en excédent de plein favorise la souscription et permet en même temps à l'assureur ou au marché de donner les garanties étendues aux opérateurs économiques et d'entretenir des grandes relations avec le monde de la réassurance dans la mesure où en raison de l'étendue des excédents, il est obligé de travailler avec plusieurs réassureurs.

En somme, le principal inconvénient de l'EDP est qu'il impose une gestion lourde des polices (service des bordereaux). Mais il présente l'avantage de ne porter que sur les risques importants, laissant à la cédante les petits risques qu'elle peut couvrir sans danger.

Ce faisant, l'EDP réalise mieux que le traité quote part. L'un des buts recherché par la cédante, à savoir rendre homogène le portefeuille des risques conservés; la conservation est d'autant plus

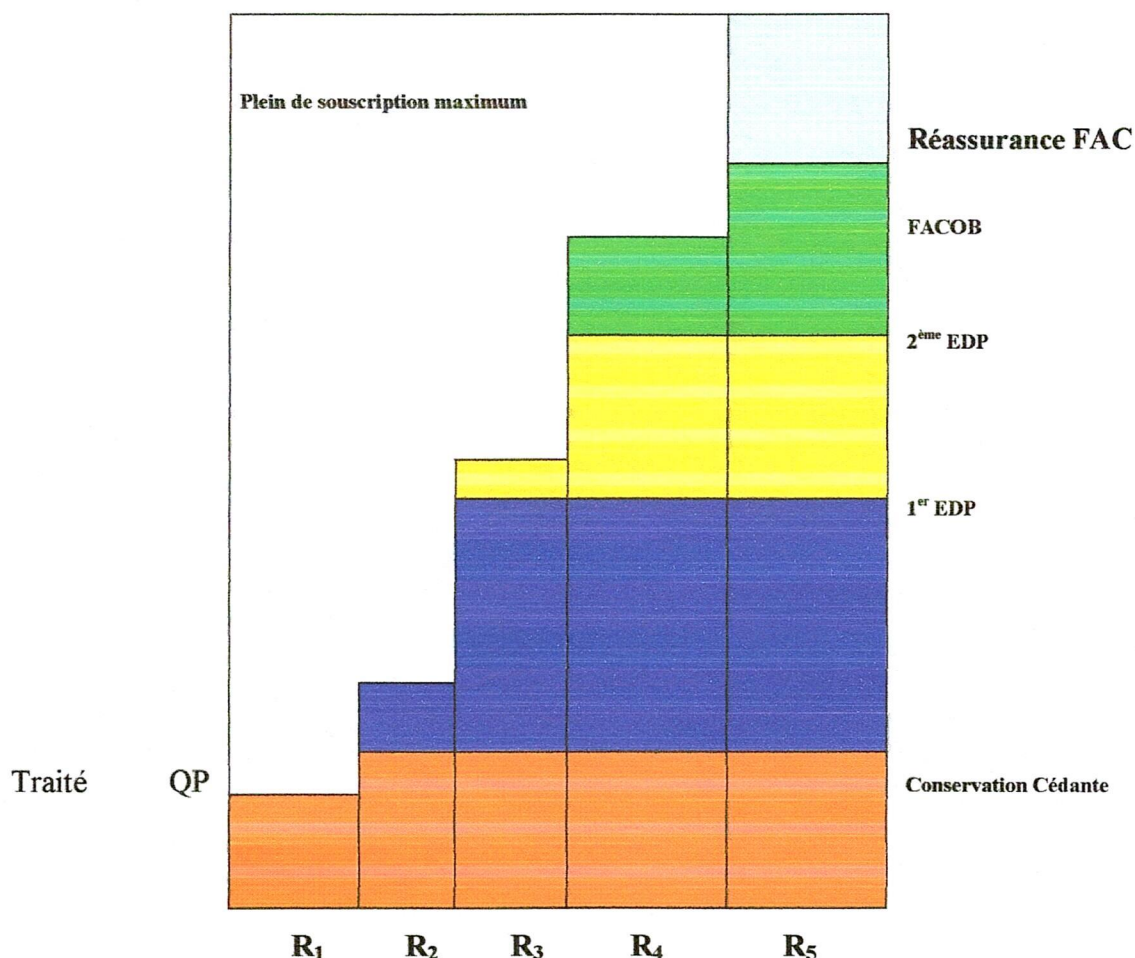
nivelée. Comme le souligne Jérôme YEATMAN : « elle peut avoir des «Creux mais pas des bosses ».³

Car les creux ne sont pas dangereux pour l'assureur qui pourra facilement être à l'abri des sinistres éventuels sans déséquilibrer sa situation financière.

