

/ I C H E / R R A T A

- 1- Page 15 : Lire "Au premier..." au lieu de "Dans le premier..." (2ème paragraphe).
- 2- Page 39 : Ne pas prendre en compte "toute-fois" (6ème ligne).
- 3- Dans tout le mémoire, lire "Evénement" au lieu de "Evènement".

INSTITUT INTERNATIONAL
DES ASSURANCES DE YAOUNDE

Cycle supérieur — 7e Promotion 1984 - 1986

L'ETABLISSEMENT D'UN PLAN DE REASSURANCE

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES
POUR L'OBTENTION DU DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES
D'ASSURANCES DE L'I.I.A. DE YAOUNDE

Juin 1986

Présenté par :
Mr SYLLA Ibrahim

Sous la Direction de :
Mr NINGAHI Simon
Directeur de la Réassurance
A la «Caisse Nationale de Réassurance»
Cameroun

D E D I C A C E

A feu mon Père SYLLA Lamine
En remerciement à ma Mère, vraie
femme africaine, SYLLA Mah-Siratié
En remerciement à Mademoiselle
NGO KODY Adèle du Cameroun qui a
su être une véritable seconde
mère pour moi...

... A ma fiancée KAMAGATE Aminata
A ma fille SYLLA Mah-Sandjé...

... A tous mes amis, frères et Maîtres
Et en souvenirs de tous ceux qui
m'ont fait

... je dédie ce modeste travail.

AVANT-PROPOS

INTRODUCTION

CHAPITRE I : LA FIXATION DU PLEIN DE CONSERVATION : ELEMENT
INDISPENSABLE A L'ETABLISSEMENT D'UN PLAN DE
REASSURANCE.

SECTION I : LES FACTEURS LIES A L'ENVIRONNEMENT.

- A- Le facteur social.
- B- Le contexte juridique.
- C- Les réalités du marché.
- D- Le coût de l'opération et les possibilités de réassurance.

SECTION II: LES FACTEURS TECHNIQUES.

- A- Les facteurs propres à la compagnie d'assurances.
 - 1- La capacité financière.
 - 2- Les attributs du personnel.
- B- Les facteurs propres à la branche considérée.
 - 1- La probabilité moyenne de sinistres.
 - 2- La rentabilité moyenne de la branche.
 - 3- La répartition territoriale des affaires.
 - 4- Les frais administratifs inhérents à la branche.
- C- La gravité du risque exprimée à travers le tarif.
- D- Les modifications de la structure du portefeuille.

SECTION III : QUELQUES METHODES PRATIQUES DE FIXATION DU
PLEIN DE CONSERVATION.

- A- La détermination de la limite du plein absolu par évènement.
 - 1er but : La stabilisation du pourcentage de charge de sinistres.
 - 2è but : La garantie de la stabilité globale de la compagnie.
 - 3è but : La garantie de la solvabilité de la compagnie.
- B- La détermination des limites du plein relatif par évènement.
 - 1- Les limites en fonction du taux de prime.
 - 2- Les limites en fonction de la marge de bénéfice contenue dans le taux de prime.

PAGES

2

5

7

-

-

8

9

10

-

-

11

-

-

-

12

-

-

13

14

15

-

16

-

17

-

18

...

3-	Les limites en fonction du plein maximum.	18
C-	Le passage de la limite du plein par évènement à celle du plein par risque.	-
<u>CHAPITRE II</u> : LE CHOIX DU MODE DE CESSIION EN REASSURANCE.		21
<u>SECTION I</u> : LES DIFFERENTES FORMES DE TRAITES.		22
A-	Les traités proportionnels.	-
1-	Le traité de réassurance en quote-part.	23
2-	Le traité de réassurance en excédent de pleins.	26
B-	Les traités non proportionnels.	28
1-	Le traité de réassurance en excédent de sinistres.	-
2-	Le traité de réassurance des excédents de pourcentage de sinistres.	32
C-	Les cessions facultatives et facultatives-obligatoires.	33
1-	Les cessions facultatives.*	-
2-	Les cessions facultatives-obligatoires.	34
<u>SECTION II</u> : LES CHARGES DES TRAITES.		35
A-	La prime de réassurance.	-
B-	La commission de réassurance.	38
1-	La commission fixe.	-
2-	La commission à échelle.	39
C-	La participation aux bénéfices.	40
* <u>SECTION III</u> : LA RELATION BRANCHE D'ASSURANCE/TRAITES DE REASSURANCE.		43
A-	La branche incendie.	-
B-	La branche vie.	44
C-	L'Assurance contre les Accidents.	-
D-	Les risques techniques.	45
E-	L'assurance maritime.	-
1-	La branche corps de navires.	-
2-	La branche facultés maritimes.	-
F-	L'assurance aviation.	46
<u>CONCLUSION.</u>		48
<u>BIBLIOGRAPHIE.</u>		

AVANT - P R O P O S

Le présent mémoire sanctionne vingt mois de formation au Cycle Supérieur de l'Institut International des Assurances de YAOUNDE, dont le but est justement de pallier la "pénurie" de cadres supérieurs africains dans nos compagnies.

En choisissant de nous y pencher sur l'"Etablissement d'un Plan de Réassurance", nous sommes convaincu de faire oeuvre utile. Car, si la nécessité de faire recours à la réassurance pour réduire la probabilité de ruine d'un assureur est plus ou moins bien perçue par tous les intéressés, il n'en est pas de même pour les moyens à mettre en oeuvre aux fins de parvenir à une très bonne protection de réassurance. C'est cette carence que nous essayons modestement de combattre dans ce mémoire.

pour y arriver, nous avons eu beaucoup de mal ; et ce ne fut possible que grâce à certaines personnes de bonne volonté que nous tenons particulièrement à remercier. Ce sont, tout d'abord, notre Directeur de mémoire Monsieur NINGAHI Simon qui a bien voulu nous consacrer quelques heures de son temps si précieux, Monsieur MOUYAME Daniel chef du service "Statistiques" à la Caisse Nationale de Réassurance (CNR) dont l'encadrement technique et la disponibilité amicale et fraternelle nous ont été d'une aide indispensable. Ensuite Monsieur AMADOU SECK Directeur Adjoint, Directeur des Etudes de l'Institut pour ses nombreux conseils qui nous ont d'ailleurs guidé dans le choix du sujet. Enfin Mademoiselle NGO KODY Adèle qui a pris en main tout le travail dactylographique en bonne mère de famille et qui nous a toujours été d'un stimulant moral sans faille.

SYLLA IBRAHIMA.

I N T R O D U C T I O N

La réassurance est, tout simplement, le moyen grâce auquel l'assureur direct transfère au réassureur la plus grande part des soucis légitimes que lui cause la technique de la profession qu'il exerce. A ce titre, elle est d'une nécessité absolue pour la plupart des compagnies d'assurances, grandes ou petites.

En effet, nous savons bien que la théorie des probabilités, si fondamentale pour l'assureur, ne peut guère s'appliquer qu lorsqu'un nombre suffisamment élevé de risques indépendants entre eux, plus ou moins comparables quant à leur taille et à leur probabilité de réalisation, sont regroupés dans un même portefeuille d'assurances.

Or, dans la réalité, soit parce que le volume de leurs affaires est insuffisant, soit parce que les gros risques et les risques de caractère particulièrement aléatoire qu'ils assurent ont tendance à acquérir dans leurs portefeuilles une influence disproportionnée, bon nombre d'assureurs n'ont pas les moyens de constituer des portefeuilles aussi parfaitement équilibrés.

De surcroît, il peut se faire que la réalisation d'une multitude d'évènements assurés indépendants les uns des autres provoque une série de sinistres en chaîne ayant sur l'assureur un effet cumulatif (catastrophes aériennes, tremblements de terre, conflagrations, par exemple). De tels évènements malencontreux peuvent déséquilibrer le portefeuille assuré et faire apparaître des écarts considérables entre les prévisions initiales fondées sur des calculs de probabilités et les résultats bruts effectifs. A l'expérience, la réassurance s'est avérée être la méthode efficace permettant aux assureurs à la fois de niveler les différents risques de leurs portefeuilles et d'éviter les conséquences des cumuls de caractère périlleux.

