



*CONFERENCE INTERAFRICAIN
DES MARCHES D'ASSURANCES*



INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)

BP 1575 YAOUNDÉ – TEL: (+237) 222 207 152 – FAX: (+237) 222 207 151

E-mail : contact@iiayaounde.com

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

YAOUNDÉ - CAMEROUN



Société Commerciale Gabonaise de Réassurance

RAPPORT D'ETUDE ET DE STAGE EN VUE DE L'OBTENTION DE LA

MAÎTRISE EN SCIENCES ET TECHNIQUE DES ASSURANCES

(MST-A)

THEME :

*ENCAISSEMENTS ET DECAISSEMENTS DE
PRIMES D'UNE COMPAGNIE DE
REASSURANCE : CAS DE LA SCG -Ré*

CYCLE II -14^{ème} PROMOTION 2018 – 2020

Présenté et soutenu par :

Achille Crépin ONDO MEDZO
Etudiant en MST-A

Sous la direction de :

M. Yannick ANGOUE MEFANE
Chef de service Comptabilité
Technique

Novembre 2020

DEDICACE

A mon Père, pour son Amour parfait et ses miracles dans ma vie

*A ma très chère Mère Agnès MEDZA me NGUEMA MINKO, ép.
MEDZO m'ASSOUMOU*

Mon Aîné et modèle, Emmanuel Stéphane NGUEMA

MINKO Ma petite sœur Donia MEKEMEZA MEDZO

Aux étudiants de l'IIA, 24ème promotion DESS-A et 14ème promotion MSTA.

Aux amis qui ont su m'apporter assistance et conseil opportun

REMERCIEMENTS

A tous ceux qui, d'une manière ou d'une autre, ont contribué à la réalisation de ce travail, je leur adresse mes vifs remerciements et ma profonde gratitude. Puisse Dieu le leur rendre au centuple. Mes pensées vont tout particulièrement à :

- ✚ Monsieur, Urbain ADJANON, Directeur Général de l'IIA et à tous ses collaborateurs ainsi qu'à tout le corps enseignant de l'institut ;
- ✚ Monsieur DANFAKHA DEMBO, Directeur des études de l'IIA, pour sa proximité, ses conseils et ses encouragements tout au long de notre formation ;
- ✚ Tous le corps des enseignants du cycle MST-A en particulier Monsieur Venance AMOUSSOUGA et Monsieur Mohamed DIANE pour leur apport dans l'élaboration de ce travail ;
- ✚ Docteur Andrew GWODOG, Administrateur Directeur Général de la Société Commerciale Gabonaise de Réassurance pour l'accueil, le sérieux qu'il nous inspire et sa disponibilité à notre égard.
- ✚ Monsieur Olivier MEBIAME ASSAME, Directeur National des assurances du Gabon pour sa proximité et son soutien pendant notre période de formation ;
- ✚ Monsieur Judicaël MAWI Directeur Général Adjoint de la SCG-Ré ;
- ✚ Monsieur Sir TOE NGOMA, Chef de département technique et commercial pour son assistance et sa grande participation à l'élaboration de ce rapport
- ✚ Monsieur Yannick ANGOUE MEFANE, chef de service Comptabilité technique, mon encadreur, pour sa patience et son implication dans mes diverses interrogations ;
- ✚ Madame NTSAME MINKO Roseline pour l'attention et la rigueur.
- ✚ Monsieur Igor MBA ONDO chef de service souscription pour l'intérêt assuré et son grand apport tout au long de notre stage.
- ✚ Madame Pamela BILOGHE pour la disponibilité.
- ✚ Tout le personnel de la SCG-Ré pour la simplicité dans les rapports et le model de travail qu'ils ont été pour moi

Enfin, un merci particulier à mon très cher ami Malik ZVAVANJANJA pour son cœur toujours disposé à m'aider, m'encourager et à me soutenir spirituellement.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ADG : Administrateur Directeur général

CIMA: Conférence Interafricaine des Marché d'Assurance

CAG : Compagnie d'Assurance du Gabon

CT : Comptabilité Technique

DCF : Département comptabilité Finance

DG: Direction Générale

DGA: Directeur Général Adjoint

DTC : Département Technique et Commercial

EDP : Excédent de plein

FACOB: Facultative –Obligatoire

FGIS : Fonds Gabonais d'Investissement Stratégique

QP: Quote part

RGLMT : Règlement

SCG-Ré : Société Commerciale Gabonaise de Réassurance

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Taux de cession légale au premier franc.....	8
Tableau 2: Procédure des encaissements....	36
Tableau 3: Evolution des taux d'encaissement.....	40
Tableau 4: Evolution du taux d'encaissement et du volume des affaires.....	42
Tableau 5: Participation des modes de cession « fac et traités » aux impayés	43
Tableau 6: Participation de chaque mode de cession dans la prime nette due.....	44
Tableau 7: Evolution du taux de décaissements des primes	45
Tableau 8: Evolution des primes encaissées et décaissées... ..	46

LISTE DES GRAPHIQUES

Figure 1: Evolution des taux d'encaissement.....	41
Figure 2: Evolution des taux d'encaissement et du volume des affaires fac et traités....	42
Figure 3: Participation des modes de cession.....	43
Figure 3: Part des modes de cession dans la prime... ..	44

RESUME

Le présent rapport de stage dont le thème est : « ENCAISSEMENTS ET DECAISSEMENTS DE PRIMES D'UNE COMPAGNIE DE REASSURANCE : CAS DE LA SCG-Ré » se propose d'analyser la situation des encaissements et recouvrement de primes ; situation susceptible de mettre la société en difficulté face à ses engagements envers ses rétrocessionnaires. La société qui nous intéresse est celle qui nous a accueillis pendant le stage : La Société Commerciale Gabonaise de Réassurance (SCG-Ré). Ainsi, ce rapport est structuré en deux grandes parties :

La première, consacrée à la présentation générale de la SCG-Ré à travers son historique et son organisation, présente également l'activité de réassurance, à travers sa définition et sa technique. Enfin, cette partie décrit le déroulement de notre stage à travers le détail des différentes activités menées au sein de tous les services dans lesquels nous avons été affectés.

La deuxième quant à elle est axée autour d'une réflexion mettant en relief la situation des encaissements et décaissement de primes de la SCG-Ré. La croissance des taux d'impayés par exercice, l'augmentation du Chiffre d'affaire impactant sur les taux d'encaissement de prime (...) nécessitent des outils pour l'amélioration des encaissements et recouvrements de primes d'une part, et d'autre part, l'optimisation de la trésorerie de la SCG-Ré en vue du respect de ses engagements envers ses rétrocessionnaires.

Enfin, à l'aide de quelques observations ; une analyse faite sur les taux des encaissements de primes et le niveau des impayés nous a amené à déceler différents aspects qui exposeraient davantage la société à une masse importante d'impayés de primes. Des suggestions pour une prévention des arriérés de primes et une meilleure gestion des encaissements et décaissements des primes au sein de la SCG-Ré ont été apportées.

ABSTRACT

This training report, whose theme is: "PREMIUM CASH INCOME AND OUTCOME OF A REINSURANCE COMPANY: SCG-Ré's CASE", aims to analyse the situation of premium income and recovery which could affect the financial equilibrium of a reinsurance company and, consequently, put it in difficulty in meeting its commitments to its retrocessionaries. The company we are interested in is the one that welcomed us during the internship: The "Société Commerciale Gabonaise de Réassurance" (SCG-Ré). Thus, this report is structured in two main parts:

The first, devoted to the general presentation of SCG-Re through its creation, history and organisation, also presents the reinsurance activity, through its definition and technique. Finally, this part describes the course of our internship through details of the various activities carried out within all the departments in which we were assigned.

The second part is centred on a reflection highlighting the situation of premium collection and disbursement at SCG-Re. The growth in delinquency rates by fiscal year, the increase in turnover impacting premium collection rates (...) require tools to improve premium collections and recoveries on the one hand, and on the other hand, the optimization of SCG-Ré's cash position in order to meet its commitments to its retrocessionaries.

Finally, with the help of a few observations; an analysis of premium collection rates and the level of unpaid premiums led us to identify various aspects that would expose the company to a significant amount of unpaid premiums. Suggestions for the prevention of premium arrears and better management of premium receipts and disbursements within SCG-Ré were made.

SOMMAIRE

DEDICACES.....	I
REMERCIEMENTS.....	II
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	III
LISTE DES TABLEAUX	IV
LISTE DES GRAPHIQUES.....	IV
RESUME.....	V
ABSTRACT.....	VI
INTRODUCTION GENERALE	1
PARTIE I : PRESENTATION GENERALE DE LA SCG-RE	4
CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA SCG-RE.....	5
SECTION I : CREATION, HISTORIQUE ET MISSIONS	5
SECTION II : LEGISLATION CESSION LEGALE ET ORGANISATION DE LA SCG- Ré	8
CHAPITRE II : NOTION DE REASSURANCE ET DEROULEMENT DU STAGE.....	12
SECTION I : LA REASSURANCE	12
SECTION II : DEROULEMENT DU STAGE	22
PARTIE II : ENCAISSEMENTS ET DECAISSEMENTS DE PRIMES D'UNE COMPAGNIE DE REASSURANCE : CAS DE LA SCG-RE.....	30
CHAPITRE I : DEFINITIONS, CADRE REGLEMENTAIRE, PROCEDURES ET ANALYSE.....	31
SECTION I : DEFINITIONS, CADRE REGLEMENTAIRE ET PROCEDURES APPLIQUEES.....	31
SECTION II : ANALALYSE DES ENCAISSEMENTS ET DECAISSEMENTS DES PRIMES DE LA SCG-Ré.....	40
CHAPITRE II : POINTS FORTS, POINTS D'EFFORTS ET SUGGESTIONS	47
SECTION I : POINTS FORTS ET POINTS D'EFFORT.....	47
SECTION II : SUGGESTIONS.....	48
CONCLUSION GENERALE.....	50
BIBLIOGRAPHIE	51
ANNEXES	52
TABLE DES MATIERES.....	53

INTRODUCTION GENERALE

La réalité des échanges a nécessairement créée l'interdépendance des acteurs économiques. La relation Vendeur-Client fondée sur le respect par chacun de ses engagements contractuels consiste pour le vendeur à la délivrance de la chose vendue et pour le client le paiement intégral du prix convenu. En effet, d'une part, toute entreprise industrielle ou commerciale s'investit dans son activité, dans l'optique de satisfaire et de fidéliser sa clientèle. D'autre part elle veut réaliser ses objectifs en termes de profit et de chiffre d'affaire afin d'assurer son développement et sa pérennité. La raison d'être d'une entreprise est donc la création de la richesse. Si elle effectue des dépenses pour diverses charges (loyer, charges du personnel, charges d'électricité...etc.) et celles liées à son activité d'exploitation, c'est toujours dans le but de réaliser du profit.

Cette réalité n'échappe pas aux entreprises du secteur des Assurances, plus particulièrement les Compagnies de réassurances. La croissance du Chiffre d'affaire est un objectif de développement et de pérennité de leurs activités ; lesquelles activités dont le but surtout d'honorer à leurs engagements envers les Compagnies d'Assurances et d'autres Compagnies de Réassurance.

En effet, la Réassurance consiste en une opération par laquelle l'assureur direct (la cédante) cède tout ou partie des risques qu'il a souscrits à une autre société (Réassureur ou cessionnaire), moyennant paiement d'un prix, appelé prime de réassurance.

Aussi, la Compagnie de réassurance peut elle-même éprouver le besoin de protéger ses engagements auprès d'autres compagnies de réassurances appelées Rétrocessionnaires. Elle procède donc à la rétrocession, qui se définit comme étant l'opération par laquelle le réassureur cède une partie des risques qu'il a réassuré à un rétrocessionnaire, moyennant paiement d'un prix, appelé prime de rétrocession.

Le réassureur se situe donc entre son client (la cédante), chez qui il perçoit la prime, et son prestataire (le rétrocessionnaire) vers qui il paie une prime. Il aura nécessairement besoin de disponibilités dans son actif et donc d'une trésorerie positive pour pouvoir non seulement honorer à ses engagements auprès des cédantes en cas de réalisation d'un risque ; et des rétrocessionnaires pour paiement de la prime ; et de répondre à ses autres charges. Or, Ce qui lui permet d'assumer ses charges, d'honorer ses engagements, d'assurer son bon fonctionnement et même sa survie, c'est la prime qu'elle encaisse auprès de ses cédantes. Il en

découle que sans perception des primes de réassurance dues par les Cédantes, la compagnie ne peut exister.