En revanche, cette formule est la source d'un niveau important de travail administratif car il s'agit d'une répartition affaire par affaire. Pour chaque risque, l'assureur doit fixer le plein, le SMP et le calcul des quote parts de chaque réassureur participant aux traités d'excédents successifs.

Ce traité s'applique en général qu'aux branches d'assurance dont l'engagement maximum est connu d'avance avec exactitude. Ce qui exclut les assurances de responsabilité par exemple.

Enfin, nous constatons que la réassurance de capitaux découpe verticalement le portefeuille de la cédante, dans la branche concernée, et sur la base des capitaux assurés, de façon à laisser à l'assureur un portefeuille plus homogène. D'où le schéma suivant :



³ Manuel International de l'assurance. Page 210 : Homogénéisation des Rétentions Nettes, dernier paragraphe.

Nombre de polices souscrites dans la branche considérée.

Nous avons jusqu'à présent vu les techniques de constitution du portefeuille de l'assureur en traité de réassurance. Ces techniques varient d'une formule à une autre. Les inconvénients relevés dans un traité trouvent souvent leur palliatif dans un autre ; certes chaque type de traité sauvegarde sa spécificité.

Les formes FAC, OPEN COVER, Quote Part, Excédent de Plein, prennent appui sur les risques c'est-à-dire sur les engagements pris à la base auprès des assurés primés en capitaux.

Ces formes ne trouvent pas un terrain d'application dans les branches à engagement non précis c'est-à-dire non circonscrits. C'est en général les branches de RC donc la RC général, la RC exploitation, la RC produit et les assurances à engagement illimité.

Ces inconvénients ont amené les assureurs et réassureurs à imaginer d'autres formes de réassurance qui prennent appui non plus sur les risques, mais sur les sinistres. La réassurance sur les sinistres est encore appelée réassurance non proportionnelle qui n'entre pas dans le cadre de cette étude.

Mais les difficultés ne se situent 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 seconde partie de ce travail.

DEUXIEME PARTIE :

LA GESTION DU PORTEFEUILLE

CHAPITRE I : 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 sinistres.

Paragraphe 1 : Les registres

Le registre est un grand livre à tracé sous forme de colonnes dans lequel la cédante inscrit les parts de risques réassurées. 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 pure ne nécessitent pas tellement le service de bordereaux.

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 de Traité en Excédent de Plein et de Traité 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 excédant 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 en excédent peut prévoir l'envoi du bordereau de cession uniquement au réassureur « leader » qui se charge 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, les points de vue de la cédante étant différent de celui du réassureur sur la question.

Présentation du bordereau de cession

Réassuran ce N°	N° de police	Nom de l'assuré Nature du risque	Durée		Capital assuré 100%	Prime 100%	Rétention et Quote Part			Excédent			Facultatif			Obs
			Du	Au			%	Capital	Prime	%	Capital	Prime	%	Capital	Prime	

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 du 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 réassureurs 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 également 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 contre partie des produits sous formes de commissions, de participation au bénéfice selon les clauses du traité. En revanche, elle supporte des charges sous formes 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 charge 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'acquisition et la gestion des contrats. Elle s'exprime en un pourcentage fixe (commission fixe) ou variable (commission à échelle) 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'anti-sélection, il paie en contre partie un taux de commission très élevé. Viennent ensuite le 1^{er} EDP, puis le 2^{ème} EDP 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 = Sinistres payés et en suspens dans un exercice donné.

P = Primes acquises pour le réassureur dans le même exercice.

La compagnie a une sinistralité qui se présente comme suit sur cinq ans

Année	Taux de sinistralité : S	Taux de commission (%)
1990	Si, $S \geq 56 \%$	32
1991	$54 \% \leq S < 56 \%$	33
1992	$52 \% \leq S < 54 \%$	34
1993	$50 \% \leq S < 52 \%$	35
1994	si $S < 50 \%$	36

Dans cet exemple la commission minimum est de 32% et le taux maximum est de 36%, quelque soit le ratio S/P inférieur à 50%. Dans la pratique, il s'agira de tirer le ratio S/P du traité, ce qui indiquera le taux de commission à appliquer de façon effective, et tout se fera comme en commission fixe.

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 de la Pb fixe à la cédante, par les réassureurs d'une partie des bénéfices réalisés sous forme d'un pourcentage fixe (Pb fixe) ou variable (Pb à échelle) de l'ordre de 10 à 20% dudit bénéfice (résultat bénéficiaire du compte de perte et profit du réassureur dans la branche objet de ladite Pb).

a) - présentation du compte de perte et profit

Compte de Perte et Profit		
Libellé	Débit	Crédit
- Primes cédées		X
- Commission de réassurance	X	
- Provisions technique constituées (PREC et PSAP)	X	
- Provisions techniques libérées (PREC PSAP)		X
- Entrée portefeuilles primes et sinistres (si 1 ^{er} %)		X
- Sinistres payés à la charge du réassureur	X	
- Sortie de portefeuilles primes et sinistres des réassureurs	X	
- Report des pertes des exercices précédents	X	
- Frais généraux des réassureurs	X	
Solde Perte et Profit		

b)- La participation au bénéfice direct (Pb).