Pour pouvoir négocier ses accords de réassurance afin d'obtenir la couverture la plus appropriée au meilleur prix,

il faut que la cédante soit à même d'évaluer ses besoins en réassurance avec exactitude et de juger du type de couverture qui lui sied, du point de vue tant qualitatif que quantitatif. Ce genre d'activité appelé "Etablissement du plan de réassurance" est d'une importance primordiale pour une compagnie qui désire développer ses activités, équilibrer son portefeuille et stabiliser ses bénéfices. Malheureusement, dans bien de nos pays en voie de développement, les compagnies n'ont pas encore réussi cette opération.

L'établissement d'un plan de réassurance relève du domaine pratique, et la décision doit en être prise seulement après une étude et une évaluation circonstanciées des avantages et des inconvénients qu'il présente dans chaque cas, compte tenu de ses caractéristiques particulières.

Ainsi, les idées exposées dans notre travail contributif n'ont d'autre but que d'énoncer quelques principes essentiels et d'aider (nous ne le répéterons jamais assez) à transformer en mesures concrètes et adaptées, les conclusions auxquelles on aura abouti, dans un cas d'espèce. Comme cette planification de la réassurance constitue l'une des décisions techniques les plus importantes pour la sécurité de la cédante et que, d'autre part, elle exerce une grande influence sur ses dépenses nettes au titre de la réassurance, elle exige un certain degré de compétence et de connaissances techniques. Il importe donc que la compagnie s'assure le concours de bons techniciens, pour l'analyse, l'évaluation et les autres éléments d'études techniques destinés à la planification optimale de la réassurance.

Pour parler de ce problème important de la planification de la réassurance par une compagnie cédante, nous avons divisé le travail en deux grands chapitres.

Le premier concerne la fixation du plein de conservation qui est, à notre avis, l'élément indispensable à l'établissement d'un plan de réassurance. Nous évoquerons successivement, à travers les trois sections qui composent ce chapitre, les facteurs de fixation liés à l'environnement de l'entreprise, les facteurs techniques et quelques méthodes pratiques de fixation du plein.

Quant au deuxième chapitre, il concerne le problème assez délicat du choix du mode de cession en réassurance. Lui aussi se subdivisera en trois sections se penchant respectivement sur les différentes formes de traités, les charges des traités et les relations entre branches d'assurances et traités de réassurance.

C H A P I T R E I

LA FIXATION DU PLEIN DE CONSERVATION : ELEMENT INDISPENSABLE A L'ETABLISSEMENT D'UN PLAN DE REASSURANCE

L'expression "conservation" est fréquemment employée dans deux cas différents : d'une part, pour désigner le volume total d'affaires conservées par une compagnie pour son compte propre (conservation globale), et d'autre part, pour désigner les pleins de conservation adoptés par la compagnie pour chaque risque, ou cumulativement, par évènement.

Le but essentiel de toute politique en matière de conservation globale est d'éviter une fluctuation excessive des résultats annuels de la compagnie (1), ou plutôt de faire en sorte que cette fluctuation ne dépasse pas certaines limites que la compagnie considère comme admissibles. Bien entendu, chaque compagnie pourra juger différemment de ce qui constitue une fluctuation admissible. Sa décision sur ce plan dépendra de sa capacité financière, de son attitude générale en affaires (conservatrice ou dynamique) et de bien d'autres facteurs.

En fixant un plein de conservation pour chaque risque qu'elle souscrit, la compagnie vise deux objectifs : empêcher que la fluctuation de ses résultats globaux annuels ne dépasse les marges de tolérance mentionnées ci-dessus et maintenir le montant total des frais de réassurance à un niveau aussi bas qu'il est techniquement possible. L'un des problèmes techniques les plus importants que pose la planification de la réassurance est justement la fixation, à un juste niveau, du plein de conservation pour chacun des risques. En effet, si les pleins sont fixés à des niveaux trop bas, une partie de la capacité de conservation de la compagnie restera inutilisée et la compagnie aura recours sans que la nécessité ne se soit posée, à la réassurance. Si, en revanche, les pleins sont trop élevés, il se produira forcément des fluctuations dépassant les marges de tolérance admises. Le problème se pose avec une acuité particulière dans bon nombre de nos pays en développement où, faute de connaissances techniques suffisantes, les compagnies ont tendance à sous-estimer leur capacité de conservation et ont exagérément recours à

(1) qu'il s'agisse de fluctuations de résultats techniques annuels, de fluctuation dans les pourcentages de charges de sinistres annuelles ou de fluctuations dans les mouvements de fonds.

la réassurance "pour plus de sûreté ou sécurité".

Ce n'est pas seulement par manque de connaissances techniques que maintes compagnies ne fixent pas leurs pleins à un niveau optimal. L'ensemble des facteurs objectifs et subjectifs qui entrent en ligne de compte est d'une telle complexité qu'il est impossible d'élaborer des méthodes pratiques, applicables dans tous les cas et par toutes les compagnies sans disparités géographiques ou temporelles. Il existe évidemment de très nombreuses théories sur la base desquelles l'on peut établir des tableaux de pleins de conservation pour chaque risque ; mais dans la plupart des cas, il n'est pas possible de mettre au point une formule unique où tous les facteurs soient inclus et réduits à une équation mathématique utilisable dans la pratique. En fait, beaucoup de compagnies simplifient le problème à l'excès en évaluant le plafond que pourrait atteindre leur plein de conservation à un certain pourcentage de leur capital et de leurs réserves libres ou d'autres variables. A mesure que ces compagnies s'agrandissent, elles élèvent ce plafond en appliquant le même pourcentage au montant accru de leur actif net. Les compagnies nouvellement fondées et les petites compagnies procèdent d'une façon encore plus simple en copiant les décisions prises par les autres pour les mêmes catégories de risques.

Cependant il existe un certain nombre de facteurs qui, pris en considération comme il se doit, peuvent aider la compagnie à fixer correctement le niveau de ses pleins de conservation.

Ces facteurs, nous avons décidé de les classer en deux principaux groupes. Le premier de ces groupes comprend les facteurs exogènes que nous avons désignés par "facteurs liés à l'environnement". Quant au deuxième, il concerne les facteurs dits techniques. Nous y incluons tous les facteurs ayant trait à la technique de l'assurance en tant qu'industrie ainsi qu'aux autres éléments de techniques financières ou de gestion du personnel de la compagnie. Ces deux groupes constitueront les deux premières sections de notre premier chapitre. Enfin, une troisième section sera consacrée à l'exposé de quelques méthodes pratiques de fixation des pleins de conservation ; étant bien entendu que le plein n'a pas de vertu magique puisqu'il n'y a pas de recette universelle.

SECTION I : LES FACTEURS LIES A L'ENVIRONNEMENT.

Nous avons pu recenser quatre principaux facteurs qui entrent dans cette catégorie et contre lesquels l'entreprise ne peut rien. Ce sont en fait des facteurs qui s'imposent à elle.

A- Le facteur social.

Le facteur social joue un rôle très important dans la fixation du plein. En effet, selon que la cédante évolue dans un marché où il y a une forte ou une faible propension des victimes à exiger une indemnisation en cas d'accidents ayant occasionné des lésions corporelles ou des décès, elle sera tentée de conserver pour propre compte une plus ou moins grande part de ses souscriptions.

Pour argumenter notre position, il n'est point besoin d'aller chercher loin ; car nous en voyons la manifestation concrète dans certains de nos pays ou zones géographiques où les victimes d'accidents corporels sont pratiquement sacrifiées selon les exigences religieuses ou selon les mentalités "rétrogrades" des populations. Les régions à prédominance musulmane sont un exemple patent.

En effet, les malheurs qui se produisent dans ces communautés étant considérés comme voulus par DIEU, aucune compensation matérielle n'est exigée. Il est facile de comprendre que dans un tel contexte social, l'assureur direct se permette le luxe de garder une forte proportion des risques qu'il souscrit, s'il n'en retient pas la totalité.