L'article 1134 du code Civil stipule : « Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites...elles doivent être exécutées de bonne foi ». Ainsi entre les cessionnaires et les cédantes il y a existence d'une convention, le contrat de réassurance qui oblige chacun à répondre à ses engagements ; à l'un de couvrir les risques cédés, à l'autre, de payer la prime de réassurance. Malheureusement, l'on se retrouve presque fréquemment en face d'une grande masse d'impayés de primes au sein des sociétés commerciales.

Pour motiver le respect et l'application de cette loi, dans le secteur de l'assurance, la réglementation de la CIMA (Conférence interafricaine des marchés des Assurance) fait bénéficier aux compagnies d'assurance dans son Article 13 nouveau, le paiement préalable de la prime d'assurance par leurs clients (les assurés et/ou bénéficiaires de contrat) avant la prise d'effet de la garantie. Malheureusement les compagnies de réassurance ne sont concernées par cette loi. La prime de réassurance y est payée selon les normes convenues entre les partenaires. Bien qu'un nouveau règlement relatif aux délais de paiement de primes de réassurance vienne d'être établi par la CIMA, bon nombre de Compagnies ne s'y sont pas encore intégrées.

En plus, Ces compagnies du secteur des Assurances et de la Réassurance évoluent dans un contexte de mondialisation où les crises économiques, sociales et politiques ne sont plus à démontrer.

Ce contexte à divers pans expose les compagnies de réassurance à des risques d'impayés de primes selon les délais convenus et par conséquent, à des difficultés de trésorerie. En outre, les compagnies de Réassurance font face à un risque d'image et de confiance à l'égard de leurs divers partenaires, en l'occurrence les rétrocessionnaires, si les primes ne leurs sont pas réglées.

Comment donc gérer les encaissements et les décaissements de primes de réassurance de manière à répondre à ses obligations ? Quelles stratégies y mettre en place pour encaisser et recouvrer au maximum ses soldes de primes ?

Ainsi, notre propos, dans le cadre de ce travail, a pour point focal la prime, notamment à travers le thème : « Encaissements et Décaissements de primes d'une compagnie de Réassurance : Cas de la SCG-Ré. » à travers lequel nous avons voulu présenter les procédures et la situation des primes impayées de la SCG-Ré, et en suite essayer d'y apporter des éléments d'amélioration.

Ce travail aura deux pôles essentiels : il s'agira pour nous, dans un premier temps, de présenter l'entreprise qui nous a accueillis durant notre stage. En l'occurrence, la Société Commerciale Gabonaise de Réassurance (SCG-Ré) dont nous décrirons le fonctionnement, ainsi que le déroulement du stage ; et dans un second temps, nous nous pencherons sur le traitement du sujet proprement dit, notamment, l'analyse des encaissements et décaissements de primes au sein de la structure, et de dire, au vu de notre constat, quelles sont les points sur lesquels nous pourrions lui proposer des solutions pour une amélioration du niveau des encaissements et des recouvrements.

PARTIE I : PRESENTATION GENERALE DE LA SCG-Ré

Cette partie nous permettra de découvrir la SCG-Ré non seulement à travers sa présentation générale, son organisation et sa particularité (chapitre I) mais aussi son activité principale et le rapport des activités effectuées pendant notre stage (chapitre II).

CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA SCG-Ré

SECTION I : CREATION, HISTORIQUE ET MISSIONS

A. CREATION

Société de réassurance de droit gabonais créée le 22 février 2012, la SCG-Ré est une initiative de l'Etat Gabonais et des sociétés d'assurances du Gabon. La création de la SCG-Ré est le symbole du partenariat « Public-Privé » s'inscrivant dans le cadre du Plan Stratégique Gabon Emergent (PSGE), à travers le pilier « Gabon des Services » et impulsé par les plus hautes autorités du pays. Située à Libreville, au boulevard HASSAN II , en face de l'aéroport international Léon Mba, elle est une filiale du Fonds Gabonais d'Investissements Stratégiques (FGIS), son capital social est de cinq milliards FCFA (5.000.000.000 FCFA), détenu à 47% par le Fonds Gabonais d'Investissements Stratégiques, 14% par le Fonds Souverain de la République Gabonaise, 8% par la Caisse des Dépôts et Consignations du Gabon, 31% par CAG.

La mise en place de la SCG-RE repose sur quatre textes juridiques :

- L'ordonnance N°00013/PR/2011 du 11 août 2011 « instituant et organisant le fonctionnement d'une cession légale sur les primes ou cotisations des sociétés d'assurances exerçant en République Gabonaise » ;
- Le décret N°01394/PR/MECIT portant création et organisation de la Société Commerciale Gabonaise de Réassurance.
- L'arrêté N°028/MECIT/CABM du 29/12/2011, portant désignation de la Société Commerciale Gabonaise de Réassurance pour gérer la cession légale.
- L'ordonnance n°011/PR/2013 du 21 février 2013 complétant et modifiant certaines dispositions de l'ordonnance n°0013/PR/2011 du 11 août 2011 instituant et organisant le fonctionnement d'une cession légale sur les primes ou cotisations des sociétés d'assurances exerçant en République Gabonaise.

Les premiers exercices de la SCG-Ré s'inscrivent pleinement dans la concrétisation de son ambition. En effet, les objectifs fixés dans le cadre du premier Plan Triennal 2014-2016, ont

tous été atteints, comme le confirme les taux de réalisation des principaux indicateurs de performance, qui ont été largement supérieurs à 100% dès 2015.

Marqué par les tensions électorales qui viennent s'ajouter à la tension économique générée par la baisse du prix du baril de pétrole, l'exercice 2016 a enregistré un montant de primes acceptées de 11,3 milliards de F CFA contre 14,3 milliards de F CFA en 2015, soit une régression de 24%.

Sur le plan financier, dans le cadre de son développement maîtrisé, la SCG-Ré a mis l'accent sur le renforcement de sa solidité financière et sur sa rentabilité. Ainsi, ses Fonds propres sont passés 7,4 milliards de F CFA en 2015 à 7,5 milliards de F CFA en 2016.

Sa situation patrimoniale s'est appréciée de 8% passant d'un total Bilan de 20,7 milliards F CFA en 2015 à 22,4 milliards F CFA.

L'activité financière quant à elle a généré de 592 millions F CFA d'intérêts issus des placements financiers et des obligations, soit une progression de 23% par rapport à l'exercice précédent et un excédent budgétaire de 18%.

Les ratios prudentiels de la société sont conformes au secteur d'assurance et de réassurance. Le ratio combiné s'est amélioré en passant de 62% à 77%, ce qui n'est pas le cas de la rentabilité du capital qui a baissé de 4 points en passant de 15% à 11%.

A l'issu du conseil d'Administration du 02 juin 2017, les actionnaires ont adressé des félicitations à l'ensemble du personnel pour les efforts fournis dans le contexte difficile qui caractérisé l'exercice 2016. Le résultat de l'exercice soit de FCFA 569 millions a été entièrement affecté en provision pour augmentation du Capital afin de se conformer aux nouvelles exigences réglementaires de la CIMA.

B. MISSIONS

La SCG-Ré a pour mission de gérer, au nom et pour le compte de l'Etat Gabonais, la Cession Légale sur les primes et cotisations des sociétés d'assurances exerçant en République gabonaise.

En partenariat avec des rétrocessionnaires de renommée mondiale, la SCG-Ré offre directement aux cédantes africaines, ou par l'intermédiaire de son réseau de courtiers en réassurance, d'importantes capacités de souscriptions en traités (conventionnels et facultatives), dans toutes les branches d'assurance (RC Générale, RC des Mandataires Sociaux et Professions Libérales, RC Automobile, Individuelle Accident, Transports maritime ou non, Aviation, Risques

Pétroliers et Gaziers, Risques Techniques, Grande Branche, Prévoyance, Groupe Décès, Groupe Emprunteur).

Avec son statut d'investisseur institutionnel, la SCG-RE est chargée entre autres de la promotion de la réassurance en zone CIMA et sur le marché gabonais en particulier.

Pour ce faire, elle permet:

- la souscription des opérations de réassurances obligatoires ou non pour toutes les catégories d'assurances relevant de son domaine d'application ;
- d'aider à la création et au fonctionnement d'institutions nationales d'assurances et de réassurance, et à la fourniture d'une assistance technique à ces institutions ;
- de fournir une assistance technique toutes les fois qu'il est possible de le faire en matière d'assurance et de réassurance sur le territoire national ;
- de favoriser les échanges et la coopération commerciale entre les compagnies nationales d'assurances et de réassurances ;
- de réaliser toutes opérations, sauf la souscription directe d'assurance, et de fournir tout autre service, de nature à faire progresser la réalisation de ses objectifs.

La Société a ainsi pour principales missions de participer à/au

- La Réduction de la fuite des capitaux liée aux exportations des primes vers les réassureurs étrangers ;
- L'augmentation des capacités de rétention du marché des assurances au Gabon, en Zone CIMA et en Afrique ;
- Renforcement de la protection des assurés et bénéficiaires de contrats d'assurances, par une couverture certaine et complètes des risques ;
- au financement de projets et de création de sociétés à caractères commercial et industriel ;
- la Réduction d'exposition aux risques financiers internationaux en cas de récession internationale ou de crises systémiques.

De manière générale, la SCG-Ré participe, sous quelque forme que ce soit, dans toutes opérations financières, commerciales, industrielles, mobilières et immobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social.

SECTION II : LEGISLATION CESSION LEGALE ET ORGANISATION DE LA SCG-Ré

A. LEGISLATION CESSION LEGALE

Jusqu'en 2012, les compagnies d'assurance gabonaises exerçaient leurs réassurances de façon conventionnelle et facultative. Afin de développer son secteur économique à travers la réassurance, l'Etat gabonais décide de mettre en place une cession légale.

La cession légale est le transfert obligatoire des risques des assureurs vers un réassureur du même marché. Elle est dite légale car les conditions de transferts de ces risques sont définies par un texte de loi.

Trois types de cessions légales peuvent être distinguées : la cession légale au premier franc (dite à la prime), la cession sur la réassurance des traités ; et la cessions légales sur la réassurance facultative. Nous reviendrons sur les notions de traités et facultatives dans le chapitre II.

Concernant la cession légale au premier franc, elle est faite sur l'ensemble des primes originales émises excepté les primes du risque maladie en Assurance non vie et l'épargne en assurance vie. Les taux de primes ou cotisations sont fixées pour les sociétés d'assurance dommages aussi appelées IARD à 15% des primes émises à l'exception des risques pétroliers et aviation qui sont eux cédées respectivement à 2.5% et 5%. Pour les sociétés d'assurance vie le taux de cession est évolutif ; En 2020, il est fixé à 9% des primes émises, puis à 10% en 2021. Ces cessions se font sur un traité Quote part.

Tableau 1: Taux de cession légale au premier franc

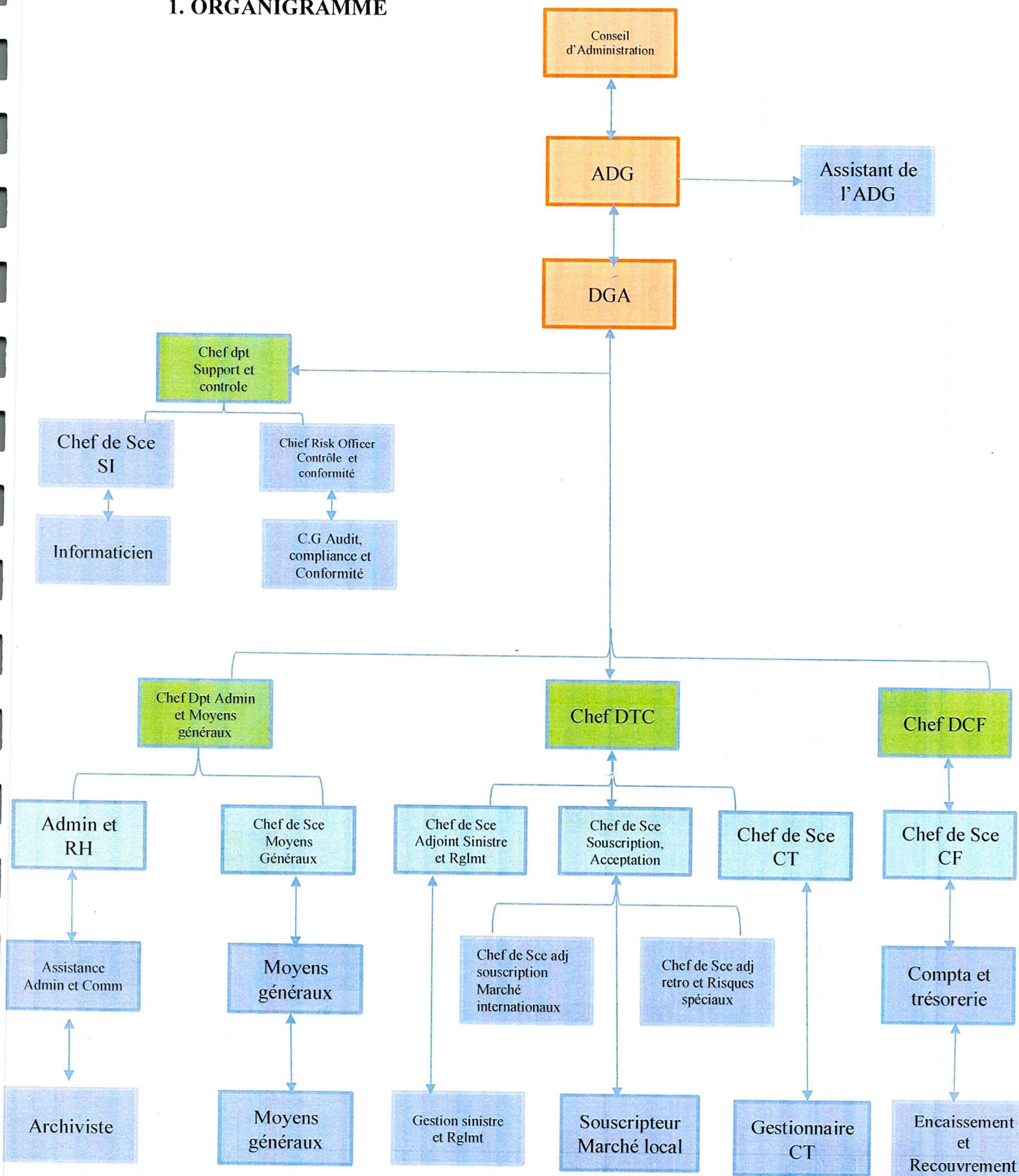
Types d'Assurance et Branches		2018	2019	2020	2021
		TAUX DE CESSION			
Non vie	Aviation	5%	5%	5%	5%
	Pétrol & Gaz	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%
	Autres Branches	15%	15%	15%	15%
Vie		8%	9%	9%	10%