La participation au bénéfice direct est celle dont le taux est unique et s'applique à tout bénéfice dégagé par le traité.

c)- La participation bénéficiaire à échelle

Quant à la Pb à échelle, elle prévoit différent taux, dont l'un sera appliqué compte tenu de l'importance du bénéfice réalisé par rapport aux primes cédées.

Exemple :

Bénéfice < 10% des primes, Pb = Néant

10% < bénéfice < 50% des primes, Pb = 20%

Bénéfice 50% des primes, Pb = 25%.

En outre, le traité peut prévoir dans le mode de calcul de la Pb, une marge des frais généraux du réassureur ; marge dont la grandeur peut raisonnablement varier entre 4 et 5% ; puis le report des pertes soit sur une période « ferme » 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 FCFA
- la prime cédée est de : 1200 FCFA

Déterminons la participation bénéficiaire.

Compte de perte et profit		
Libellés	Débit	Crédit
- prime cédée		1 200
- commission	480	
- sinistre	600	
- frais généraux	50	
- solde :	70	
	1 200	1 200
Participation bénéficiaire (20%) du solde :	14	

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 :

Année	résultat donnant droit à une Pb	report des pertes	résultat donnant droit à une Pb
1 ^{ère} année	- 450	0	- 450
2 ^{ème} année	+250	-450	- 200
3 ^{ème} année	-90	-200	- 290
4 ^{ème} année	+175	-200 -290 { -90	- 115
5 ^{ème} année	+100	-90	+ 10
6 ^{ème} année	+50	0	+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 2^{ème} année, 4^{ème} année, 5^{ème} année et la 6^{ème} année.

3- Les mouvements du portefeuille

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

a)- Les provisions pour risque en cours ou provision de primes.

A La clôture de l'exercice le 31 Décembre, certaines polices d'assurance sont à cheval sur l'exercice qui s'achève et celui qui va commencer, la provision de prime est constituée de la part de prime émise et ou encaissée concernant la part ou la portion du risque non échue au moment de

l'inventaire, c'est-à-dire les primes correspondant au temps restant à couvrir à la date d'inventaire ou arrêt des bilans.

A la date d'arrêt de bilan, ce prélèvement est fait pour provisionner les sinistres éventuels pouvant se produire entre la date d'inventaire et l'échéance de la police. Il s'agit de provision pour risque en cours.

Plusieurs méthodes forfaitaires sont proposées quand à la détermination du montant de la provision de prime à constituer, dont celle de 36^{ème}. Le taux de 36% est appliqué sur les primes payables d'avance et dont l'échéance dépasse le 31 Décembre de chaque année. Ces méthodes permettent à l'assureur de déterminer le portefeuille lorsqu'un réassureur entre ou sort du traité.

b)- Les Provisions pour sinistre à Payer

C'est dans un souci de solvabilité vis-à-vis des assurés que les provisions pour sinistres à payer sont constituées par la cédante au 31 Décembre lors de la clôture de l'exercice, l'assureur, a en portefeuille un certain nombre de sinistres survenus avant cette date, mais qui ne seront payés qu'après, probablement au cours de l'exercice suivant. La prime relative à ces risques sinistrés, a été encaissée au cours de l'exercice, et est destinée à couvrir lesdits sinistres survenus. Le règlement de ceux-ci n'ayant pas eu lieu, l'assureur met en provision une partie de la prime, laquelle servira l'année suivante à payer lesdits sinistres non encore réglés au 31 Décembre pour des raisons diverses : dossiers incomplets, affaire en cours de jugement etc.

En effet, la provision pour sinistre à payer (PSAP) est destinée à couvrir les sinistres déjà survenus au 31 décembre, mais non réglés contrairement aux provisions pour risque en cours destinées à couvrir les sinistres qui vont survenir l'année suivante. Par conséquent, les traités proportionnels disposent que le réassureur devra constituer lui aussi sa part des provisions pour des risques en cours et provision pour sinistre à payer, part correspondant aux engagements assumés par le réassureur sur les mêmes risques. Les montants y afférents sont portés au débit des comptes de réassurance. Il s'ensuit alors des mouvements de portefeuille primes et sinistres.

c)- Entrée et sortie de portefeuilles primes et sinistres

Le Réassureur qui résilie sa participation à un traité proportionnel a cependant encaissé la prime de risque pour la durée totale de la police. Pour des raisons d'équité, il devra restituer la part des primes relatives à la portion de risque non courue.