De même, de plus en plus, il y a une tendance à la prolifération des habitudes de plafonnement des indemnités qui sont désormais établies selon l'échelle sociale des victimes. Autant d'éléments qui permettent donc à l'assureur d'augmenter sa propre rétention.

B- Le contexte juridique.

Le contexte juridique influence, lui aussi, la décision de la cédante dans le cadre de sa politique de rétention pour propre compte. Cette influence se manifeste à deux niveaux :

- 1- Lorsque l'Etat ou le gouvernement a légiféré sur la réassurance.

Très souvent, les différents gouvernements font obligation aux compagnies d'assurances du marché de garder un minimum de risques souscrits, sur le marché local. A ce propos, il est important de savoir qu'il est souvent créé une institution d'Etat dans le but de superviser et de gérer la rétention locale. Nous avons les exemples de l'Amérique Latine qui illustrent très bien cet état de chose.

En effet, les organismes d'assurances des marchés ^{du}Brésil et du vénézuéla sont obligés de céder à l'organisme d'Etat au moins 50 % de leurs productions toutes branches confondues. Cet organisme d'Etat est par la suite tenu de reverser auprès des compagnies locales toute ou partie de sa réassurance selon les possibilités de rétention de chacune d'elles. Nous voyons donc que cette intervention de l'Etat par des textes juridiques influence fortement le niveau du montant que la compagnie peut garder pour compte propre car cette rétention ne porte finalement que sur 50 %. D'autres exemples peuvent être pris sur les marchés nigérian et camerounais.

- 2- En dehors de toute intervention de l'Etat dans le secteur de la réassurance, lorsque nous tenons compte de la tendance de nos tribunaux à accorder aux victimes, des indemnités trop peu raisonnables.

Cette propension, que nous caractérisons d'inflation jurisprudentielle, empêche l'assureur raisonnable de prendre une participation trop grande sur certains risques comme la responsabilité civile automobile ou générale, où les juges, c'est le cas de le dire, semblent résolument opposés aux assureurs ces dernières années.

C- Les réalités du marché.

La technique de détermination du plein de conservation varie selon que le marché d'assurance est développé ou non.

Dans nos pays en développement, ce n'est un secret pour personne, il y a une faible densité de risques c'est-à-dire très peu de risques de grande taille. Or cette situation conduit à une forte exposition pour un assureur moyen puisque, vu sa taille,

il ne peut se décider à garder que la portion de risque compatible avec ses modiques possibilités de gestion ou ses moyens financiers. Et très souvent cette portion qu'il garde, limitée par ses possibilités, l'oblige pour des risques importants, à se dégager intensément sur la réassurance au détriment de sa propre rétention. Il en sera essentiellement ainsi pour les risques Incendie, Bris de machines, Transports-corps ou Tous risques chantiers.

En fixant donc son plein, l'assureur devra avoir à l'esprit le fait que ce plein est fonction d'une part de l'importance des risques en nombre et, d'autre part, de leur taille. S'il existait beaucoup de risques importants en taille sur nos marchés, les assureurs auraient un encaissement très important de primes de telle sorte qu'en cas de sinistre sur un risque donné, les primes des autres risques non sinistrés feraient la compensation. Et, tant que la compensation est permise, l'on peut se permettre d'élever le niveau de son plein de conservation. Mais malheureusement pour nous, nos marchés sont encore loin de cet idéal.

D- Le coût de l'opération et les possibilités de réassurance.

S'il est une vérité certaine que les pleins sont généralement fixés en fonction du montant et de la fréquence probables des sinistres (ce que nous verrons dans la deuxième section du présent chapitre), la compagnie devra également, avant de prendre une décision en la matière, examiner dans quelle mesure et à quel prix il lui est possible de se réassurer.

Les méthodes de réassurance diffèrent : les unes sont très coûteuses, tandis que les autres le sont moins. Les pleins de conservation varient beaucoup selon la méthode employée et il est compréhensible que chaque compagnie adopte le type et le niveau de rétention correspondant au coût qu'elle est disposée à supporter.

De surcroît, avant d'aller à la négociation avec le ou les réassureurs, l'assureur direct doit se dire que ceux-ci n'accepteront pas de couvrir certains risques si lui-même n'y a

gardé qu'une part minime pour propre compte. C'est aussi là un élément qui l'influencera dans sa prise de décision.

Nous reviendrons sur l'aspect coût de l'opération dans la deuxième section de notre deuxième chapitre.

SECTION II : LES FACTEURS TECHNIQUES.

Nous avons regroupé les facteurs techniques que nous avons pu recenser en quatre types. En premier lieu, nous avons estimé que certains d'entre eux étaient propres à la compagnie cédante elle-même. Mais nous n'avons pas ignoré aussi le fait que la nature et le type de branche d'assurance que nous traitons ne sont pas étrangers dans la fixation du plein ; c'est pour cela que nous avons fait ressortir ceux des facteurs qui sont propres à la branche d'assurance considérée. Ne pas enfin tenir compte des autres aspects du problème concernant la gravité du risque à couvrir, gravité exprimée à travers le tarif, ainsi que la structure du portefeuille et ses modifications, nous a semblé un manque de réalisme ; c'est pourquoi il en sera dit quelques mots.

A- Les facteurs propres à la compagnie d'assurances.

Ces facteurs sont au nombre de deux. D'abord la capacité financière et, ensuite, les attributs du personnel de la compagnie.

1- La capacité financière :

En règle générale, plus une compagnie est importante, plus grande est la proportion des affaires qu'elle peut retenir pour son compte propre. L'importance de la compagnie à laquelle nous faisons allusion ici dépend du capital et des réserves libres qu'elle possède ainsi que de la recette totale de primes qu'elle est capable d'avoir. En un mot, l'importance de la société est fonction de sa richesse. Si son capital et ses réserves libres sont insuffisants par rapport au volume des affaires qu'elle souscrit, cela peut créer de nombreux problèmes qui ne pourront être résolus que par une cession en réassurance. D'autre part, si sa recette de primes est faible, la compagnie ne pourra pas compter sur la fameuse "loi des grands nombres" et sera obligée d'avoir largement recours à la réassurance au détriment de sa propre rétention.

2- Les attributs du personnel.

En plus de la capacité financière de la compagnie, il faut aussi tenir compte de la compétence du personnel. Si celui-ci fait preuve d'efficacité professionnelle, notamment en matière de souscription et de tarification des risques, la cédante sera sans doute en mesure de conserver une proportion assez importante des risques qu'elle souscrit.

B- Les facteurs propres à la branche considérée.

Ils sont au nombre de quatre. Il s'agit de la probabilité moyenne de sinistre dans la branche considérée, de sa rentabilité moyenne, de la répartition territoriale des affaires souscrites et des frais administratifs inhérents à ladite branche.

1- La probabilité moyenne de sinistre pour la branche :

Elle joue un rôle très important dans la fixation des pleins car elle comporte deux aspects : la fréquence des sinistres et leur gravité, cette dernière étant le plus souvent exprimée par le montant du sinistre maximum probable (S.M.P.) (2). Il est évident que la conservation pour propre compte sera plus limitée pour les catégories de risques dans lesquelles la fréquence des sinistres ou leurs montants probables sont élevés.

2- La rentabilité moyenne de la branche.

Plus la marge de sécurité comprise dans la prime souscrite par une compagnie est importante, plus la part que cette compagnie peut envisager de conserver dans la catégorie de risques en cause est élevée.

Pour des risques de catégorie et de dimension considérées, il existe en fait une corrélation directe entre la rentabilité moyenne de la branche et le potentiel de prise de risque de la compagnie. Cela est normal puisque le total des chargements de sécurité vient régulièrement s'ajouter chaque année aux fonds propres de la compagnie !

...