Pour ce qui est de la cession légale sur traité, elle fait obligation aux compagnies d'assurance de céder obligatoirement une part de 5% de leur traité

Par ailleurs, la Cession légale facultative oblige les assureurs à céder 5% sur leurs risques cédés.

B. ORGANISATION DE LA SCG-Ré

1. ORGANIGRAMME



1. DESCRIPTION DES PRINCIPAUX DEPARTEMENTS

La SCG-Ré est une nouvelle structure. Elle repose sur une structure fonctionnelle, elle comprend donc un conseil d'administration et une direction générale ainsi que des services techniques et administratifs.

+ Conseil d'Administration:

Organe délibératoire de la société, il détermine les objectifs de la société et l'orientation à donner à son administration. Il nomme le Directeur Général et contrôle la gestion de l'entreprise faite par ce dernier.

+ Direction Générale :

Assurée par l'Administrateur Directeur Général, qui a pour mission d'assurer la gestion quotidienne de l'entreprise, il assure et veille à l'exécution des décisions du conseil d'administration à qui il rend compte et qui le contrôle.

+ Département Control et Support :

Ce département s'assure qu'on atteigne les objectifs fixés en amont, contrôler et s'assurer que la politique générale mise en place par la direction générale et les Administrateurs est respectée. Il s'occupe aussi de la gestion des systèmes d'information en s'assurant que toutes les données des sociétés sont bel et bien archivées et consultables à tout moment.

+ Département Administratif et Moyens généraux:

S'assure de l'application des règles de fonctionnement de la société, gestion des ressources humaines, et la gestion des moyens généraux.

+ Département Comptabilité et finance:

Ce département est chargé d'assurer le respect des obligations légales (comptables, fiscales et juridiques), de veiller à l'optimisation de la gestion de la trésorerie et au respect des procédures comptables, juridiques et fiscales. Il se charge donc de retracer

comptablement toute l'activité de la société et s'occupe de la gestion des finances de celle-ci.

+ Département Technique Commercial :

Chargé de la tarification et de la gestion des sinistres. Il est également chargé d'organiser la politique commerciale de l'entreprise. Il s'occupe du métier (technique) de la réassurance, de la négociation des affaires avec les partenaires.

CHAPITRE II : NOTION DE REASSURANCE ET DEROULEMENT DU STAGE

Ce chapitre sera d'une part consacré à une brève présentation de la notion de réassurance dans sa définition et sa technique ; et d'autre part à la présentation de l'Organisation de la Société Commerciale Gabonaise de Réassurance via son organigramme.

SECTION I : LA REASSURANCE

A. DEFINITION, ACTEURS ET UTILITE DE LA REASSURANCE

1. Définition :

La réassurance est une technique de division du risque.

C'est une Opération par laquelle l'Assureur direct (appelé aussi Cédant) cède tout ou partie des risques qu'il a souscrit à une autre société, appelée réassureur ou cessionnaire, moyennant paiement d'un prix appelé prime de réassurance.

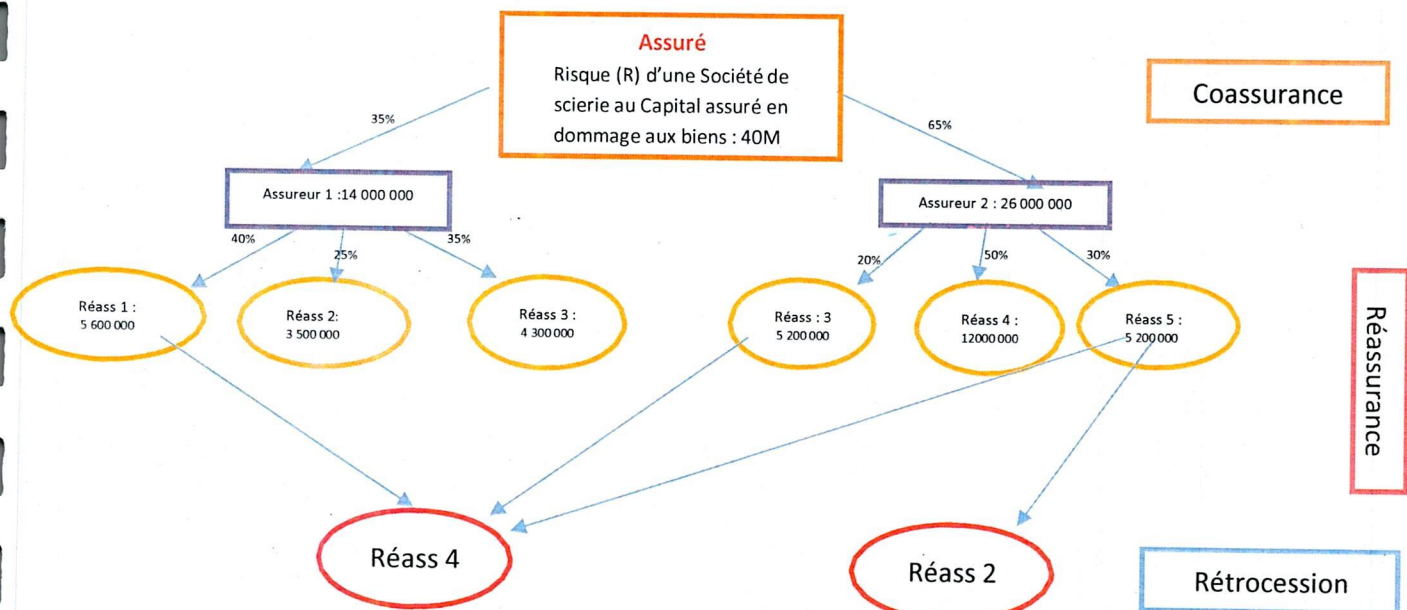
Nous trouvons dans cette définition quelques éléments typiques de la réassurance :

- C'est une assurance au second degré (Assurance de l'assureur)
- L'assuré ignore en principe tout de l'opération de réassurance dont il ne fait pas partie, par conséquent l'assureur direct reste seul engagé vis-à-vis de l'assuré.
- Le réassureur a un contrat avec l'Assureur qu'il se doit d'honorer.

Il convient de bien distinguer la réassurance de la coassurance. Cette dernière consiste à partager un risque entre plusieurs assureurs qui s'engagent chacun pour une fraction déterminée du risque. Le contrat mentionne expressément la part de chaque assureur. La gestion du contrat et des sinistres est confiée à une compagnie désignée comme apéritrice.

A son tour le réassureur peut lui-même sentir le besoin de réassurer ses engagements. Il procède à ce qu'on appelle de la rétrocession. Celle-ci se définit comme étant l'opération par laquelle le réassureur cède une partie des risques qu'il a réassuré à un autre réassureur appelée rétrocessionnaire.

D'une manière schématique la situation à laquelle on aboutit est la suivante :



2. Les Acteurs de la Réassurance

a) Les Assureurs

Ce sont les Compagnies qui exercent les activités d'Assureurs directs. Elles sont parfois appelées compagnie d'Assurance et de Réassurance. Mais en réalité, leur activité principale est l'assurance directe ; l'activité d'assurance n'étant que très limitée ou inexistante. Elles font alors essentiellement de la réassurance passive, c'est-à-dire la cession de leur excédent d'engagement à des compagnies de réassurance qui sont-elles des Réassureurs professionnels.

b) Les réassureurs professionnels

Les Réassureurs professionnels ne pratiquent pas l'assurance directe. Leur Spécialité est la Réassurance active, c'est à dire l'acceptation de la cession que leurs font les assureurs directs.

Ils n'interviennent que sur le marché de la Réassurance. Leur champ d'action se situe à l'échelle régionale, continentale ou même mondiale. A cet effet, ils ont un large réseau de relation d'affaire qui leur permet de réaliser l'équilibre technique de leur souscription.

c) Les courtiers de réassurance

Ce sont des personnes physiques ou morales qui placent des affaires en vertu d'un mandat soit des cédantes, soit plus rarement des réassureurs.

Le courtier ne prend aucun engagement sur les affaires qu'il place. Une fois la cession faite, le courtier perçoit une commission payée par le réassureur. Le taux de commission varie généralement de 1.5% à 5%.

d) Les Agences de notation (ou rating)

Les agences de notation sont des organismes spécialisés dans l'évaluation et la notation de la capacité d'un emprunteur à honorer ses engagements financiers.

Elles délivrent des notations sur la capacité des réassureurs à payer dans le temps les sinistres sur lesquels ils sont ou seront engagés en analysant :

- La qualité du management
- La structure du portefeuille
- La politique commerciale
- Les résultats d'exploitation et financier
- La capacité à surmonter une crise grave
- La politique de réassurance

La notion est devenue l'un des critères le plus importants dans le choix du réassureur. Pour les cédantes, le Rating permet de sélectionner, d'éliminer les moins solides, et ainsi de sécuriser leurs placements. La notation (un Bon rating) contribue aussi à l'image de marque du réassureur.

Les principales Agences de notation dans le monde sont :

- Standard & Poor's
- Moody's
- Fitch
- AM BEST

AM BEST s'est spécialisé dans la notation des sociétés d'Assurance et de Réassurance.

Agences de notation africaines :

- Global Crédit Rating Co (GCR), Siege en Afrique du Sud, leader du marché
- Agosto & Co, siège du Nigeria
- Bloomfield Investment Corporation, Siege en Côte d'Ivoire
- West Africa Rating Agence (WARA) Siege au Senegal.

e) Les organismes de contrôles

L'intervention des autorités de control sur le marché de la réassurance est de récente date. Le secteur n'était pas ou très peu règlementé. Dans la zone CIMA, le premier règlement sur la réassurance date de 2015(Livre VIII du code CIMA).

La Commission Régionale de Contrôle des Assurance (CRCA) est chargé d'exercer le contrôle des sociétés de Réassurance. Elle délivre les agréments et encadre l'activité dans la zone CIMA.

f) Les Captives

Une captive est une compagnie d'assurance ou de Réassurance appartenant à une société (industrielle ou commerciale) qui a été créée dans le but de couvrir les risques de son ou de ses propriétaires. Toutefois certaines captives n'assurent pas seulement les intérêts de leur groupe d'appartenance mais étendent leurs activités à d'autres compagnies.

Définition de la captive d'assurance selon le code CIMA (Article VIII)

« Entreprise Captive de Réassurance : Une entreprise d'assurance détenue par une entreprise financière autre qu'une entreprise d'assurance ou de réassurance ou un groupe d'entreprise d'assurance ou de réassurance, ou par une entreprise non financière et qui a pour Object la fourniture de produit de réassurance couvrant exclusivement les risques de l'entreprise ou des entreprises auxquelles elle appartient ou d'une ou plusieurs entreprises du groupe dont elle fait partie. Par extension, on entend également par captive, toute entreprise de réassurance appartenant à groupe ou à un réseau d'entreprises d'assurance qui réassure uniquement les filiales du groupes ou les membres de ce réseau »

Avantage de la mise en place d'une captive :

- Réduction et stabilisation du cout des risques sur le long terme
- Incitation efficace à la prévention : la sinistralité n'est pas transférée en totalité au marché de l'assurance et de la réassurance.