Dans le cas d'une police à cheval sur deux exercices, à la date d'inventaire, lors du retrait, l'assureur effectuera une sortie de portefeuille prime, celui-ci étant en principe égal à la provision pour risque en cours constituée par le réassureur au 31 décembre.

De même, le réassureur qui se retire au 31 décembre, devra reverser à l'assureur sa part sur les sinistres survenus à l'exercice considéré mais non réglés au 31 décembre. Cette part correspond au montant de la provision pour sinistre à payer constituée par le réassureur qui résilie sa participation au 31 décembre. Ce dernier sera débité de la sortie de portefeuille dont le montant est en principe égal à sa provision pour sinistre à payer constituée au 31 décembre.

Au 1^{er} Janvier de l'exercice qui s'ouvre, un nouveau réassureur remplace celui qui s'est retiré. Pour lui permettre de couvrir les sinistres qui surviendront sur les polices souscrites l'année précédente, on lui versera la portion de prime qui a été débitée au réassureur partant. Il percevra une somme, en principe égale à une entrée de portefeuille prime, équivalent à la sortie de portefeuille prime du réassureur démissionnaire.

Dans la même logique, le réassureur entrant reçoit le montant probable des sinistres survenus restant à payer sur le portefeuille accepté. C'est une entrée de portefeuille sinistre débitée au réassureur démissionnaire.

Notons que le même schéma s'observerait si le même réassureur reste au traité mais si l'engagement du traité, ou la part du réassureur, change au 1^{er} janvier. Toutefois, des schémas autre 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 certain que dans le cas d'espèce il n'y aura pas d'entrée et de sortie de portefeuille sinistre.

Les mouvements de portefeuille ne sont pas identiques d'un traité à un autre. En effet, en fonction du type de comptabilisation suivie dans le cadre de chaque traité, on n'aura pas d'entrée et ou de sortie de portefeuilles primes et ou sinistres.

La législation (code CIMA article 335-1) impose à l'assureur 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 l'assureur un dépôt pour matérialiser sa part des provisions techniques dans le portefeuille.

d)- Le dépôt :

Il s'agit de dépôt fait par des réassureurs en représentation de leurs engagements techniques dans les risques souscrits auprès de la cédante. En fait, il constitue la garantie des

réassureurs envers la cédante sur le plan des engagements contractés. Le dépôt peut être constitué sous forme d'espèce ou de valeurs.

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

Le dépôt de sinistre concernant la provision pour sinistre 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.

d.1)- cas de la constitution d'un dépôt en espèces

Au cours des travaux d'inventaire de fin d'exercice, la cédante évaluera des 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 espèce constitue une somme importante dont se dessaisit le réassureur au profit de la cédante. Pour cette dernière, c'est un moyen de financement presque gratuit. En contre partie, un intérêt généralement faible dont le taux est fixé au traité est servi sur le compte de dépôt par la cédante au réassureur.

d.2)- 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 titre seront portés soit au crédit du compte courant, soit au crédit du compte de dépôt, soit versés au réassureur.

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

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

e)- 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 sinistre 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 sinistre » 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 (excède un certain minimum fixé par le traité.)

NB :

La sous sinistralité et la sur sinistralité sont respectivement des produits et charges pour l'assureur ce qui a des implications sur le compte courant.

➤ Sous sinistralité / Sur sinistralité

Dès lors que le taux de sinistre est inférieur ou supérieur à certaines valeurs définies contractuellement, la différence entre taux de sinistre et ces valeurs est prise en compte dans le calcul du taux de sinistre pour l'année suivante. Elle est exprimée en pourcentage, multipliée par la prime acquise puis reportée comme montant.

Le report d'une sous sinistralité peut être considéré, d'une certaine façon, comme un « bonus » attribué à l'assureur direct pour le résultat particulièrement bon d'une année (faible taux de sinistre) et reporté sur l'année suivante (réduction de la charge de sinistre).

En revanche, le report d'une sur sinistralité peut être considéré comme un « bonus » pour le réassureur (augmentation de la charge de sinistres).

De cette façon, le réassureur évite d'avoir à verser une commission maximum l'année suivant une année déficitaire.

Exemple :

Report jusqu'à extinction de la sur sinistralité tirée de la différence entre 75% et le taux de sinistre réel ;

Report jusqu'à extinction de la sous sinistralité tirée de la différence entre 25% et le taux de sinistre réel :

- Avec taux de sinistre 83%, 8% ($83\% - 75\%$) des primes acquises (le montant correspondant) sont reportées comme sur sinistralité dans le calcul du taux de sinistre de l'année suivante, ce qui augmente la charge de sinistres.
- Outre « l'extinction », il peut être convenu que les sinistres ne soient reportés que pour une durée donnée.