(2) *Le sinistre maximum probable est le sinistre maximum, avec lequel il faut compter si la partie la plus importante et la plus précieuse d'un complexe industriel a été touchée par le feu, dont l'extinction peut s'opérer normalement. Cette notion est voisine de celle de sinistre maximum possible qui est le sinistre maximum qui peut se produire au sein d'un risque industriel, si vraiment les conditions les plus défavorables, presque inimaginables, ont prévalu.*

3- La répartition territoriale des affaires :

Cette répartition doit aussi entrer en ligne de compte pour la fixation du plein de conservation. En effet, si les affaires sont concentrées dans une seule région, il est peu probable que la cédante en conserve une part importante en raison du danger d'une accumulation d'évènements défavorables liés à ladite région et / ou de risques de caractère catastrophique qui peuvent se réaliser.

4- Les frais administratifs inhérents à la branche donnée.

Dans de nombreux cas, les frais prévus pour les services d'une certaine branche d'assurances étant trop élevés, la compagnie peut décider de fixer ses pleins de conservation à un niveau plus faible afin de réduire les frais en question ou d'obtenir une commission de réassurance suffisante pour les compenser en partie. Il s'agit simplement d'une option à choisir en fonction du coût d'opportunité à supporter.

C- La gravité du risque exprimée à travers le tarif.

Dans la pratique, les compagnies d'assurances ne se livrent pas à des études théoriques très poussées pour fixer leurs pleins de conservation. Elles procèdent en général de façon très empirique et modulent leurs pleins en fonction de la gravité du risque. C'est dire que le plein ne sera pas le même pour chaque classe de risques.

Dans la branche incendie, le plein sur un immeuble à usage de simple habitation ne sera pas le même que sur un ensemble pétrochimique ou une fabrique de meubles. Dans la branche vol, le plein pour des valeurs déposées en chambre forte sera plus élevé que celui applicable au contenu d'une villa de simple habitation. En assurance individuelle accidents, le plein variera en fonction inverse de la gravité de la profession exercée par l'assuré. En assurance maritime, le plein sera notamment fonction de la qualité de l'armement, de l'âge du bâtiment, de sa classification, de son usage et souvent de son pavillon. En assurance vie enfin, il variera en fonction des affections dont peuvent être atteints les assurés lors de la prise d'effet de la garantie, etc...

Ajoutons par ailleurs que le plein de conservation dans les branches "dommages" sera variable tandis qu'il sera fixe dans les branches "d'indemnités".

D- Les modifications de la structure du portefeuille.

Dans nos pays en développement il existe un déséquilibre croissant des portefeuilles d'assurance du fait de la propension continue à donner des dimensions extraordinaires aux quelques installations industrielles qui existent sur les marchés locaux. Cette évolution, qui ira croissante du fait de la croissance économique, a pour conséquence que même les portefeuilles de nos plus grandes compagnies ne sont plus équilibrés au sens traditionnel du terme et sont soumis de ce fait à de fortes fluctuations fortuites de la sinistralité. A cela s'ajoute le fait que les risques modernes incendie et pertes d'exploitation après incendie sont plus dangereux que les risques classiques, notamment pour les raisons suivantes : Envahissement et développement rapide et désordonné de technologies modernes importées, zones de fabrication et de stockage plus grandes, concentrations de valeurs plus élevées par mètre carré, vulnérabilité plus grande aux dommages dus à la malveillance et parfois, dans certains pays, au sabotage et aux actes de terrorisme. Ces développements tendent à accroître les gros sinistres et à augmenter les taux de sinistres.

Dans de telles situations, l'assureur est obligé d'être prudent au moment de fixer son plein de conservation car les choses sont susceptibles de changer d'un moment à l'autre. On doit faire une analyse très poussée de la branche dans ces cas.

Maintenant que nous avons parlé des deux grandes catégories de facteurs influençant l'assureur direct ou pouvant l'influencer dans la fixation de son plein de conservation, nous allons aborder la troisième et dernière section qui se penchera sur l'exposé de quelques méthodes pratiques de fixation du plein. Certaines reprennent les facteurs que nous avons cités ci-dessus, mais d'autres introduisent des facteurs nouveaux qu'il est intéressant de connaître, pour les besoins de la cause.

SECTION III : QUELQUES METHODES PRATIQUES DE
FIXATION DU PLEIN DE CONSERVATION.

D'emblée, rappelons que le plein n'a pas de vertu magique ; c'est-à-dire qu'il n'existe pas de recette universelle en la matière. Il est fixé par décision et non pas en suivant une règle absolue. Et comme bien d'autres décisions, il est fixé, primo en évaluant les conséquences qu'il est susceptible d'avoir et, secundo en choisissant parmi ces conséquences celles que l'on préfère.

Avant d'aborder l'exposé des méthodes pratiques, il nous semble d'un grand intérêt de préciser deux expressions : le plein de conservation par risque et le plein de conservation par évènement.

La première désigne la somme maximum que la cédante estime pouvoir supporter elle-même lorsqu'une seule police ou un seul risque de son portefeuille sera touché par un sinistre, de telle sorte que sa probabilité de ruine soit la plus faible possible.

La seconde, quant à elle, désigne la somme maximum qu'elle est en mesure de supporter lorsque le sinistre survenu sera un cumul touchant plusieurs polices ou risques de son portefeuille. Pour ce dernier cas, nous pouvons donner l'exemple d'un assureur qui délivre des polices individuelles accidents. Si cinq personnes assurées chez lui se noient simultanément, dans le même accident de bateau, l'évènement sera la noyade, cause commune et réalisation du risque pour l'assureur. Et c'est justement la somme que cet assureur estimera pouvoir supporter (dans un tel cas) avant toute intervention du réassureur qui sera son plein par évènement.

Mettant de côté toutes les difficultés théoriques et pratiques de définition de la notion "un seul risque", disons que le travail qui consiste à réduire un risque à un engagement pouvant être supporté pour propre compte (ce qui est précisément le but de toute politique de fixation du plein de conservation) signifie imposer deux limites au plein de conservation possible

à savoir : une limite par évènement et une limite par risque. C'est de ces deux limites que résultent naturellement les "tableaux de pleins" en assurance incendie et dans bien d'autres branches. A propos justement de ces tableaux de pleins, deux questions se posent :

- où fixer la limite la plus élevée du plein de conservation ?
 - Comment fixer les autres limites au-dessous de cette limite ?
- Il s'agit là des problèmes du plein de conservation absolu et du plein de conservation relatif.

Dans le premier point de cette troisième section, qui en comportera trois, nous parlerons de la détermination de la limite du plein absolu par évènement. Quant au deuxième, il s'étendra sur la limite du plein relatif par évènement. C'est le troisième point qui nous indiquera la méthode de passage de l'une des limites à l'autre.

A- La limite du plein de conservation absolu par évènement.

Les méthodes de calcul que nous allons exposer ci-après sont fonction des buts que les dirigeants de la cédante se seront fixés.

- 1er but : La stabilisation du pourcentage de charge de sinistres.

Si nous désirons, en tant que cédante, que notre pourcentage de sinistres pour un genre d'affaires particulier ne doive pas augmenter de plus de X % par évènement, nous devons fixer la limite de notre plein de conservation maximum (LPC max) selon la formule : $LPC\ max = X\ \% \text{ des primes acquises (nettes de réassurance) (3)}$. Cette formule est assez simple à utiliser ; elle nécessite évidemment une estimation de nos primes acquises (nettes de réassurance) mais, à moins que notre compagnie ne se trouve

...

(3) *Primes Acquises (nettes de réassurance) = Primes perçues pendant l'année de couverture - Provisions pour risques en cours constituées à la fin de l'année précédente + Provisions pour risques en cours au début de l'année en cours - Primes de réassurance payées aux réassureurs qui ont déjà supporté une certaine partie des sinistres pendant l'année en cours.*

dans une période de croissance exceptionnelle ou de déclin désastreux, les chiffres des années précédentes nous permettront d'arriver à de bonnes estimations.

Ajoutons que cette formule est très commune à toutes les branches. Mais faudrait-il oublier ou ignorer qu'elle ne sert qu'au but purement technique de la stabilisation des résultats des souscriptions et qu'elle ne tient nullement compte de la situation financière de la compagnie, c'est-à-dire de son capital et de ses réserves libres ? Nous ne croyons pas ; car aucun assureur conséquent ne peut ignorer la relation existant entre ses finances et une politique raisonnable en matière de plein de conservation. C'est ce qui nous emmène au deuxième but.