- Conservation d'une partie des produits financiers générés par les primes et les réserves et une partie des résultats de souscription habituellement transférés aux assureurs
- Accès au marché de la Réassurance.

g) Les pools

Un pool est un groupement d'assureurs ou de réassureur qui mettent en commun leurs capacités pour couvrir certains risques. On parle alors de pool de coassurances ou de pool de coréassurance. Les pools sont généralement spécialisés. Cette spécialisation peut se faire par branche (aviation, Incendie, Transport, caution...) ou par événement (Pool catastrophe naturelles, terrorisme,)

Les intérêts de la mise en place d'un pool :

Ils mobilisent une capacité importante

Ils apportent une expertise technique et un savoir-faire

Ils permettent la régulation du marché

Ils offrent des solutions d'assurance à des risques spécifiques

Pour les réassureurs, les pools concentrent les risques sur une source déterminée limitant ainsi les cumules d'exposition provenant des traités des différents assureurs.

3. Utilité de la Réassurance :

a) Augmentation de la capacité de souscription de la Cédante

Les compagnies d'assurance ont des capacités financière limitées qui ne leur permettent pas de couvrir certains risques à capitaux importants. Pour souscrire ces risques, elles cèdent une partie aux réassureurs .Ainsi la réassurance permet aux assureurs d'augmenter leur capacité de souscription.

b) Réduction de la probabilité de faillite de la Cédante

Toutes sociétés d'assurance doit avoir une politique telle que sa probabilité de ruine soit faible. Il existe plusieurs leviers pour arriver à cette fin comme la réassurance, la coassurance, le niveau

des fonds propres, les tarifs des produits vendus, la structure et la sélection des portefeuilles, le contrôle des frais de gestion.

c) Homogénéisation du portefeuille de la cédante

Grace à la réassurance, les compagnies d'assurance rendent plus homogènes leur portefeuille de risque en coupant les pointes qui sont cédées aux réassurances.

d) Allègement de la trésorerie pour la cédante

Lors de la survenance d'un sinistre important, la compagnie d'assurance peut rencontrer des difficultés de liquidité. Le réassureur apporte une solution en mettant immédiatement à la disposition de la cédante de la liquidité par le biais de ce qu'on appelle « l'appel au comptant »

e) Assistance technique pour la cédante

Les Réassureurs disposent généralement d'une expérience et d'une expertise inaccessible aux compagnies d'assurances. La tarification des risques aggravés ou des risques industriels peut s'avérer difficile ou coûteuse pour un assureur. Le réassureur peut offrir des solutions grâce à son expérience et à sa maîtrise des risques non standards (risques atypiques).

Le réassureur peut également offrir ses services en termes de prévention ou gestion des sinistres, de l'analyse actuarielle, de formation des collaborateurs de la cédante.

f) Mutualisation des risques au niveau mondial

La réassurance contribue à répartir sur le marché mondial les risques qui dépassent les capacités des assureurs nationaux ; elle permet ainsi une véritable mutualisation des risques les plus lourds et des catastrophes naturelles.

B. LES TECHNIQUES DE LA REASSURANCE

1. Plein de Rétention et Plein de Souscription

a) Plein de Rétention ou plein de conservation :

Dans l'élaboration de son plan de réassurance, chaque compagnie doit définir son plein de rétention. C'est la somme maximale que la compagnie d'assurances peut payer par sinistre sans mettre en péril son équilibre financier. La détermination du plein de rétentions dépend de plusieurs paramètres tels que :

- La taille et les fonds propres de la Compagnie
- La structure du portefeuille (nombre et nature des risques couverts, répartition des capitaux).
- La probabilité et l'intensité des sinistres.
- Les marges de sécurité contenues dans les tarifs
- La politique commerciale de la compagnie

Le nombre de paramètres à prendre en compte fait qu'il n'est pas facile de fixer le plein de rétention. Mais il est généralement admis que le plein de rétention se situe entre :

- 0.5% et 5% des fonds propres
- 0.2% et 2% des primes brutes de la branche.

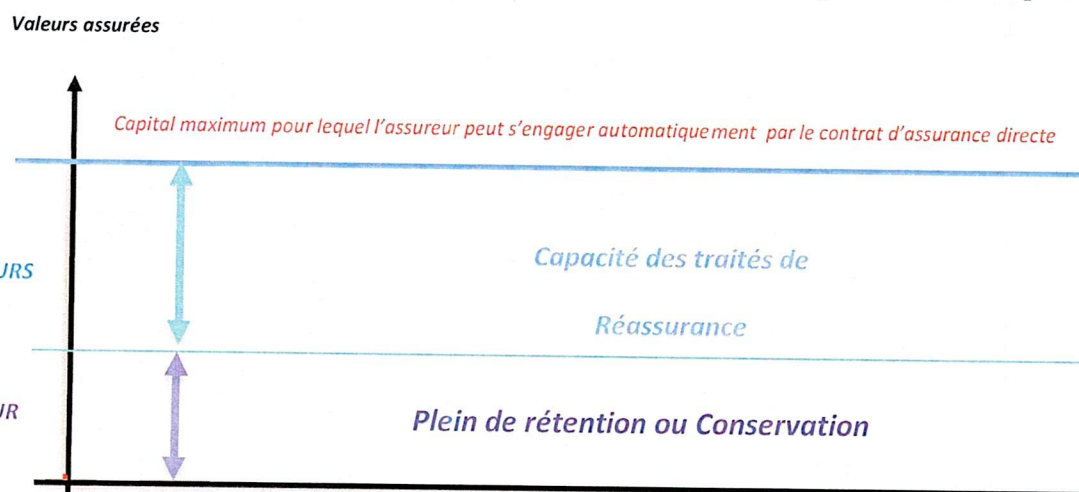
Enfin le niveau de rétention a un impact direct sur le coût de la réassurance : plus la rétention est faible plus le coût de la réassurance est élevé.

b) le plein de souscription

Une fois le plan de rétention fixé, l'assureur doit déterminer ses besoins en réassurance suivant son portefeuille. Le plein de souscription sera donc la somme de sa pleine rétention et des capacités qu'il a pu obtenir en réassurance. C'est en principe le montant maximum sur lequel il peut s'engager automatiquement sur chaque risque.

Plein de souscription = Plein de rétention + Capacité des traités

De façon schématique, plein de rétention et plein de souscription sont ainsi présentés :



2. Les différents types de Réassurance

La Réassurance donne lieu à deux types de classification : Selon les modes de cession et selon les natures de cessions.

Les Modes de cessions	Les natures des Cessions
Cessions facultatives Cession obligatoire ou traité Cession facultative Obligatoire	Proportionnelles Non proportionnelles

a) Selon les modes de cession

Les modes de cession décrivent les types de relation entre assureurs et réassureurs basées sur l'obligation ou non de céder ou d'accepter. Il existe trois modes de réassurance : La réassurance facultative, la réassurance obligatoire, et la réassurance facultative obligatoire.

▪ La Réassurance facultative :

La réassurance facultative est la réassurance d'un risque individuel (Affaire par affaire). Elle se caractérise par le fait que les assureurs proposent au cas par cas leurs risques aux réassureurs. Assureur et réassureurs sont respectivement libres de céder ou d'accepter le risque, d'où le terme « Facultatif ».

Elle est utilisée par l'assureur pour deux situations : couvrir les grands risques pour lesquels les sommes assurées dépasse sa capacité des souscriptions ; et pour couvrir les risques exclus de ses traités.

▪ La réassurance obligatoire (par traité) :

Encore appelle réassurance de portefeuilles ou réassurance automatique, ce mode de réassurance fait intervenir le traité de réassurance qui est une convention dans laquelle l'assureur s'engage à céder et le réassureur d'accepter tous les risques mentionnés dans le traité et dans les proportions convenues contractuellement. D'où son caractère obligatoire. Tous les risques couverts par le traité sont automatiquement protégés sans besoin d'autorisation préalable du Réassureur.

▪ La réassurance facultative Obligatoire

Appelle aussi « FACOB » ou « Open cover », c'est une formule intermédiaire entre réassurance facultative et réassurance obligatoire. Dans ce mode de cession la cédante

a la possibilité, et non l'obligation de céder certain risque au contrat, tandis que le réassureur a obligation d'accepter tous les risques cédés.

En réalité, il s'agit d'un traité où les traités ne sont pas obligatoires pour la cédante.

Schématique les modes de cession en réassurance se présentent comme suit :

		Réassureur	
		Obligé d'accepter	Libre de Céder
Assureur	Obligé de céder	Réassurance obligatoire TRAITES	
	Libre de céder	Réassurance Facultative obligatoire FAC-OB	Réassurance facultative FAC

b) Selon les natures de cession

La réassurance se présente sous deux natures : La Réassurance proportionnelle et la réassurance non proportionnelle.

- La réassurance proportionnelle

Elle est dite proportionnelle lorsque l'assureur cède au réassureur un pourcentage d'un risque. La cession se fait sur la base des capitaux assurés. D'où son nom de réassurance des capitaux ou réassurance des sommes. Ainsi le réassureur prend en charge un pourcentage défini du risque, reçoit le même pourcentage de la prime et paie les sinistres dans la même proportion. Dans ce type de contrat la notion principale est le partage des engagements, puis des primes et des sinistres sur les mêmes bases.

En réassurance proportionnelle, le réassureur verse à l'assureur une commission déduite des primes cédées et destinée à rembourser les frais d'acquisition et de gestions exposées.

En traité, il existe deux formes de réassurance proportionnelle : le traité quote part et le Traité en excédent de plein.

Traité quote part : La notation utilisée pour ce traité est : QP.

Il est aussi appelé traité en participation.

Exemple : Traité QP de 30% avec une capacité de souscription de 1200. Cela signifie que la rétention de la cédante est 70% (840), la cession du traité de 30% (360)

Traité en Excédent de plein : La notation utilisée pour ce traité est EDP. Il est aussi appelé traité en excédent de sommes, traité en excédent de capitaux ou quote part variable.

Exemple : Un EDP avec un plein de 300 et une cession de 4 pleins. Cela signifie que la rétention (le plein) est de 300 et la cession est 1200. Soit une capacité de souscription de 1500.

Rappelons que les cessions facultatives aussi peuvent être proportionnelles.

- La réassurance non proportionnelle

Contrairement à la réassurance proportionnelle qui se refait à un partage de risque entre assureur et réassureur, la réassurance non proportionnelle ne s'intéresse qu'aux sinistres. Dou son nom de réassurance de Sinistres.

Le réassureur prend l'engagement de payer à l'assureur certains montants à condition qu'un événement défini (un sinistre individuel ou une somme de sinistre) se réalise. En contrepartie le réassureur perçoit une prime pour compenser le risque qu'il prend.

Une cession non proportionnelle comprend trois éléments essentiels :

- i. Une priorité ou franchise qui représente la part de sinistre conservée par la cédante et à partir duquel intervient le réassureur
- ii. Une portée qui représente l'engagement du réassureur. La portée peut être subdivisée en plusieurs tranches.
- iii. La somme de la priorité et de la portée constitue le Plafond.
- iv. Un taux de prime qui est la rémunération du réassureur.

La notion utilisée pour les cessions non proportionnelles est : Portée XS Priorité

En traité, il existe deux formes de réassurance non proportionnelle : Le traité en Excédent de sinistre et le traité en excédent de pertes.

- Le traité en Excédent de sinistre : Il se présente sous formes :

- *Excédent de sinistre par risques* : Traité destiné à couvrir l'assureur lorsqu'un risque individuel est sinistré pour un montant supérieur à sa priorité, intervention du réassureur étant limitée à la portée prévue au traité. Notation utilisée : XL/risque ou XS/Risk.

- *Excédent de sinistre par évènement* : Traité destiné à couvrir l'assureur lorsqu' au moins deux risques sont sinistrés par un même évènement pour un montant global (Somme de dommage) supérieur à sa priorité. Notation utilisée : XL/événement ou XS/Event.

- Le traité en excédent de pertes ou stop-loss

Traité ayant pour objet de couvrir l'assureur contre les mauvais résultats annuels d'une ou plusieurs branches. La couverture porte non pas sur les sinistres individuels mais sur la sinistralité annuelle de la (ou des branches réassurées. La réassurance intervient lorsque la sinistralité totale de l'année dépasse la priorité et dans la limite de la portée prévue au traité.

Notation utilisée : SL

A noter que la prime de réassurance en réassurance non proportionnelle est fixée contractuellement. Il existe plusieurs possibilités : Prime forfaitaire, prime à taux fixe, prime à taux variable. Aussi, que les cessions facultatives aussi peuvent être non proportionnelles.