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 espèce constitue une masse financière important 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'intérêts.

Vu l'enjeu financier que représente l'immobilisation d'une telle ressource (en général 30% à 40% du volume annuel de prime plus éventuellement la réserve pour sinistre 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 cédante est beaucoup plus bas que l'intérêt que les réassureurs pourraient obtenir par leur propre placement ». ⁴

D'une manière générale, le taux d'intérêt servi par la cédante sur les dépôts en espèce 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%.

L'enregistrement de l'intérêt est effectué conformément au texte de la convention c'est-à-dire par trimestre, par semestre ou par année 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 cédante. Si par exemple l'assureur B touche une prime de 12 000 FCFA pour un risque assuré de capital 160 000 FCFA et réassure à raison de 130 000 FCFA, la prime revenant aux réassureurs est de 10 000 FCFA, la part de B étant de 2 000 FCFA. 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 visée ci-dessous. 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

⁴ J.TUMA, dans l'article intitulé requirements on Réinsurance Management publié dans the REVIEW du 08 Décembre 1950, cité par Thérèse ALLAZ dans le traité de Réassurance en excédent de sommes page 177.

trafic de paiement compliqué qu'engendrait un tel système, les parties ont recours à la clause du « compte courant ».

De ce point 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 exigible⁵.

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.

⁵ H.W GAROBBIO. Cité par Thérèse ALLAZ dans le traité de Réassurance d'excédent de somme. Page 124.

CHAPITRE II : LA GESTION DU PORTEFEUILLE DU POINT DE VUE COMPTABLE

Notons que la comptabilité de réassurance porte sur trois méthodes d'enregistrement à savoir : exercice de souscription, exercice de survenance et par exercice comptable.

Comparaison des trois systèmes comptables

La différence entre les trois systèmes comptables réside dans le report ou non, sur l'exercice suivant, des provisions de primes et de sinistres.

Système Comptable	Provisions REC	Provisions SAP
Année comptable	Reportées sur N+1	Reportées sur N+1
Année de survenance	Reportée sur N+1	Non reportées
Année de souscription	Non reportées	Non reportées

Dans le système de gestion par exercice d'inventaire, les comptes de l'année reçoivent :

- Une entrée de portefeuilles primes au 1^{er} janvier,
- Une entrée de portefeuilles sinistres au 1^{er} janvier,
- Les primes émises au cours de l'exercice,
- Tous les sinistres réglés dans l'exercice social.

Dans le système de gestion par exercice de survenance, les comptes de l'année reçoivent :

- Une entrée de portefeuilles primes au 1^{er} janvier,
- Les primes émises au cours de l'exercice,
- Tous les sinistres survenus dans l'exercice social.

Dans le système de gestion par exercice de souscription, les comptes de l'année reçoivent :

- Les primes émises au cours de l'exercice,
- Les sinistres rattachés aux primes de l'exercice social.

Dans ce chapitre, nous aborderons 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 établi par la cédante et présente la situation et les mouvements, en se plaçant du point de vue du réassureur. C'est un document comptable portant application chiffrée de l'activité de l'assurance dans ses rapports avec le réassureur. Il est dressé par période convenue : mensuelle, trimestrielle et semestrielle par l'assureur pour chacun des réassureurs en faisant ressortir les soldes revenant à lui ou à ceux-ci.

Le compte de réassurance comporte deux parties :

- Une partie technique ;
- Une partie financière.

En effet, le compte courant est une facture que l'assureur envoie à son réassureur, ce dernier trouvera à la lecture directe du compte ce qu'il doit à sa cédante et ce qui lui revient, c'est-à-dire ce que la cédante lui doit.

Par exemple :

Les commissions dans une colonne : débit

Les primes dans une autre colonne : crédit

Paragraphe 1 : La partie technique

La partie technique du compte courant est la même pour tous les réassureurs participant au traités. Un traité en effet, quelque soit sa forme consiste à disperser le risque entre plusieurs réassureurs indépendants les uns des autres, mais liés chacun individuellement sur le plan technique à l'assureur, par des conventions contractuelles identiques en général. Ces conventions sont élaborées par l'un des réassureurs, « leader » appelé aussi l'apérateur.

Nous retrouvons dans la partie technique la monnaie originale de la cédante ; dans tous les cas le cours de change à retenir doit être indiqué, de même que la totalité des sommes revenant à chaque poste. La partie technique fait ressortir la valeur du solde y correspondant.

Cette façon de présenter le compte technique a le double avantage de simplifier la gestion de la cédante et donne aux réassureurs le panorama des opérations effectuées au traité.