- 2è but : La garantie de la stabilité globale de la compagnie :

Si maintenant notre désir est qu'aucun évènement ne réduise notre capital et nos réserves de plus de Y %, nous aurons la formule suivante :

$$\text{LPC max} = Y \% (\text{capital} + \text{réserves libres}).$$

Cette deuxième formule exige une interprétation soignée. Elle exprime notre souci d'accepter des risques dans une proportion conforme à nos actifs dont l'une des fonctions consiste précisément à équilibrer les fluctuations qui peuvent se manifester dans nos résultats techniques. Le chiffre Y, qu'il suffise de le signaler seulement, peut être déterminé selon des méthodes différentes. Il existe toute une théorie mathématique appelée "la théorie collective des risques" dont le but est la détermination du Y.

- 3è but : La garantie de la solvabilité de la compagnie :

Avec ce dernier but, nous mettons notre limite de plein en rapport avec nos valeurs disponibles (actifs pouvant être "convertis" en un espace de temps approprié). Le but recherché ici est d'être en mesure de régler les sinistres le plus tôt possible après leur survenance.

Nous aurons alors la formule :

$LPC \text{ max} = Z \%$ des valeurs "convertibles", si Z est le niveau maximum estimé de diminution de nos valeurs disponibles après un évènement. Afin de fixer Z, il nous faudra estimer le nombre de sinistres graves que nous devrons probablement régler annuellement dans un court délai.

Si par exemple notre estimation est de M, alors $Z = \frac{100}{M}$. Concrètement, cela veut dire que si dans l'année nous estimons que nous réglerons dix sinistres graves, nous obtiendrons $Z = \frac{100}{10} = 10$; et LPC max sera égale à 10 % des valeurs "convertibles".

Une fois notre décision prise au sujet du plein de conservation maximum (absolu) par évènement, il nous faudra résoudre le problème consistant à fixer des pleins de conservation pour les différentes classes de risques.

B- Les limites du plein de conservation relatif par évènement.

Ici aussi, les méthodes exposées sont au nombre de trois.

1- Les limites en fonction du taux de prime :

Comme nous l'avons déjà vu dans la deuxième section, il nous est recommandé de fixer les limites de notre plein de conservation (relatif) en proportion inverse du taux de prime. Par exemple, si le taux de 5 % est lié à un plein de 50 000 FCFA, le taux de 10 % sera lié à un plein de conservation de 25 000 FCFA. Ceci se comprend aisément car c'est le taux de prime qui traduit la qualité du risque. Et on est tenté de prendre une conservation plus élevée sur un bon risque alors que l'attitude sera contraire dans le cas d'un mauvais risque.

En désignant ainsi le taux de prime comme étant la mesure du risque, cette méthode de fixation des pleins atteint le but qui consiste à retenir le même montant de risques pour chaque classe. Il est évident que cette façon de procéder n'a de sens que lorsque les primes sont correctement fixées. Dans le cas où des rabais sont accordés pour des raisons commerciales, ce système de fixation est nécessairement voué à l'échec.

2- Les limites en fonction de la marge de bénéfice contenue dans le taux de prime :

Dans ce cas, il s'agira de choisir les limites de notre plein de conservation proportionnellement à la marge de bénéfice que nous aurons dans le taux de prime. Cette méthode exprimera notre intention de retenir une plus forte portion de risques sur les bonnes affaires et une moins forte sur les affaires jugées non-bénéficiaires.

Le désavantage de cette méthode réside évidemment dans le fait que la marge de bénéfice est très difficile à déterminer. Néanmoins nous pouvons obtenir quelques informations à ce sujet en analysant les sources de bénéfices des années passées.

3- Les limites en fonction de la limite du plein de conservation maximum.

Dans ce dernier cas, nous choisissons les limites des pleins de conservation de telle façon qu'elles soient toutes égales à la limite du plein maximum.

Cette méthode offre certainement des avantages sur le plan administratif. Elle signifie que nous ne nous intéressons qu'au résultat total de notre compagnie et que, par conséquent, peu nous importe pour quel genre de risque les paiements sont faits.

Mais malheureusement elle possède de grands inconvénients du point de vue du souscripteur qui est ainsi privé de la liberté de choisir des limites individuelles de plein de conservation.

C- Le passage de la limite par évènement à celle par risque.

La partie la plus difficile dans toute méthode raisonnée consistant à fixer les limites du plein de conservation d'une cédante est celle qui a trait au passage des limites par évènement aux limites par risque.

En fait, ce sont les limites par événement qui devraient être contrôlées puisque c'est précisément le total des réclamations résultant d'un seul et même événement qui doit être, avant tout, limité. D'ailleurs, le plein de conservation par risque est le seul qui puisse être contrôlé de manière efficace (4). On se pose alors la question fondamentale de savoir comment fixer la limite du plein par risque de manière à maintenir le plein par événement dans une limite raisonnable.

La fixation des limites par risque aux mêmes niveaux que celles prévues pour les pleins par événement, dépend des probabilités de cumuls connus et inconnus. C'est ici que réside la différence essentielle entre les différentes branches d'assurance, différence qui est à l'origine des diverses méthodes de fixation des pleins de conservation. En effet, les réflexions que nous avons faites au sujet des pleins par événement sont valables pour toutes les branches.

Par contre la différence dans les règles à suivre pour la fixation des pleins par risque proviennent du fait que le risque de cumuls des affaires souscrites dépend beaucoup de la nature et de la qualité d'un risque.

Il est théoriquement facile d'évaluer la corrélation entre la limite par événement et la limite par risque, même si la réalité pratique est assez différente.

Pour la classe de risques entrant en considération, il faut déterminer le NMP (Nombre Maximum Probable de risques frappés par un seul événement). Ensuite, nous obtiendrons la relation suivante :

$$\text{LPC/risque} = \frac{\text{Limite du plein de conservation par événement}}{\text{NMP}}$$

Aux termes de cette analyse des facteurs de détermination du plein de conservation de la cédante, nous nous rendons compte de la complexité du travail et du sérieux nécessaire à cette phase primordiale du processus de planification de la réassurance.

(4)... par la limitation des sommes assurées ou par la réassurance en excédent de pleins par exemple.

La tâche est d'autant plus malaisée que les compagnies d'assurances de nos pays en développement sont très vulnérables au double point de vue financier et technique. D'autres contraintes pèsent sur elles qui ne sont pas propres à leur permettre de jouir du crédit de confiance et de dignité que tout le monde devrait leur accorder.

Ce n'est évidemment pas ces obstacles (d'ailleurs présents mêmes en Europe, mais à des degrés moindres) qui raviront à la fixation du plein, son caractère indispensable. C'est pourquoi nous encourageons les cédantes à tout mettre en oeuvre pour mener à bien cette tâche.

Mais comme la fixation du plein n'est pas la seule étape du processus de planification de la réassurance, et qu'après avoir déterminé ce qu'elle peut supporter en cas de sinistre la cédante doit songer à ce que le réassureur devra prendre en charge, il nous a paru normal et logique de passer aux modes de cession en réassurance.

CHAPITRE II

LE CHOIX DU MODE DE CESSION EN REASSURANCE.

Toute compagnie d'assurances doit, lorsqu'elle procède à la planification de sa réassurance, chercher à obtenir deux résultats essentiels : la protection adéquate par la réassurance (surtout en ce qui concerne la sécurité et la continuité de cette protection), et l'optimisation du coût de l'opération de réassurance.

Pour être à même d'offrir une protection adéquate, il faut que les traités de réassurance soient bâtis de manière telle que le réassuré retienne pour son propre compte le montant optimal qui lui conférera une puissance financière capable de résister aux fluctuations, qu'il s'agisse de fluctuations affectant la fréquence des sinistres ou leur importance.

Quant à l'objectif d'optimisation du coût, elle suppose tout d'abord le choix d'un plan qui, tout en étant adéquat, soit conçu de manière à réduire au minimum les débours nets faits au titre de la réassurance. En sus, l'objectif du coût optimal peut imposer la compression des frais administratifs et de ceux qu'entraînent les diverses opérations d'exécution du plan de réassurance.