SECTION II : DEROULEMENT DU STAGE

Il est communément admis que toute formation a pour finalité, de déboucher sur une exploitation pratique du savoir acquis. D'où l'importance du stage qui permet de faire le lien entre la théorie acquise durant les études et son application dans le monde du travail et de l'entreprise. Le stage est donc une expérience d'une durée conséquente qui débouche sur la rédaction d'un mémoire ou d'un rapport de stage et qui prépare à une intégration sur le marché du travail en raccourcissant la durée d'obtention d'un emploi. Mais il se pose pourtant un problème : la difficulté d'obtenir un stage par soi-même auprès d'une entreprise et surtout dans les conditions actuelle de crise sanitaire qui a vu plusieurs compagnies réduire leurs effectifs. Forts de cette situation, et pour faciliter la tâche aux étudiants, l'Institut International des Assurances (IIA) et les Directions des Assurances des pays membres de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) ont su anticiper ladite situation en faisant de

telle sorte que nous, étudiants de l'IIA, avons pu être facilement admis au sein des Compagnies d'assurances de la zone CIMA pour y exécuter notre stage.

Ainsi, la présente section sera consacrée à la description des tâches effectuées et expériences acquises dans les différentes entités parcourues ainsi que les difficultés rencontrées pendant le stage.

Durant notre séjour à la SCG-Ré au Département Technique et commercial, (DTC), nous avons été affectés suivant notre calendrier de stage qui se présente comme suit :

PERIODE	UNITE	THEMES ABORDEES
28/07/2020 - 31/07/2020	DTC	Organigramme Manuel de procédures Règlementations et loi nationale Inventaire Risques Techniques
SERVICE SOUSCRIPTION ET ACCEPTATIONS		
03/08/2020 -07/08/2020	Pôle Souscription	Cessions Facultative Cession Traité Portefeuille Cession légales Portefeuille Cession commerciales
10/08/2020- 14/08/2020	Pôle Rétrocession	Programme de Rétrocession Rétrocession Facultative Rétrocession spécifique Contrôle Rétrocession
SERVICE SINISTRE ET REGLEMENT		
17/08/2020- 28/08/2020	Pôle sinistre et règlement	Traitement Technique Sinistre Acceptations Traitement Technique Sinistre Rétrocession Règlement Sinistre Acceptation Règlement Prime Rétrocession
SERVICE COMPTABILITE TECHNIQUE		
31/08/2020- 26/10/2020	Pôle comptabilité technique	Comptabilisation des Cessions Facultatives Comptabilisation des Cessions conventionnelles Comptabilisation des Opérations de Rétrocession Facultatives Comptabilisation des Opérations de Rétrocession Conventionnelles Opération de Rapprochement entre l'information Technique, l'information comptable et l'information financière Gestion des Soldes des Operations Techniques Apurement des soldes débiteurs des Operations Techniques

A. TACHES EFFECTUEES

Nous avons débuté notre stage par une visite des différents bureaux de la structure d'accueil après avoir rencontré l'Admirateur Directeur General et le Directeur General Adjoint qui nous ont entretenu sur les objectifs de notre stage, le respect du règlement intérieur et surtout le thème de stage soumis à notre analyse. Nous avons ensuite été affectés au département Technique et commercial, plus précisément au pôle Comptabilité Technique. Les activités menées au sein de ce département concernent essentiellement celles effectuées aux pôles Souscription, Rétrocession, Sinistre et Comptabilité Technique ; elles seront détaillées comme suit :

1. Au titre du pôle Souscription

La porte d'entrée du fonctionnement technique de la SCG-Ré est la Souscription encore appelée Production. C'est dans ce secteur que la SCG-Ré accepte des affaires proposées par les cédantes. Les cédantes envoient un mail, ensuite des bordereaux de cession accompagnés d'autres informations après accord. Au sein de ce pôle les tâches effectuées tournaient autour de :

-L'Ouverture des dossiers :

Nous remplissons les quotes en fonctions des informations contenues dans les documents envoyés par la cédante (mail, police d'assurance d'origine ...) en distinguant les affaires internationales des affaires locales.

-Etablissement des fiches techniques souscriptions :

La fiche technique production permet d'avoir une lisibilité synthétique sur l'affaire acceptée. Elle facilite la gestion et le suivi du dossier et sert de référence et de base pour les autres secteurs tels que le service rétrocession et le service sinistre .On y inscrit la période de garantie, le nom de l'affaire (l'assuré), les dates d'effet et de d'échéance de la garantie, la prime à 100 , le taux de cession, la devise et le taux de change si elle est étrangère, le type de cession (légale ou commerciale), le nom de la Cédante et/ ou de apporteur.

2. Au titre du pôle Rétrocession

- Présentation des forme de rétrocession
- Explication du programma de rétrocession
- Vérification des éléments d'acceptation et du découvert
- Recherche de couverture pour les affaires en dépassement
- Vérification des bonis et malis de commissions
- Saisi et transmission de bordereaux rétrocession
- Rédaction du Courier de placement d'affaire nouvelles Rétrocession.

3. Au titre du pole Sinistre et Règlement :

Nous avons passés deux (2) semaines au pôle sinistre qui se charge en même temps du traitement technique du sinistre et du règlement des sinistres. Nous avons mené les activités suivantes :

Réception de l'avis de sinistre et Ouverture du Dossier sinistre :

Après accusé réception du mail faisant état de la déclaration de sinistre par la cédante, Nous vérifions au préalable si le risque dont le sinistre nous a été déclaré existe dans notre portefeuille si la prime relative à ce risque a déjà été payée. On ouvre le dossier sinistre en lui attribuant un numéro de sinistre ; le dossier est constitué de six à sept sous dossiers (sois chemises) parmi lesquels on a le mail, la production, la fiche technique sinistre, les règlements, conventions...etc.

Instruction du sinistre :

On analyse le sinistre en fonction des documents à notre disposition (par exemple le rapport d'expertise) transmis par la cédante. Il s'agit de savoir si le sinistre est dû par rapport à sa date de survenance, c'est-à-dire si la date du sinistre est comprise dans la période de couverture. On vérifie également si dans la police d'assurance originale, il y a une franchise ou des exclusions.

Instruction de la fiche technique sinistre :

La fiche technique est un document interne nous permettant de repartir nos engagements et /ou ceux des rétrocessionnaires sur le sinistre survenu. C'est en effet un tableau de bord qui présente techniquement la situation de l'affaire.

On y renseigne d'abord toutes les informations liées à la production (période, nom de l'affaire, type de garantie...) ;

On renseigne en suite la partie règlement technique, on y met toutes les informations relatives au sinistre ; c'est-à-dire le montant brute du sinistre (sans franchise) tel qu'il a été déclaré ; S'il y a une franchise on la soustrait du mont brut ; S'il y a un montant d'honoraire on y additionne ; Nous obtenons ainsi le sinistre à cent (sinistre à 100).

Ensuite on applique la part de la SCG-Ré sur le sinistre à 100 pour obtenir le sinistre brut à charge de la SCG-Ré, c'est-à-dire l'engagement même de la SCG-Ré sur le sinistre, encore appelé la charge de sinistre.

Il y a lieu de préciser que ce qui indique la part de la SCG-Ré sur le sinistre (sur les affaires fac) est le bordereau de cession contresigné. Du point de vue juridique c'est ce bordereau qui fait foi, car il comporte les signatures des deux partenaires. Toutefois la fiche technique acceptation est utile pour identifier les différentes parts, c'est-à-dire comment la SCG-Ré a accepté le risque. Comme déjà dit plus haut, c'est un tableau de bord sur la répartition du risque ; Répartition qui sera aussi appliquée sur le sinistre. Ainsi le sinistre va être reparti tel que le risque a été accepté.

S'il y a des rétrocessions, on commence à traiter le sinistre sur tout ce qui est proportionnel, c'est à dire la Retro fac et le Programme de retro.

En retro fac, ce qui fait foi ce sont les bordereaux de rétrocession contresignés. On appliquera la part de chaque retro sur le sinistre à 100 et non sur le sinistre à charge de la SCG-Ré.

Ensuite, On rentre dans le programme de rétrocession qui comprend les couvertures EDP, FACOB, XS. On commence à alimenter l'EDP et le FACOB. S'il y a un EDP, le taux de l'EDP par rapport au sinistre est celui qui se trouve dans la fiche technique production ; En effet ce taux provient du programme de rétrocession. Il sera appliqué sur le sinistre à 100, On obtiendra ainsi le sinistre à charge de la Retro EDP.

S'il y a un FACOB, on y appliquera le même procédé. Après cette étape on obtient le sinistre net de retro proportionnel ; ainsi il restera le sinistre à charge l'XS.

L'XS est traité sous certaines conditions. Il faut au préalable avoir la synthèse du programme de rétrocession pour prendre connaissance de ce qui est priorité et portée. Prenons pour exemple la garantie incendie où la priorité est de 150.000.000 ; Après avoir soustrait tout ce qui est proportionnel, si le reste de sinistre est supérieur à la priorité, on dit que le sinistre a touché l'XS. On obtiendra donc tout ce qui priorité quand on aura le taux : Ce taux va s'appliquer sur le sinistre.

Etablissement du décompte à payer :

Il s'agit du document qui mène au règlement du sinistre. A ce niveau, après signature de la hiérarchie (Chef DTC, DGA, ADG), on considère que le sinistre a été validé. Dans ce décompte,

on reprend les éléments du sinistre. S'il y a les retro, on y inscrit d'abord le montant du sinistre à charge la SCG-Ré ; Cette inscription dégage en suite un montant du sinistre nette à charge de la SCG-Ré, c'est-à-dire le montant inscrit dans la fiche technique sinistre : « sinistre net de rétrocession ».

Ensuite on ressortira le sinistre à charge des rétrocessionnaires.

Etablissement de la demande d'autorisation de règlement :

C'est un document dans lequel on insère tous les documents relatif au sinistre qu'on doit régler (Note de débit ; mail, fiche technique d'acceptation, Bordereau de cession...tous les justificatifs) sur la partie gauche du parapheur, tout ce qu'il y a à signer par l'ADG (la demande d'autorisation) se place à droite du parapheur. En premier lieu c'est le responsable du département sinistre qui signe en suite c'est le chef du DTC, enfin le DGA et l'ADG.

Si l'ADG donne son accord, une copie de tous les documents sera transmise à la comptabilité technique. Il y aura une traçabilité de cette transmission dans un livret de transmission dans lequel la comptabilité technique signe pour confirmer que les documents ont été reçus.

4. Au titre du pole Comptabilité Technique

Au sein du pôle Comptabilité, nous avons passé environ huit(8) semaines. Les taches effectuées étaient essentiellement les suivantes :

- **Le renseignement des quotes :**

Après réception (provenant du service souscription) des documents relatifs à une affaire, nous ouvrons un dossier en comptabilité technique intitulé Comptabilité Paiement et Recouvrement selon qu'il s'agisse d'une affaire acceptation ou d'une rétrocession.

- **L'émission des comptes :**

Tout ou partie des documents relatifs à l'affaire sont/est transmis par la souscription à la comptabilité technique pour émission du compte courant pour cette affaire.

Le compte est une photocopie des informations essentielles contenues dans le bordereau de cession. L'importance de l'établissement des comptes est le fait qu'ils ressortent le solde. Or, le plus important pour les financiers (Pole comptabilité et finance) est d'avoir l'information lié au solde des comptes qui leurs sont transmis.

Au sein de la SCG-Ré, comment se fait pratiquement cette émission de compte ?

Après réception du bordereau de cession par le service souscription (Affaire internationale ou affaire locales), l'on vérifie si l'affaire transmise existe déjà dans le listing des comptes (pour cette vérification, on fait un rapprochement de la prime et du numéro de police entre le bordereau de cession et la base de données Compta Technique) ; Cette vérification diminue le risque de doublon car si l'affaire existe déjà dans le listing, cela veut dire qu'elle avait déjà été comptabilisée. Si elle n'y est pas, on procède à l'émission du compte correspondant au bordereau de cession.