On note d'une part, les entrées et sorties de portefeuille primes, d'autre part, les entrées et sorties de portefeuille sinistre. Ces entrées et sorties de portefeuille correspondent aux mouvements de provisions à la charge du réassureur.

Les entrées de portefeuille figurent au crédit tandis que les sorties de portefeuille sont portées au débit. De même, les primes cédées au crédit alors que les commissions et sinistres payés augmentent le débit. Le solde de ce compte est créditeur (en faveur du réassureur) soit débiteur (en faveur de la cédante).

Enfin vient la deuxième partie : La partie financière.

Paragraphe 2 : La partie Financière

Dans cette partie, on trouve les comptes de patrimoine (bilan) permettant de connaître la situation de l'entreprise. Sa présentation diffère de celle de la partie technique. Soulignons également que ses postes ne sont pas forcément les mêmes pour tous les réassureurs au traité.

Ainsi pour chaque réassureur correspond une partie financière particulière. Cette différence s'explique par le fait que la politique financière déployée varie d'un réassureur à un autre, soit par le fait que les réassureurs sont soumis à des législations différentes selon leurs pays respectifs.

On distingue :

- La part du réassureur dans le solde technique, selon qu'il est débiteur ou créditeur,
- Les dépôts de garantie à la constitution et à la libération respectivement au débit et au crédit,
- Les intérêts sur dépôt au crédit,

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

Le solde du compte financier peut également être créditeur ou débiteur.

Section 2 : L'Enregistrement Comptable

Dans cette section, nous allons montrer la spécificité de l'enregistrement des opérations du compte courant chez la cédante.

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

Nous allons à présent illustrer de façon concrète les différentes étapes aboutissant à l'enregistrement comptable du compte courant.

Paragraphe 1 : Les Comptes Techniques

Cas pratique : La société AGC réassure son portefeuille IARD par un traité en Quote-part auprès des différents réassureurs dont les participations varient selon les exercices.

Réassureurs	Exercice 2006 (Quote-part)	Exercice 2007 (Quote-part)
Réassureur A	10%	néant
Réassureur B	20%	20%
Réassureur C	10%	20%
Réassureur D	0	10%
Total cession	40%	50%

Les enregistrements comptables sont les suivants :

- ✓ Primes de 2006 comptabilisées en 2006 : 350 000 ;
- ✓ Primes de 2007 comptabilisées en 2007 : 410 000 ;
- ✓ Sinistres de 2007 comptabilisés en 2007 : 78 000.

Les traités indiquent que la commission de réassurance est de 30% ; les entrées et sorties de portefeuille seront calculées au taux de 40% des primes.

Travail à faire : Etablir les comptes techniques et passer les écritures comptables.

1. Les comptes techniques à 100% exercice 2006 en 2007.

Le Compte Courant		
Libellés	Débit	Crédit
- Sortie de Portefeuille : 40% x 350 000		140 000
- Commission sur sortie de Portefeuille : 30% x 140 000	42 000	
Solde Technique à 100%	98 000	
	140 000	140 000

Le réassureur A avait une Quote part de 10% en 2006, il prendra donc en compte 10% du solde technique, soit $10\% \times 98\,000 = 9\,800$.

Pour les autres réassureurs, l'assureur détermine l'entrée de portefeuille ainsi que les autres éléments de 2007 à 100%.

2. Le compte Technique à 100% exercice 2007 en 2007.

Le Compte Technique		
Désignation des opérations	Débit	Crédit
- Entrée de Portefeuille primes :	140 000	
- Commission sur entée de Portefeuille : 30% x 140 000		42 000
- Primes de 2007	410 000	
- Commission sur primes de 2007 : 30% x 410 000		123 000
- Sinistre de 2007		78 000
Solde Technique à 100%		307 000
	550 000	550 000

NB : Chaque réassureur prendra la quote part des soldes techniques qui lui revient.

Paragraphe 2 : La comptabilisation

On enregistre successivement la sortie de portefeuille exercice 2006 puis les comptes techniques exercice 2007.

a) L'enregistrement de la sortie de portefeuille exercice 2006 : les écritures au journal

400 – Compte Courant des réassureurs : $40\% \times 98\,000$	39 200	
75 – Commissions de réassurance : $40\% \times 42\,000$	16 800	
709- Part des réassureurs dans les primes cédées : $40\% \times 140\,000$		56 000
Sortie de portefeuille 2006		

b) L'enregistrement des comptes techniques 2007

709 – Part des réassureurs dans les primes cédées : $50\% \times 550\,000$	275 000	
75 – Commissions : $50\% \times 165\,000$		82 500
609 – Part des réassureurs dans les prestations : $50\% \times 78\,000$		39 000
400 – Compte Courant des réassureurs : $50\% \times 307\,000$		153 500
Compte Technique 2007		

Remarques : Il existe une autre méthode d'enregistrement qui permet de comptabiliser la sortie de portefeuille, l'entrée de portefeuille, la prime cédée de l'exercice courant.