Mais, comme pour dresser son plan de réassurance la compagnie doit en principe considérer séparément chaque branche d'assurance afin de pouvoir garder un certain contrôle sur les sinistres déclarés pour chaque branche, il nous a paru d'une grande utilité de faire, à l'intention des cédantes en phase de planification de leur réassurance, des propositions (basées aussi bien sur l'expérience que sur une certaine logique) concernant les formes de traités adaptées à quelques principales branches d'assurance que nous allons choisir.

Nous exposerons donc, dans ce chapitre composé de trois sections, les différentes formes de traités de réassurance (section I), les charges des traités (section II) ainsi que la relation ou correspondance entre branches d'assurances et traités de réassurance (section III).

SECTION I : LES DIFFERENTES FORMES DE TRAITES.

Afin de répondre aux nombreux besoins de l'assureur direct et de lui permettre la souscription des affaires, quelles que soient leur importance et leur nature, la réassurance a pris différentes formes que l'on apprécie dans les contrats qui lient juridiquement l'assureur et le réassureur et que l'on désigne sous le vocable de traités de réassurance.

Les différentes couvertures fournies par les traités de réassurance sont de deux types : les couvertures proportionnelles et les couvertures non proportionnelles. Les premières comprennent les traités de réassurance en quote-part et les traités de réassurance en excédent de pleins ; les secondes, la couverture des excédents de sinistres et la couverture des excédents de pourcentage de sinistres (ou en excédent de pertes).

Nous consacrerons les deux premiers paragraphes de cette section à ces deux types de traités. Mais il sera nécessaire d'y adjoindre un troisième paragraphe qui traitera de deux autres modes de cession en réassurance à savoir la cession facultative et la cession facultative-obligatoire.

Pour parler de chaque forme de cession, nous adopterons une démarche logique consistant à la définir tout d'abord et, ensuite, à en donner quelques avantages et inconvénients afin d'offrir à chaque cédante un éventail de choix en fonction de sa situation particulière.

A- Les traités proportionnels.

Dans les traités de réassurance dits proportionnels, l'assureur cède au réassureur une partie des risques qu'il assure. Cette partie peut être, nous le verrons plus loin, être uniforme pour tous les risques cédés (quote-part) ou, au contraire, dépendre de l'importance des risques (excédent de pleins) ; dans ce dernier cas, seule est cédée au réassureur la partie des risques qui dépasse le plein de conservation de l'assureur.

Pour les risques réassurés, le réassureur reçoit un certain pourcentage des primes encaissées et prend en charge le même pourcentage des sinistres survenus. D'autre part il verse à l'assureur cédant une commission calculée en pourcentage des primes cédées et destinée théoriquement à couvrir les frais de gestion de ce dernier.

Faisons remarquer que dans chaque forme de réassurance proportionnelle, on doit avoir en pourcentage l'égalité :

$$\frac{\text{portion de prime perçue par le réassureur}}{\text{Prime totale perçue par la cédante}} =$$

$$\frac{\text{Portion d'indemnité de sinistres à charge du réassureur}}{\text{Indemnité totale de sinistres à charge de la cédante.}}$$

1- Le traité de réassurance en quote-part.

- Dans le cadre du traité quote-part (ou quota share), le réassureur s'engage, en accord avec la cédante, à prendre en charge une fraction uniforme de tous les risques assurés par la cédante. Le réassureur perçoit ainsi une quote-part uniforme des primes et participe pour la même quote-part aux sinistres et aux charges du traité. Il partage donc le sort de la cédante dans la branche ou la section couverte par le traité, jusqu'à concurrence de son engagement.

Il s'agit là du type de réassurance le plus simple puisqu'il peut s'appliquer au portefeuille entier ou à tous les risques d'une branche.

- Cette première forme de traité présente des mérites incontestables pour la cédante, que nous allons résumer ci-après :

. La cédante garde, sur les affaires qu'elle souscrit, le pourcentage qu'elle peut absorber, le surplus étant à la charge du réassureur. Au fur et à mesure que la compagnie devient financièrement solide, il lui suffit d'augmenter graduellement le pourcentage retenu dans la mesure de sa capacité d'absorption, en modifiant en conséquence la répartition de la couverture fournie par le traité (par la diminution évidente du taux de cession).

. Le traité en quote-part est d'une construction simple et sa gestion nécessite peu de frais. En effet, pour autant que les risques entrent dans le champ d'application du traité, il ne nécessite ni gestion risque par risque aux fins de la réassurance ni répartition détaillée des primes et des sinistres entre la cédante et le réassureur. Donc par conséquent, il n'exige qu'un travail technique et administratif minimum. Cet aspect de la chose est particulièrement important car il permet de réduire non seulement les frais généraux mais aussi le travail du personnel technique et expérimenté qu'une compagnie nouvellement fondée peut avoir grand besoin d'affecter à d'autres tâches plus essentielles, compte tenu notamment de la difficulté qu'il y a à recruter, à former et à conserver le personnel de ce genre dans nos pays en développement.

. Dans le cas de compagnies d'assurances encore jeunes, en plein développement, ou encore dans le cas de cédantes déjà bien établies mais désireuses de se lancer dans des branches jusqu'alors inconnues ou dans des territoires étrangers, la quote-part peut jouer un rôle très important. Elle servira alors d'instrument de financement d'une période de démarrage. Et puisque les taux de commission en quote-part correspondent généralement à la part de frais d'acquisition et de frais administratifs et généraux de l'assureur qui revient au réassureur, lorsque les taux en question sont supérieurs à cette part (cas où la quote-part cédée est assez importante), ils procurent à la cédante, en sus du financement signalé plus haut, un bénéfice exempt de risques.

. Etant donné que dans un traité quote-part le réassureur partage purement et simplement le sort de l'assureur direct, toutes les mesures prises par ledit assureur pour améliorer le rendement de ses propres souscriptions se reflètent automatiquement dans les résultats pratiques du traité. Cela incite également le réassureur à fournir à la cédante une formation technique et, au besoin, d'autres services susceptibles de servir les intérêts des deux parties et d'établir des rapports plus étroits entre elles.

. Enfin, les sociétés jeunes ou étendant leurs activités à une branche nouvelle et qui souhaitent recevoir de leurs réassureurs des affaires en réciprocité, peuvent utiliser la quote-part comme forme de leurs traités de réassurance.

Malgré cette foule d'avantages que peut présenter le traité examiné, nous ne devons guère en ignorer les inconvenients qu'il faudra absolument soupeser avant de se décider.

. Tout d'abord, la réassurance en quote-part réduit chacun des risques pris en charge par l'assureur direct sans réaliser aucun nivellement. En effet, elle n'améliore pas l'homogénéité du portefeuille. Les garanties portant sur des capitaux faibles sont réassurées dans la même proportion que celles qui portent sur des capitaux élevés. La conséquence ultime en est que les garanties illimitées le restent. C'est bien le prix de la simplification !

. Ensuite, cette forme de traité se traduit en général par un volume de primes cédées élevé, en tout cas plus élevé que dans les autres cessions que nous verrons ultérieurement. La cédante est donc mise dans l'obligation de céder une part très importante de primes qu'elle aurait pu, compte tenu de l'engagement modeste sur certains risques, conserver pour propre compte.

En conclusion, nous ajoutons que malgré les faiblesses ci-dessus mentionnées, le traité en quote-part joue encore aujourd'hui, sous certaines conditions, un rôle évident et même croissant (surtout dans les pays en développement). On ne pourra pas de sitôt en faire abstraction comme outil pratique de réassurance.

Mais naturellement, et lorsque certaines conditions sont réalisées, la cédante cherchera à moduler ses cessions de façon à ce que sa conservation soit variable suivant la nature du risque qu'elle souscrira, évitant ainsi de céder un pourcentage identique sur tous les risques qui entreront dans son portefeuille. Elle aura recours alors à la deuxième forme de réassurance proportionnelle, à savoir la réassurance en excédent de pleins.