Ouverture du fichier « listing compta Technique » pour copie de la dernière affaire (dernier compte émis). On y apporte juste des modifications sur les éléments suivants :

- + Le type d'acceptation (facultative ; Cession légale Fac ; Rétrocession)
- + Le numéro de compte : il est successif à celui figure dans le précédent compte émis. Exemple, On modifie le compte n°0461/CTR/2020 par le compte n°0462/CTR/2020.
- + La référence, en abrégé (**REF**) : C'est le numéro de police qui figure dans le bordereau de cession. Lorsque le bordereau n'a pas de référence (N° de police), c'est à la comptabilité technique de créer un numéro de référence en fonction de la formule suivante : *numéro de compte/ Indice de la garantie/Année de souscription*. Exemple, pour une garantie globale dommage, le numéro de référence sera 0462/GD/2020.
- + La Cédante et le courtier : Quand il y a une cédante et un intermédiaire de réassurance sur une affaire, C'est l'intermédiaire (Courtier) qui figure sur le compte en police de couleur rouge. Cette inscription en police de couleur rouge dans le compte identifie l'interlocuteur direct de la SCG-Ré sur cette affaire car c'est lui l'apporteur d'affaire.
- + La prime à 100 : Lorsqu'on renseigne la rubrique « prime à 100 » dans le fichier, Ce montant s'inscrit directement dans le compte courant précisément dans une colonne neutre. Cette prime à 100 est multipliée par le taux de cession figurant dans le bordereau de cession pour obtenir la prime nette qui s'affiche automatiquement au crédit du compte.

A noter que dans certains bordereaux de cession, le taux de cession est souvent désigné par le terme « sécurité ».

- + Les commissions : On applique le taux de commission figurant dans le bordereau de cession (désigné parfois par le terme « Total déduction ». Le taux de commission

s'applique sur la prime nette. Automatiquement, le solde en faveur de la SCG-Ré va se calculer et il sera inscrit au débit du compte.

Le compte étant déjà émis, on l'enregistre dans le fichier (la base de données) et on le renseigne en signalant : si la prime a déjà été payée ; qui est le souscripteur SCG-Ré de cette affaire (l'agent qui a apporté l'affaire à la compta technique) ; la garantie ; la période de garantie...etc.

Ensuite on imprime le compte pour signature à la Direction générale. En suite le compte redescend vers la comptabilité technique pour enfin être transmis à la comptabilité financière.

▪ **Annulation du Compte :**

Lorsqu'il y a constat d'une erreur dans un compte déjà émis et que la comptabilité financière avait déjà enregistré, la comptabilité technique émet un compte d'annulation en précisant sur le compte le motif de l'annulation.

▪ **Elaboration de la note de débit :**

La Note de débit est une sorte de facturation de l'affaire. On l'établit sur la base du compte

✚ Accéder au fichier DTC –Note de Débit pour avoir un modèle de la dernière note de débit établie ;

✚ On la (copie –Déplace) en dernière position pour établissement d'une nouvelle note de débit.

✚ Renseigner la note en servant des éléments du bordereau.

✚ On insère le solde (Prime nette de déduction) en y vérifiant s'il a été bien calculé.

B - DIFICULTES :

✚ Difficultés à identifier les informations provenant des autres partenaires ✚

Les trois (3) mois au lieu de six (6) mois de stages ont créé un manque de Concentration. Le stress et la précipitation au travail ont empêché de mieux Connaître la structure d'accueil et surtout d'élaborer un rapport de stage complet dans le fond et la forme.

✚ La permutation des encadreurs pendant le stage a davantage retardé la finition de notre travail.

✚ Absence d'un thème de mémoire SCG-Ré de référence portant sur un sujet Similaire au thème abordé dans ce rapport.

PARTIE II : ENCAISSEMENTS ET DECAISSEMENTS DE PRIMES D'UNE COMPAGNIE DE REASSURANCE : CAS DE LA SCG-Ré

La prime de réassurance constitue la richesse d'une compagnie de Réassurance lui permettant d'atteindre ses objectifs économiques et financiers et de faire face à ses engagements auprès de ses partenaires. La compagnie a de ce fait intérêt à encaisser le maximum de ses primes auprès des cédantes. Cette partie nous permet d'analyser la situation des encaissements et décaissements de primes de la SCG-Ré (Chapitre I) et au vu des points forts et d'efforts constatés, d'apporter des suggestions dans l'optique d'améliorer la gestion des encaissements et des recouvrements des primes de la SCG-Ré (Chapitre II).

CHAPITRE I : DEFINITIONS, CADRE REGLEMENTAIRE, PROCEDURES ET ANALYSE

Ce chapitre sera essentiellement consacré à la définition des notions relatives à l'encaissement et au décaissement, à ressortir les différentes lois, nationale et sous- régionale qui encadrent les procédures d'encaissement de primes et sinistres de la SCG-Ré, les procédures y appliquées (SECTION I) et un aperçu général de la situation des encaissements et décaissements de la SCG-Ré. (SECTION II)

SECTION I : DEFINITIONS, CADRE REGLEMENTAIRE ET PROCEDURES APPLIQUEES

Nous présentons dans cette section les notions relatives aux encaissements et décaissements, les encaissements et décaissements primes de la SCG-Ré, les dispositions juridiques actuelles en termes de procédure et de délais de paiement de primes réassurance dans la sous-région CIMA, ce que prévoit la loi nationale par rapport au paiement de la prime de réassurance en cession légale, et la procédure d'encaissement et de décaissement au sein de la SCG-Ré ?

A. DEFINITIONS DES NOTIONS RELATIVES AUX ENCAISSEMENTS ET DECAISSEMENTS ET CADRE REGLEMENTAIRE

1. Définitions

- Notions d'Encaissement et Recouvrement :

Il est important de définir le terme Encaissement et de montrer son lien avec le Recouvrement. En effet Tout Recouvrement de soldes est un encaissement car il s'agit de flux entrant d'argent dans les caisses ou compte banque de l'Entreprise. Mais l'Encaissement n'est pas toujours un recouvrement. En effet le *pont* entre l'encaissement et le recouvrement est appelée, les délais de règlement. Dans les Sociétés commerciales classiques, ce délai est le plus souvent contractuel et négocié entre Fournisseur et client. Il est parfois de source légale ; comme dans le cas des rapports commerciaux entre les Compagnies de Réassurance et leurs Cédantes et/ou leurs Rétrocessionnaires. Si le Client paie le ou une partie du solde (acompte) dû par lui à son Fournisseur, ce paiement est un encaissement au profit du fournisseur ; Lorsque le montant dû par le client n'est pas

totalelement payé (ou soldé) dans les délais, le Restant dû par lui, fera l'objet d'une procédure de recouvrement ; C'est donc la démarche que réalise un créancier afin d'obtenir de son débiteur qu'il s'acquitte de la dette d'argent qu'il a contractée envers lui.

- Notions d'impayé et d'arriéré :

Un impayé ne sera pas forcément un arriéré, puisque le Client peut verser plusieurs acomptes tout en étant dans les délais, chaque solde après acompte étant un impayé tant que le client n'est pas encore hors délais ; Mais tout arriéré est forcément un impayé constaté après épuisement du délai de règlement.

Plusieurs définitions existent sur les arriérés de primes. Trois nous paraissent importantes.

« Un crédit en impayé (ou un crédit en retard) est un crédit sur lequel des remboursements sont en retard. ».

Les arriérés mesurent le pourcentage d'un portefeuille de crédits à risque.

Des échéances d'impayés, ou en retard, sont des remboursements dont l'échéance est dépassée ; des crédits sur lesquels au moins un remboursement est en retard.

En résumé les arriérés sont des sommes en impayées dont l'échéance est en retard d'au moins un jour.

- Notions de décaissements

Sortie de liquidités, i.e. d'argent ou flux monétaires, en contrepartie de l'acquisition d'un bien ou de la prestation d'un service.

2. Cadre réglementaire

- *Règlementation CIMA*

Le règlement d'application du 27 mars 2020 portant sur le respect des obligations réglementaires et contractuelles dans le cadre des opérations de réassurance encadre les procédures relatives aux encaissements et de décaissements au sein de l'activité de réassurance.

L'article premier de l'arrêté énumère ce qui suit :

Les réassureurs et assureurs sont tenus de respecter scrupuleusement les obligations réglementaires et contractuelles. A cet effet, ils devront veiller à mettre en œuvre dans les délais prescrits ou convenus les dispositions suivantes :

Pour les affaires facultatives :

- Etablir et transmettre les bordereaux de placement dits bordereaux de cessions primes au plus tard dans les trente (30) jours suivant l'accord de placement. Le réassureur est tenu de notifier à l'assureur son accord sur le contenu du bordereau ou de lui faire de ses observations dans les quinze (15) jours de la réception du bordereau ;
- Payer sans délais au réassureur la prime nette du bordereau de cession primes au plus tard dans les soixante 60 jours à compter de la réception de l'accord du réassureur, sous réserve des dispositions prévues à l'article 13 du code des assurances, et de la circulaire N°002/CIMA/CRCA/PDT/2011 ;
- Informer le réassureur dans les quinze 15 jours suivant la réception de la déclaration de l'assuré, des sinistres survenus ;
- Notifier au réassureur dans un délai de quinze (15) jours toutes les évolutions survenues et ayant un impact sur l'évaluation du sinistre ;
- Transmettre les bordereaux de sinistres accompagnés des pièces justificatives nécessaires à l'étude du dossier par le réassureur. Le réassureur examine le dossier avec diligence. Il est tenu de payer les sinistres à l'assureur dans les trente 30 jours de la réception et de la validation des documents transmis ;
- Communiquer au réassureur à la fin de chaque exercice le montant individuel des provisions de sinistres constituées sur les affaires facultatives ;
- Communiquer au réassureur une information complète sur les procédures de recours et lui transmettre tous les documents et informations permettant la mise à jour de son évaluation ;
- Reverser dans les 30 jours de l'encaissement, toute somme perçue au titre des recours.

Pour les traités :

- Etablir les comptes courants selon les normes convenues et les transmettre dans les délais contractuels ;

- Régler les primes provisionnelles et les primes minimales de dépôt à leurs échéances ;
- Établir les comptes d'ajustement selon les normes convenues et les transmettre dans les délais contractuels ;
- Payer les appels au comptant aux cédantes dans les délais contractuels.

Les obligations ci-dessus énumérées des assureurs et des réassureurs incombent également aux courtiers lorsque les affaires ont été placées par leur intermédiaire.

▪ *Règlementation relative à la Cession Légale.*

Selon l'ordonnance n°0013/PR/2011 du 11 août 2011 instituant et organisant le fonctionnement d'une cession légale sur les primes ou cotisations des sociétés d'assurances exerçant en République Gabonaise, il en ressort ce qui suit :

- Les créances consécutives s aux cessions légales sont affectées d'un privilège général qui atteint les biens meubles des débiteurs, en quelque lieu où il se trouve.
- Les primes provisionnelles sont obligatoirement versées aux échéances fixées dans les traités des sociétés cédantes. Aucune compensation avec les soldes des comptes courants ne sera autorisée.
- Les entreprises d'assurance sont tenues de remplir et d'envoyer, dans le délai de quinze 15 jours, à la société de réassurance les fiches de déclaration de risque pour tous les contrats d'assurance établis. Elles doivent également déclarer les modifications de risques ainsi que les résiliations ou annulations de contrats.
- Tout sinistre dont l'estimation atteint au minimum la conservation nette de chaque société cédante doit être impérativement déclarée à la société de réassurance par chacune des sociétés concernées dès qu'elles en ont connaissance.

L'avis de sinistre doit être complété des informations suivantes :

- le bordereau de placement comprenant le numéro de police, la période d'assurance et de garantie de la police ;
- la répartition de la coassurance ;
- le montant ou l'évaluation du sinistre.

-la société de réassurance doit constituer auprès des sociétés cédantes des dépôts de primes et des dépôts de sinistre en garantie de ses engagements découlant des risques afférents à la cession légale.

-les dépôts de primes ou cotisations sont constituées en espèces au quatrième trimestre de l'exercice. Ils correspondent au minimum à 36% de l'assiette de primes ou cotisations de l'exercice inventorié, non annulées à la date d'inventaire.

-les dépôts de sinistres à cent pour cent sont également constitués en espèces et doivent figurer dans les comptes du quatrième trimestre de l'exercice.

-les comptes courants de réassurance doivent être confectionnés par la société cédante et envoyés à la société de réassurance, conformément aux dispositions du Code OHADA

B. PROCEDURES APPLIQUEES AU SEIN DE LA SCG-Ré

L'objectif visé ici est de faire une observation comparative entre les procédures de recouvrement (en termes de délais) appliquées au sein de la SCG-Ré et les principes de loi présentés au point précédent. L'acquisition définitive de la prime de réassurance de la SCG-Ré se fait dans les délais convenus au contrat et/ou après les délais. C'est pourquoi nous présentons les procédures de décaissement et / ou de recouvrement appliquées au sein de la SCG-Ré.

1. Procédures d'encaissement et de recouvrement de primes à la SCG-Ré

a) Procédure d'Encaissement de la prime

Au sein de la SCG-Ré, il y a un processus d'encaissement dont la description figure dans le manuel de gestion de la comptabilité technique de la structure.

Dans ce manuel de gestion, il y est illustré la procédure des encaissements des primes et des sinistres. Mais, nous allons présenter essentiellement la procédure d'encaissement des primes.