Les primes de portefeuille sont comptabilisées en prenant pour référence l'exercice 2006 et non l'exercice courant 2007, parce qu'il s'agit d'une partie des primes de l'exercice 2006 qui chevauche à la date de l'inventaire au 31/12/2006. Elles ne rentrent pas dans le calcul des provisions pour risque en cours fin 2007.

Notons que, quel que soit la méthode de comptabilisation utilisée, le résultat sera le même.

L'utilisation des bordereaux accentue les charges de l'assureur malgré l'apport du Réassureurs aux frais généraux sous forme de commission. En réalité, ces bordereaux permettent aux réassureurs de mieux comprendre la politique de souscription de la cédante. Les bordereaux sont établis sur une base restrictive par la cédante dans le but de réduire les frais de gestion des affaires.

Par ailleurs, la mise en œuvre des mouvements de portefeuille est d'une importance capitale dans la gestion du portefeuille pour une répartition équitable des charges et produits lorsqu'un réassureur résilie sa participation.

Ainsi le compte courant doit être confectionné avec beaucoup d'honnêteté et de prudence.

CONCLUSION

La cédante en allant vers la réassurance vise en substance les objectifs d'équilibre technique et financier de sa gestion. Dans cette étude, tous les traités examinés présentent chacun une spécificité et des limites. Le choix de chaque forme par la cédante dépend de ses capacités, ses expériences, sa prudence et surtout de la nature du risque.

C'est ainsi que le traité open cover compense une insuffisance de capacité de souscription. A cet effet, il répond aux besoins des sociétés d'assurances qui ont un volume d'affaires important et qui recherchent une couverture immédiate.

Le traité quote part est un traité de lancement des jeunes compagnies et s'illustre dans les risques moyens. Il a cet avantage de permettre aux jeunes compagnies de mener avec prudence leur politique de souscription (surveiller son portefeuille en prévention, inspection, tarification et contrôle de limite). Ces compagnies étant fragiles tant sur le plan technique que financier, partagent leurs affaires avec les réassureurs suivant un pourcentage convenu d'avance. Ce traité présente un inconvénient majeur : les risques de petite taille, qui généralement sont très équilibrés et que logiquement, l'assureur peut supporter seul, passent dans le champ du traité quote part dans les mêmes proportions que les grands risques. Ce qui favorise l'évasion des primes pour la cédante. Par ailleurs l'application du traité quote part sur la rétention permet d'atteindre les objectifs de nivellement des risques que dans le cas où il intervient sur le risque de base.

Par contre, pour les garanties illimitées (assurance responsabilité civile) et autre péril à valeur non cernable, la conservation de l'assureur sur un sinistre catastrophique peut dépasser ses capacités financières et entraîne un déséquilibre de la trésorerie.

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

Au plan gestion, le traité quote part paraît plus simple et occasionne moins de frais. Cependant, le traité excédent de plein est très lourd à gérer par un travail administratif difficile. Les applications sont faites risque par risque et les réassureurs exigent l'utilisation des 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 modifier dangereusement le solde du compte courant. Ainsi il paraît évident que les traités proportionnelles soient performants, mais il n'en demeure pas moins qu'ils présentent des limites.

En définitive, l'objectif d'équilibre technique du portefeuille visé étant atteint pour les risques à engagement limité ; ces traités ne trouvent pas un terrain d'application dans les branches à engagement non précis (non circonscrits). Pour pallier cet inconvénient, l'assureur fait recours à la réassurance non proportionnelle.

BIBLIOGRAPHIE

I- OUVRAGES SPECIALISES

1. Thérèse ALLAZ : Le Traité de réassurance d'excédent de somme – imprimerie des Remparts S.A ... Yverdon (SUISSE).
2. Jérôme Yeatman : MANUEL International l'Assurance 2^e édition
3. Yvonne LAMBERT FAIVRE : Droit des Assurances Précis, Dalloz quatrième édition 1982 ;
4. Mikaël HAGOPIAN et Michel LAPARA : Aspect théoriques et pratiques de la Réassurance, Edition securitas. L'Argus 1991.
5. Marcel GROSMAN : Manuel de réassurance. L'Argus Paris 9^e édition ;
6. Christophe PFEIFFER : Initiation à la réassurance ; L'Argus 1978.
7. G. SIMONET : La comptabilité des entreprises d'assurance, deuxième édition. L'Argus 1981.
8. Collection de l'Ecole Nationale d'Assurance : L'Assurance A. A. Editeur 1981.
9. Pierre de Vogué : La réassurance professionnelle et les problème des pays en voie de développement : R. VOG 1977.