2- Le traité de réassurance en excédent de pleins.

- Le traité en excédent de pleins (ou surplus treaty) est la forme de traité proportionnel la plus courante. En vertu de ce traité, les primes et les sinistres concernant chaque risque supérieur au plein de conservation de la compagnie sont répartis proportionnellement entre la cédante et le réassureur en excédent, la part de la cédante étant celle qui correspond pour le risque considéré, à son plein de conservation, et la part du réassureur celle qui correspond à l'excédent réassuré. Cet excédent réassuré est toujours soumis à la limite d'un nombre maximal de pleins, c'est-à-dire d'un multiple maximal de la conservation pour propre compte de la cédante.

Au nombre de pleins qui constituent ainsi la capacité du traité en excédent peut venir s'ajouter une nouvelle quantité de pleins, faisant l'objet d'un deuxième et d'un troisième traité en excédent.

Les réassureurs partagent le sort de la cédante pour ce qui est du risque cédé dans sa proportion susdite.

- Les avantages du traité en excédent de pleins peuvent être résumés brièvement en trois points principaux.

. Contrairement au traité de réassurance en quote-part, avec le traité en excédent de pleins, la cédante est à même de conserver, sur les affaires qu'elle souscrit, un portefeuille cohérent et bien équilibré, comportant un maximum raisonnable de pertes éventuelles prévisibles ; tandis que le réassureur prend en charge tout ce qui excède ce portefeuille équilibré jusqu'à concurrence du nombre de pleins couverts, et décharge l'assureur de proportions plus élevées des pertes résultant des risques les plus importants ou les plus dangereux.

. Que leur montant soit uniforme pour tous les risques ou qu'il figure sur un tableau des limites, le jeu des pleins de conservation a pour effet de laisser au compte propre de la cédante la totalité des petits risques. La sélection résultant de l'application de ce système contribue donc à améliorer la qualité du portefeuille conservé et à le rendre plus cohérent.

. Enfin, la compagnie d'assurances peut augmenter son plein sans altérer la qualité du portefeuille conservé au fur et à mesure qu'elle progresse et se développe, car le système permet d'agir avec beaucoup d'élasticité.

Nonobstant ces trois avantages du traité en excédent de pleins, il comporte des inconconvénients, et non des moindres, qu'il ne faudrait pas que la cédante ignore. A défaut de la prise en compte de ces inconconvénients, l'assureur risque en effet de manquer sa cible.

. Le caractère distinctif du système des excédents est, contrairement aux traités en quote-part, la répartition proportionnelle des affaires, risque par risque entre cédante et réassureur. A ce titre, il exige beaucoup d'opérations et de travail de bureau tels que : répartition des sommes assurées, des primes et des règlements, traitement des avenants, classification, enregistrement. Il faut souvent beaucoup de métier pour fixer le plein de conservation, définir ce qui constitue un risque déterminé, et résoudre les problèmes que posent les risques complexes et combinés ou la localisation et l'accumulation. En sus des frais relativement élevés qu'il occasionne, ce travail technique et administratif considérable fait perdre beaucoup de temps à une partie du personnel technique et spécialisé. Et pour arriver à enrayer les difficultés sus-mentionnées, la meilleure solution est l'informatisation qui pourrait atténuer sensiblement la lourdeur du travail matériel. Or l'informatisation coûte très cher aux compagnies, surtout dans nos pays où les moyens restent encore dérisoires.

. Lorsque le plein de conservation varie selon un tableau de pleins donné, il peut arriver que la capacité du traité en excédent n'englobe guère que des risques particulièrement dangereux ; d'où la probabilité accrue pour le traité d'être appelé, au hasard des circonstances, à couvrir des demandes d'indemnités très élevées. Le réassureur est donc obligé de limiter la capacité de souscription de la couverture.

D'autre part, en règle générale, il n'est pas possible de recourir à l'excédent de pleins dans des branches où le

plafond de la garantie par risque ne peut pas être établi à l'avance avec certitude car le traité ne peut offrir à l'assureur direct qu'une protection limitée.

. Enfin, la réassurance en excédent de pleins est incapable de protéger la cédante en cas de cumuls, en ce qui concerne des branches dans lesquelles un nombre excessif de petits sinistres, pendant la même période, est possible. En pareil cas, la réassurance en excédent de pleins devrait être remplacée ou complétée par une réassurance non proportionnelle.

B- Les traités non proportionnels.

Avec la réassurance proportionnelle, nous avons vu que, pour obtenir une couverture convenable, l'assureur direct doit céder souvent un volume de primes important et qu'en outre, avec le traité en excédent de pleins, le travail matériel est particulièrement pesant. D'où l'idée de rechercher un système moins contraignant quant au volume de primes cédé et quant au travail matériel fourni.

Donc ici on abandonne la notion de couverture totale du risque (par l'assureur et le réassureur réunis) pour en adopter une autre : celle de couverture du sinistre sans aucune référence aux capitaux garantis.

A la notion globale d'excédent de capitaux conservés, se substitue la notion d'excédent de sinistres conservés. Dans ces formules, il n'y a plus partage proportionnel des primes et des sinistres entre la cédante et son réassureur.

Il existe deux types principaux de réassurance non proportionnelle. Ce sont la réassurance en excédent de sinistres et celle des excédents de pourcentage de sinistres.

1- Le traité de réassurance en excédent de sinistres.
ou excess of loss.

- Ce traité est le plus courant des traités de réassurance non proportionnelle. Aux termes du traité en excédent de sinistres

la protection que constitue la réassurance ne joue que dans le cas où la perte finale nette au titre d'un seul sinistre ou d'une série de règlements dus à un sinistre unique dépasse un chiffre déterminé fixé à l'avance (priorité), le réassureur ne prenant à sa charge que la partie du règlement comprise entre ce chiffre et une limite supérieure convenue (portée).

La compagnie peut se protéger par plusieurs traités d'excédent de sinistres "superposés". On parlera alors de tranches d'excédents.

La contreprestation correspondant à la garantie consiste normalement en une somme représentant un certain pourcentage du revenu des primes pures du portefeuille couvert (GNPI : Gross Net Premium Income), pour laquelle l'assureur direct verse généralement à l'avance au réassureur un dépôt minimal soit en totalité au début de l'année, soit en plusieurs versements.

Parfois la contreprestation consiste en une prime forfaitaire et non révisable, payable à l'avance.

Enfin, le taux de la prime de couverture en excédent de sinistres peut être fixe ou calculé en fonction du "Burning-Cost", c'est-à-dire de la perte maximale possible pour l'année ou la période de couverture (ou pour une période antérieure), un taux minimal et un taux maximal étant toutefois imposés.

- Nous pouvons brièvement décrire les avantages du traité de réassurance en excédent de sinistres en quelques points.

. La couverture en excédent de sinistres peut permettre à la cédante de limiter ses engagements nets par sinistre ou par évènement à un maximum déterminé à l'avance en fonction de sa capacité financière et de tous les facteurs dont nous avons parlé dans le premier chapitre, le jeu de la réassurance la protégeant contre les pertes excédant cette conservation de base à concurrence d'un plafond qu'elle a elle-même déterminé. Ce point est particulièrement important dans les cas de cumuls, dont l'assureur ne prend parfois conscience qu'au moment de la survenance de l'évènement.

. La prime versée au réassureur pour la garantie contre l'excédent de sinistres ne représente qu'une fraction assez faible du revenu de primes perçue par la cédante au titre des opérations ainsi protégées. L'assureur peut donc conserver un volume assez considérable de primes, sans avoir à rechercher des arrangements d'échanges réciproques comme dans le cas de la quote-part.

. En plus, le traité de réassurance en excédent de sinistres est d'une gestion assez simple. En effet, son application ne comporte aucune répartition proportionnelle des frais par risques assurés. Du côté des primes, seules comptent les recettes nettes procurées par le portefeuille réassuré. Quant au calcul des indemnités, il ne sera nécessaire que pour les sinistres dépassant le niveau de conservation de base auxquels seuls s'applique la garantie. Cela réduit d'autant les services techniques et de bureau nécessaires, et par voie de conséquence, les dépenses d'exploitation.