En effet, la SCG-Ré fixe au préalable les différents délais d'encaissement de primes selon qu'il s'agisse des primes en Cession légale ou celles en Acceptation.

➤ Délais d'encaissement

Ces délais d'encaissement de primes (cession légale et Acceptation) sont généralement de 90 jours. Ils s'illustrent comme suit :

- Cession légale : D'une part il y a des comptes courants trimestriels dont la prise d'effet date du 1^{er} Janvier de l'année N. Pour ces comptes, les cédantes doivent payer le 30 septembre de l'année N au plus tard. D'autre part, des comptes annuels dont la prise d'effet date du 1^{er} janvier N. Pour ces derniers, les cédantes se doivent de payer la prime le 30 mars de l'année N+1 au plus tard.
 - Acceptation : En acceptation facultative, tout comme en traité, les primes de réassurance doivent être payées dans un délai de trois mois (90 jours) à compter de la réception de l'accord du réassureur.
- La procédure
- La procédure des encaissements fait intervenir la comptabilité générale, la comptabilité technique. Elle passe également pour des contrôles et /ou validation auprès de la direction générale.

Tableau 2: Procédure des encaissements

Comptabilité générale	<i>Confirmation de l'encaissement par la comptabilité générale sous présentation du relevé d'identité bancaire</i>
Comptabilité technique	<i>Réception du RIB confirmant l'encaissement et Emission de la quittance d'encaissement</i>
Chef de service et ADG	<i>Signature de la quittance d'encaissement par le chef de service comptable technique et par l'Administrateur directeur général</i>
Comptabilité technique	<i>Faire quatre (4) copies à transmettre à la comptabilité générale, au gestionnaire de compte, au classeur. Classer l'original au dossier</i>
	<i>Confirmer l'encaissement à la cédante</i>
	<i>Produire un état hebdomadaire de quittance d'encaissement à transmettre chaque début de semaine: à la comptabilité générale et au gestionnaire de compte.</i>
	<i>Etablir un état d'arriérés trimestriel de primes Relancer les apporteurs Procéder à la compensation</i>

Source : Manuel de gestion Comptabilité Technique

b) Recouvrement

Le recouvrement est la démarche que réalise un créancier afin d'obtenir de son débiteur qu'il s'acquitte de la dette d'argent qu'il a contractée envers lui. La SCG-Ré procède à cette démarche lorsque le délai de paiement convenu ou fixé par la réglementation CIMA est déjà à son échéance et que la prime de réassurance n'est pas encore totalement réglée par ses cédantes. De notre observation au sein de la SCG-Ré au service Recouvrement nous avons pu retenir quelques contours autour de cette démarche.

▪ **Analyse des Comptes**

L'on procède avant toute action de recouvrement à l'analyse des comptes. Au niveau du Réassureur SCG-Ré, l'On fait à chaque fois le point sur les primes des affaires dont les primes ont été reçues et de celles dont les primes n'ont pas encore été reçus. Aussi du côté de la cédante un point est aussi fait par rapport aux affaires pour lesquelles la Compagnie a payé et celles dont elle n'a pas encore payé. Cela est important car, il peut arriver que la Cédante paie la prime dont le montant a été mal imputé au compte. Ou alors le contraire : La cédante paie mais elle oublie qu'elle a payé.

La cédante estimant avoir payé une prime à la SCG-Ré, va faire parvenir au service Recouvrement, un rapport faisant le point des affaires dont le paiement n'a pas été pris en compte. Dans le cas contraire, le service recouvrement estime qu'il y a des affaires dont le délai est dépassé et dont les primes n'ont pas encore été payées, elle va identifier toutes ses affaires, ensuite elle envoie une copie de ces affaires à la comptabilité technique pour établissement des notes de débit. Puisque les cédantes ne peuvent payer sans informations claires sur l'objet du paiement, et que la SCG-Ré doit aussi transmettre ses références bancaires, ces notes de débit constituent ainsi un motif de paiement et surtout de ne pas se tromper du dentinaire du montant de la prime due.

2. Procédures de décaissement de primes à la SCG-Ré :

a) La prime Rétrocession

Au sein du Service souscription de la SCG-Ré, c'est au niveau de l'entité Rétrocession que l'on retrouve la principale opération qui débouche sur les paiements de primes aux autres compagnies de réassurances qui sont les Rétrocessionnaires.

Lorsque le souscripteur accepte une affaire Facultative qui est en dépassement, elle a obligation de la transmettre au service rétrocession. Aussi, si en souscrivant l'affaire le souscripteur s'aperçoit que cette affaire ne rentre pas dans la couverture, c'est-à-dire dans le programme de rétrocession, cette affaire sera également transmise. On peut être en dépassement lorsqu'on n'a pas de couverture ; si on prend par exemple le cas de la RC Décennale où la SCG-Ré n'a pas de couverture mais dont elle est tenue de prendre 15% par le biais de la cession légale, la souscription a obligation de transférer cette affaire au service Rétrocession afin de rechercher les éventuelles capacités ; A cet instant la SCG-Ré devient la cédante qui va proposer cette affaire à un panel de rétrocessionnaires.

Le Rétrocessionnaire peut accepter l'affaire dont on a par exemple un découvert de 15%, l'on propose ces 15 % au rétrocessionnaire moyennant une commission fixée par la SCG-Ré. Cette commission peut toujours varier car il s'agit d'une négociation avec le partenaire.

Une fois accord, le partenaire donne sa confirmation qu'il accepte l'affaire avec toutes les conditions fixées, C'est à ce moment que l'on passe aux étapes suivantes :

Enregistrement de l'affaire dans l'état de rétrocession de la SCG-Ré

Etablissement du bordereau de rétrocession

Etablissement de la fiche technique Rétrocession

Introduction du bordereau et de la fiche technique dans le circuit de Signatures (Des signatures de la hiérarchie, les documents sont retournés au service de la Rétrocession)

Envoie du bordereau au rétrocessionnaire qui a accepté l'affaire. La réception du bordereau par le partenaire constitue la prise d'effet du contrat. Les affaires sont conclues conformément aux délais instaurés par la réglementation CIMA qui est de 60 jours (ppw60) dès la réception du bordereau de la Cédante.

Le rétrocessionnaire va contresigner ce bordereau s'il trouve qu'il respecte les conditions fixées, et il renvoie une copie de ce bordereau contresigné avec une note de débit. Le bordereau contresigné et la note de débit sont ensuite transmis à la comptabilité technique qui elle doit déclencher un processus de règlement et faire le suivi du règlement.

La comptabilité technique établit le compte rétrocession l'introduit au circuit de signature pour ensuite le transmettre à la comptabilité générale pour règlement.

Le constat fait à la SCG-Ré est que la prime rétrocession n'est pas payée si on n'est pas sûr que pour la même affaire la Cédante a déjà payé la prime de réassurance. Aussi, généralement les primes de rétrocession ne sont pas payées automatiquement mais elle est payée lorsque le partenaire réclame.

Pour diverses raisons, Il peut arriver que la prime n'ait pas pu être réglée, et que les délais sont dépassés ; à ce moment l'affaire serait annulée ; le Rétrocessionnaire envoie un mail d'annulation en spécifiant la raison de l'annulation. Si le Retro se désengage, l'on revient à découvert ; ainsi on relance la procédure pour la recherche d'autres partenaires. La prime payée au rétrocessionnaire est une prime nette de commission. Le montant de la prime à décaissée est donc fonction du taux de commission conclue entre la SCG-Ré et son partenaire, d'où l'importance de voir comment pratiquement ce taux est fixé.

b) La Commission Rétrocession

En ce qui concerne la fixation du taux de commission ; il y a lieu de souligner qu'en rétrocession le principal gain est la commission. En effet plus la commission est importante plus l'on se porte bien. Mais pour certains risques sensibles pour lesquels l'on ne peut pas avoir une garantie sans réduction de la commission l'on est obligé de faire des malis de commission. C'est le cas par exemple des risques Energie pour lesquelles le souci de la commission est secondaire. La priorité est de se débarrasser le plus tôt possible de ce type de risque ; Ce serait mieux si on peut y avoir une commission élevée, toutefois le souci est de limiter le risque de décaisser un montant très important en cas de sinistre. Il n'est pas prudent d'engager la société dans un risque qu'il ne pourrait pas maîtriser s'il se réalisait

Toutefois le taux de commission a la base, il est fixé par rapport au taux de commission de l'acceptation. Etant donné que la rétrocession vit des commissions, du coup l'on va suggérer des taux de commission que la souscription fixe et qu'elle reverse aux cédantes. Par exemple, Si l'acceptation reverse à la cédantes 35% de commission sur un risque sensible (Risque Energie), la rétrocession aura des soucis à négocier cette affaire 38% ; l'on va a priori s'accorder avec le taux de commission fixé par le partenaire ce qui le plus souvent induit un mali de commission. Si une telle affaire est déjà conclue et que l'on veuille apporter un équilibre et/ou un gain au niveau des commissions, le Responsable Rétrocession communique le taux à sa hiérarchie pour que la Cédante soit rappelée dans l'optique de réduire le taux de commissions en acceptation ; si la réduction n'est pas possible, on gardera cette commission tout en signifiant au service souscription qu'en année N+1 lorsque l'affaire sera renouvelée, on reviendra sur

cette proposition. Ce qui est recherché ici c'est essayer d'être en équilibre avec l'acceptation. Toutefois retenons que pour certains risques il y a déjà un minimum du taux de commission arrêté par rapport au barème de la DNA.

SECTION II : ANALALYSE DES ENCAISSEMENTS ET DECAISSEMENTS DES PRIMES DE LA SCG-Ré

De toutes les opérations techniques de réassurance retenues, nous nous pencherons sur quelques-unes pour pouvoir faire une observation de la situation des encaissements et décaissements au sein de la SCG-Ré, à savoir celles liées aux acceptations facultatives et des primes de rétrocessions à payer. En ce qui concerne les encaissements et donc les acceptations Fac, de 2013 à 2018, nous avons non seulement fait une estimation du nombre d'affaires mais aussi le calcul du rapport entre les primes reçues de chaque année sur la prime nette à recevoir. Ces les éléments nous permettrons de faire une analyse de la situation des encaissements. D'autre part, pour les décaissements nous présenterons un état model des primes payées à et l'échéance aux rétrocessionnaires et celle dont les soldes n'ont pas été payés.

A. SITUATION ET ANALYSE DES ENCAISSEMENTS AU SEIN DE LA SCG-Ré

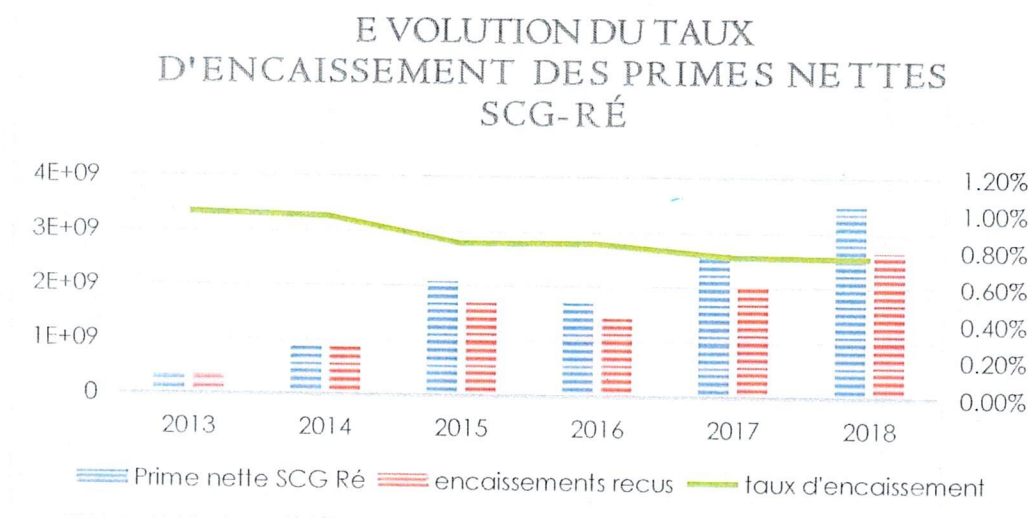
1. Evolutions des Encaissements de primes en Cession facultative et Traité de la SCG-Ré de 2013 à 2018

Tableau 3: Evolution des taux d'encaissements

Années	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Prime nette SCG Ré	338 227 797,6	866 002 255	2 081 048 990	1 703 670 266	2 628 800 108	3 476 341 415
Encaissements reçus	338 227 797,6	849 606 166,5	1 727 828 617	1 420 268 902	2 020 620 528	2 642 781 037
Taux d'encaissement	100,00%	98,11%	83,03%	83,37%	76,86%	76,02%

Source : Etat des Arriérés 2013-2018

Figure 1: Evolution des taux d'encaissements



Source : Etat des Arriérés 2013-2018

Analyse et Interprétation :

Nous remarquons premièrement que le niveau des primes reçues (encaissements) évolue positivement d'année en année, exception faite entre 2015 et 2016 où l'on observe une légère baisse non seulement des primes dues par les cédantes (prime nette SCG-Ré) mais aussi des primes encaissées. Mais l'on constate également que malgré cette évolution des primes encaissées de 2014 à 2018, les primes dues en chacune de ces années ne sont pas totalement encaissées contrairement à l'idéal que nous observons en fin d'année 2013. Il y a donc une croissance des impayés de primes malgré le volume croissant de primes encaissées. Ce taux d'encaissement qui décroît d'une année à une autre nous amène à voir que la société n'arrive pas à recouvrer toute ses créances de l'année.