II- SEMINAIRES :

1. Publication SUISSE de Réassurance : Comptabilité de réassurance proportionnelle ;
2. Le contrôle de la réassurance. Par Monsieur Adama NDIAYE ;
3. Le contrôle de la réassurance. Par Mamadou FAYE.

III- MEMOIRE :

1. Elaboration d'un plan de réassurance : soutenu par SAIDDOU Macki Tall
I.I .A Cycle supérieur, 7^{ème} promotion, 1986.

IV- COURS :

1. Cours de réassurance non proportionnelle. Par Monsieur BIOUELE NANGA Roger ;
2. Cours de réassurance proportionnelle. Par Monsieur NINGAHI Simon.

TABLE DE MATIERES

	Pages
INTRODUCTION.....	1
 Première partie : Les techniques de constitution du portefeuille.....	 3
Chapitre 1 : les techniques primaires d'homogénéisation des risques.....	4
Section 1 : La compensation entre les risques.....	4
Paragraphe 1 : la compensation par une souscription isolée.....	4
Paragraphe 2 : Equilibre par une souscription intensive.....	4
Section 2 : La compensation dans l'espace.....	5
Section 3 : La coassurance.....	5
Paragraphe 1 : Principe.....	5
Paragraphe 2 : Pratique de la coassurance.....	6
Paragraphe 3 : Approche juridique.....	6
Paragraphe 4 : Les limites de la coassurance.....	7
Chapitre 2 : Les techniques modernes d'homogénéisation du risque :	
La réassurance.....	7
Section 1 : La notion de plein.....	8
Paragraphe 1 : Le plein de rétention ou de conservation.....	9
1- Définition.....	9

2- La détermination du plein de conservation.....	10
Paragraphe 2 : Le plein de souscription.....	11
1- Généralité.....	11
2- Les limites du plein de souscription.....	11
Section 2 : Les formes de réassurance.....	12
Paragraphe 1 : Nécessité des cessions par traités obligatoires.....	12
1- Une incertitude préjudiciable pour la cédante.....	12
2- Des tâches administratives ardues.....	12
Paragraphe 2 : L'open cover.....	13
Paragraphe 3 : Le traité quote part ou en participation pure.....	15
Paragraphe 4 : Le traité en excédent de plein.....	19
1- Définition :.....	19
2- Tableau de plein.....	20
2-1 Le plein de conservation standard.....	21
3- Notion de SMP.....	21

3-1 Le plein modulé par le SMP.....	22
Paragraphe 4 : Conclusion partielle.....	27
Deuxième partie : La gestion du portefeuille.....	28
Chapitre 1 : La gestion du portefeuille du point de vue engagement.....	29
Section 1 : Les supports des informations.....	29
Paragraphe 1 : Les registres.....	29
Paragraphe 2 : Les bordereaux de cession.....	29
1- Le cas des traités quote part.....	29
2- Le cas des traités en excédent de plein et des traités open cover.....	29
3- Problématique de l'établissement des bordereaux.....	30
a) Le point de vue de la cédante.....	30
c) Le point de vue du réassureur.....	31
Section 2 : les produits et les charges.....	31
Paragraphe 1 : Les produits.....	31
1- Les commissions.....	31
2- La participation bénéficiaire.....	33
a) Présentation du compte de perte et profits.....	33

b) La participation au bénéfice direct.....	33
c) La participation au bénéfice à échelle.....	33
3- Les mouvements du portefeuille.....	35
a) Les provision pour risque en cours.....	36
b) Les provisions pour sinistres à payer.....	36
c) Entrée et sortie de portefeuille primes et sinistres.....	37
4- Le dépôt.....	38
a) Cas de la constitution d'un dépôt en espèce.....	38
b) Cas de la constitution d'un dépôt en valeur.....	38
5- Les sinistres.....	39
Paragraphe 2 : Les charges.....	40
1- L'intérêt sur dépôt.....	40
2- La prime.....	41
Chapitre 2 : La gestion du portefeuille du point de vue comptable.....	42
Section 1 : Le compte courant.....	43
Paragraphe 1 : La partie technique.....	46
Paragraphe 2 : La partie financière.....	46

Section 2 : L'enregistrement comptable.....	47
Paragraphe 1 : Les comptes techniques.....	47
Paragraphe 2 : La comptabilisation.....	49
Conclusion partielle :.....	50
CONCLUSION :.....	51
BIBLIOGRAPHIE :.....	53
TABLE DE MATIERES :.....	55