De cette situation, il se pourrait que pour un exercice donné, l'observation de non recouvrement soit due au fait qu'il y ait des mauvais payeurs, ou au non-respect de délais par les cédantes ; ou au fait que certaines affaires sont cédées au cours de l'exercice ou conclues vers la fin de années.

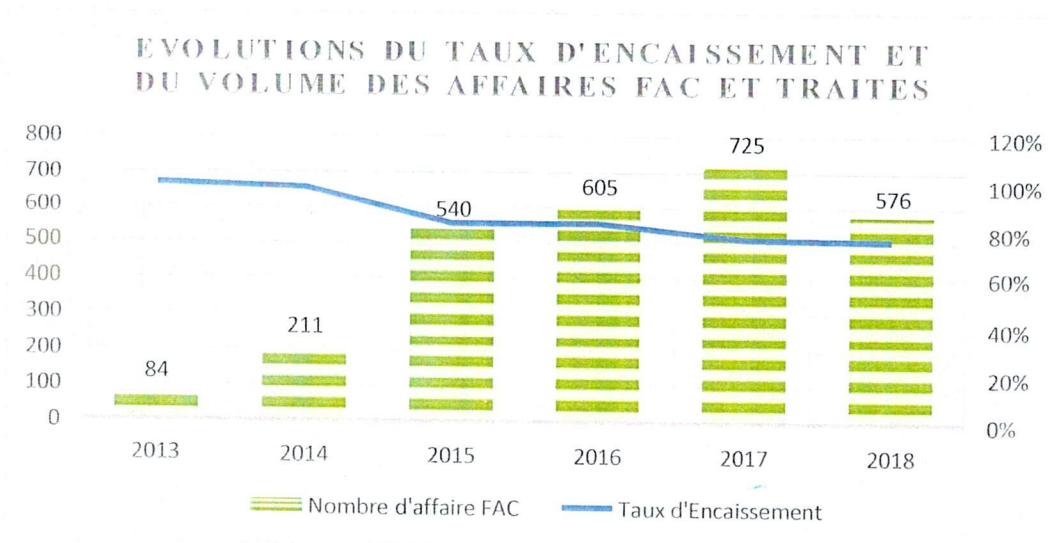
2. Evolutions du taux d'encaissement et du volume d'affaire acceptations Fac et Traité

Tableau 4 : Evolution du taux d'encaissement et du volume des affaires FAC et Traités

Années	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Nombre d'affaire FAC	84	211	540	605	725	576
Taux d'Encaissement	100%	98%	83%	83%	77%	76%

Source : Etat des Arriérés 2013-2018

Figure 2: Evolution du taux d'encaissement et du volume des affaires FAC et Traités



Source : Etat des Arriérés 2013-2018

Analyse et Interprétation : Le nombre d'Affaires acceptées en facultative augmente de façon exponentielle de 2013 à 2017, ce qui est tout à fait souhaitable car toute société ainsi que la SCG-Ré désire augmenter son niveau de portefeuille et/ou le niveau de son chiffre d'affaire. Mais le constat fait est que plus l'on accepte des affaires, plus le taux d'encaissement des primes relatives à ces affaires décroît d'année en année, par conséquent, le montant des impayés de primes est important au fur et à mesure que la société augmente son niveau d'affaire.

Il semblerait que la société aurait du mal à gérer ses encaissements et /ou recouvrements de soldes de primes parce que trop d'affaires ont été acceptées. Par ailleurs, De 2013 à 2014, selon les données à notre disposition, la SCG-Ré a augmenté le nombre de ses affaires non seulement nationales mais aussi à l'Internationale, surtout en ce qui concerne les acceptations dont les cédantes sont d'autres compagnies de réassurance faisant ainsi de la SCG-Ré le Rétrocessionnaire, nous supposons de ce fait que les Cédantes qui sont les Clients et partenaires

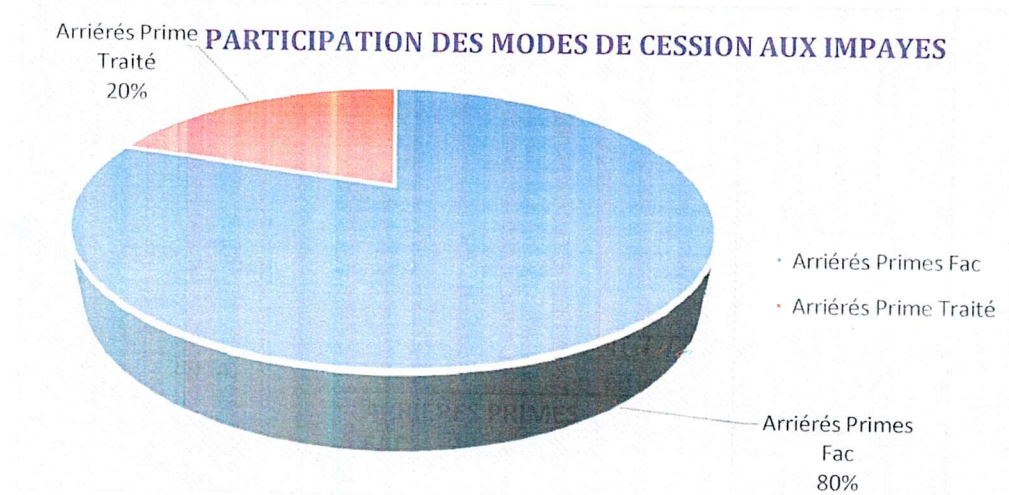
de la SCG-Ré ont aussi augmenté dans les mêmes proportions. Il se pourrait que la SCG-Ré trouve des difficultés à recouvrer ses créances chez ses nombreux partenaires étrangers au fil des années, difficulté liée à l'impossibilité d'accès direct à ces partenaires.

Tableau 5: Participation des Modes de cessions « FACULTATIVE ET TRAITES » aux impayés

ANNEES	TOTAUX ARRIERES	ARRIERES PRIMES FAC	%	ARRIERE PRIMES TRAITE	%
2017	608 179 580	434 914 444	72%	173 265 136	28%
2018	833 560 377	744 264 433	89%	89 295 944	11%
Moyennes			80%		20%

Source : Etat des Arriérés 2013-2018

Figure 3: Participation des Modes de cessions « FACULTATIVE ET TRAITES » aux impayés



Source : Etat des Arriérés 2013-2018

Analyse et Interprétation :

A l'analyse de ce tableau, on note une variation importante sur deux exercices (de 2017 à 2018) des taux de participation de chaque mode de cession aux impayés de la Compagnie. La part des arriérés de primes en cession facultative 80% est de loin plus importante que celle des arriérés de primes en traités de réassurance 20%.

Il se pourrait que les cédantes rencontrent des problèmes de trésorerie les empêchant d'honorer à leurs engagements. Par ailleurs, à travers l'observation d'une faible participation des traités dans les arriérés de la compagnie, nous pourrions penser que cela soit dû aux normes convenues d'avance entre deux partenaires ; situation qui permet une étude et/ou des analyses faites au préalable et distinctement par chacun ; aussi serait-il aisé pour les Cédantes de payer les primes dans les délais convenus en cession traité.

Il est vrai que les impayés de primes en Cession Facultative ont plus d'impact dans la masse des impayés, mais cela pourrait avoir un rapport avec le chiffre d'affaire généré par les deux modes de cession qui font l'objet de notre analyse. C'est pourquoi nous jugeons opportun de déterminer le taux moyen de primes nettes sur les deux exercices 2017 et 2018 pour chaque mode de cession.

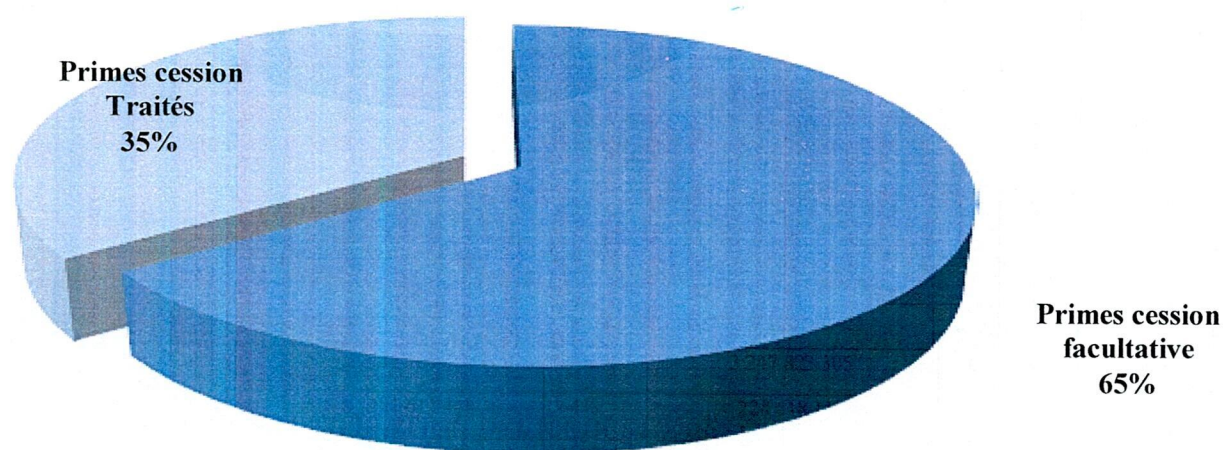
Tableau 6: Participation de chaque mode de cession dans la prime nette due à la SCG-Ré

2017			2018		
Prime nette		%	Prime nette	%	moyenne
Cession facultative	227 186 660	36%	3 247 823 305	93%	65%
Traité	401 613 448	64%	228 518 110	7%	35%
total	628 800 108	100%	3 476 341 415	100%	

Source : Etat des Arriérés 2013-2018

Figure 4: Participation de chaque mode de cession dans la prime nette due à la SCG-Ré

PART DE MODE DE CESSIION DANS LES PRIMES



Source : Etat des Arriérés 2013-2018

Analyse et Interprétation :

La lecture du tableau et du graphique des participations des modes de cession nous permet de constater que sur une moyenne de 2 ans, dans l'ensemble des primes nettes de la compagnie, ce sont les affaires en Cession Facultative qui génèreraient en termes de Chiffre d'Affaire plus de primes 65% que les traités 35%. En faisant un rapprochement avec le tableau 3, il semble que la participation des impayés dans chaque mode de cession serait proportionnelle au volume de prime produit.

B. SITUATION ET ANALYSE DES DECAISSEMENTS PRIMES

Les décaissements de primes concernent ici les règlements de primes de récession. Nous faisons ici une observation des primes réglées par rapport aux primes nette de commissions dues aux récessionnaires. Aussi nous pourrions faire une comparaison entre les primes décaissées et les primes encaissées.

Tableau 7: Evolution du Taux de décaissements des primes

Taux de décaissement de primes

Années	2016	2017	2018
	93 ,24	66,16	72
primes dues	1 405 091 414	1 444 203 073	3 175 856 414
Règlement (décaissements)	1 310 158 751	955 466 631	2 285 523 544

Source : Etat des primes Récessionnaires 2015-2018

Commentaire et Interprétation:

Le taux de décaissements est la part des règlements de primes par rapport aux primes de récession que la compagnie doit payer à ses partenaires. Nous constatons à travers le tableau ci-dessus que le montant des règlements de primes de l'exercice 2017 est inférieur aux règlements de 2016 ; aussi, en terme de ratio « Décaissement/Encaissement » de ces deux exercices, les primes n'ont pas été mieux réglées aux récessionnaires en 2017 par rapport à l'exercice 2016. Le montant de la prime encaissée en 2017, devrait permettre de régler une part importante de ses primes de récession. Le taux de décaissement faible en cette période semble provenir de certaines affaires dont les primes de réassurance n'ont pas encore été payées par les cédantes. Aussi, les problèmes de trésorerie pourraient amener l'entreprise à une attendre d'encaisser au préalable les primes (par les cédantes) avant de pouvoir régler les primes de récession.