En dépit des avantages qui les rendent à première vue intéressants, les traités de réassurance en excédent de sinistres peuvent présenter de graves inconvénients si l'on étend leur application au-delà de certaines limites appropriées.

. Il ne faudrait jamais perdre de vue que la protection qu'offre le traité en excédent de sinistres ne concerne que la dimension du sinistre. Toute augmentation de la fréquence prévue des sinistres est entièrement supportée, jusqu'à concurrence du plein de conservation, par la cédante. Si, dans le dessein d'éviter au moins partiellement, que la fréquence des sinistres mineurs n'entraîne des difficultés pour l'assureur direct, on fixe le niveau de conservation de base à un chiffre peu élevé, le coût de la réassurance et les dépenses d'administration seront beaucoup plus élevés et le système perdra la plupart de ses principaux avantages.

. De surcroît, concernant les branches d'assurances de Responsabilité civile, les réassureurs ont l'habitude de demander l'insertion d'une clause de stabilité aux termes de laquelle le niveau de conservation de base est ajusté en fonction de l'indice du coût de la vie au moment du règlement de

l'indemnité ou de la détermination définitive de son montant, par rapport à l'indice du coût de la vie au début de la couverture, lorsque l'écart entre les deux indices atteint un certain pourcentage. Du fait des tendances inflationnistes actuelles, une telle clause risque d'entraîner une ponction importante sur les fonds de la cédante, dont une bonne partie peut être placée en dépôts fixes, obligations et autres titres dont la valeur ne s'accroît pas concurremment.

. Le dépôt minimal dû au titre de la prime de réassurance en excédent de sinistres est souvent versé par l'assureur avant qu'il n'ait lui-même perçu le revenu primes correspondant à l'année ou à la période couverte par le traité. En outre, il a été constaté que les réassureurs refusent souvent de constituer auprès de la cédante qui le demande une réserve pour sinistres à payer, arguant de la nature de la garantie, du montant assez peu élevé de la prime dont elle est assortie et de la possibilité de voir les obligations du réassureur, telles qu'elles découleront du règlement final, s'écarter considérablement de l'estimation qui en a été faite.

Ce peut être là un sérieux inconvénient pour la compagnie cédante si la législation locale exige que toute compagnie conserve des disponibilités équivalant à la somme de ses obligations nettes dans le pays où elle est installée et des obligations réassurées à l'étranger. La même question peut être posée à propos de la réserve pour risques en cours, puisqu'en règle générale, selon l'expérience, une telle réserve n'est jamais retenue par la cédante au titre de la garantie des excédents de sinistres.

Faisons remarquer, pour terminer, que l'on peut conclure des traités en excédent de sinistres spécifiques pour renforcer l'efficacité de la garantie des traités proportionnels. Nous donnerons les exemples de l'excédent de sinistres sur rétention (XL/R) et de l'excédent de sinistres pour compte commun (XLPC).

Le premier est un traité protégeant la conservation de la cédante si elle estime insuffisante son traité proportionnel.

Cette conservation sera soit un pourcentage de souscription de la cédante dans une branche ou groupe de branches données, ou encore une protection sur un plein dans le cadre d'un traité en excédent de pleins ; dans ce dernier cas, il devient un "excédent catastrophe sur rétention".

Il est intéressant de noter qu'ici l'assiette de primes est constituée des primes afférentes à la rétention.

Le deuxième est une couverture de réassurance protégeant tant la cédante que le réassureur quote-part. Cette protection est élaborée et proposée par la cédante elle-même. Selon le cas, elle sera dite obligatoire ou facultative. Dans le premier cas, l'assureur direct fait le placement entièrement auprès d'un réassureur de son choix. Par contre dans le deuxième, la possibilité sera donnée au réassureur quote-part de se prononcer, donc de refuser s'il estime qu'il est suffisamment couvert.

La cédante pratique l'excédent de sinistres pour compte commun lorsqu'elle souscrit un portefeuille d'affaires portant soit sur des sommes très importantes, soit sur des risques à capitaux très fluctuants et à charges de sinistres mal cernables.

2- Le traité de réassurance des excédents de pourcentage de sinistres ou en excédent de pertes.

- Par ce dernier traité encore appelé stop-Loss, l'assureur protège la totalité des résultats d'une branche déterminée d'assurance contre tout excédent du taux de sinistres (calculé pour l'année ou la période de couverture) (5) par rapport à un taux de sinistres préconvenu. Ce taux de sinistres est normalement fixé à un niveau qui ne laisserait à l'assureur aucun bénéfice ou marge sur ce qu'il conserve pour propre compte de la branche couverte par le traité de réassurance. La protection offerte par la couverture s'élève à un certain plafond, lui aussi convenu à

...

(5) Le taux de sinistres est égal au quotient de la charge totale de sinistres de l'exercice à l'aliment global de primes de l'exercice (réduit des primes de réassurance payées aux réassureurs qui sont déjà entrés en action pendant l'exercice courant).

l'avance, qui peut être tel taux de sinistres ou tel montant en valeur absolue. La plupart du temps, l'assureur doit prendre à sa charge, outre le taux de sinistres au-dessous duquel la garantie ne joue pas, un certain pourcentage de la couverture elle-même. Cette obligation faite à la cédante par clause spéciale est due au fait que l'inconvénient majeure de cette forme de traité est pour le réassureur qui, au-delà de la franchise supportée par la cédante, prend en charge la totalité des sinistres et supporte donc seul les erreurs de celle-ci en matière de tarification, d'acceptation des risques et de règlement des sinistres.

- Faisons remarquer que ce type de garantie non proportionnelle n'est que rarement adopté dans nos pays africains, sauf parfois dans certaines branches d'assurance ou subdivisions de branches dans lesquelles les résultats varient fortement d'une année à l'autre, ou pour lesquelles l'expression "par événement", qui est à la base de la plupart des garanties des excédents de sinistres, ne peut pas être définie de façon précise.

En dehors de cette remarque, ce type de traité est d'un maniement extrêmement simple puisque la charge du réassureur se calcule à partir des résultats d'ensemble et non plus sinistre par sinistre.

C- Les Cessions facultatives et facultatives-obligatoires.

1- Les cessions facultatives.

- Il s'agit là du mode de cession le plus ancien ; mais il est encore aujourd'hui largement pratiqué. Il ne s'agit pas à proprement parler d'un traité de réassurance. Car il n'y a aucune obligation de cession ou d'acceptation de la part de la cédante ou du réassureur. La compagnie d'assurances offre des risques à un réassureur et celui-ci est libre de les accepter ou de les refuser.

- Les avantages de ce mode de cession sont incontestables.

Des compagnies d'assurances y ont recours lorsque :

- leurs moyens de réassurance obligatoire sont épuisés,

- . elles n'ont pas de traités pour certaines catégories de risques (exclusions du traité ; ce qui se voit souvent dans les garanties de tremblements de terre , inondations, grèves, émeutes et guerre) ,
- . elles veulent alléger leurs traités pour en protéger l'équilibre et améliorer ainsi leurs chances de percevoir le maximum d'avantages conditionnels (participation aux bénéfices complément de commissions dans les cas de commissions à échelles).

En revanche, il existe des inconvénients à cette forme de cession que nous pouvons résumer en trois points :

- . La cession facultative exige un travail matériel très important (gestion comptable lourde et obligation faite à la cédante de fournir au réassureur tous les renseignements nécessaires à l'appréciation du risque) puisque chaque cession fait l'objet d'un contrat séparé.
- . L'assureur ne peut théoriquement s'engager auprès de son client que lorsqu'il aura reçu l'accord de ses réassureurs pour la partie des capitaux qui dépasse la capacité obligatoire de ses traités.
- . Si les inadvertances sont couvertes dans les traités obligatoires, elles ne le sont évidemment pas, en ce qui concerne le placement du risque en facultative. Une compagnie d'assurances peut ainsi être à découvert, en cas de sinistres, pour avoir omis de proposer à son réassureur facultatif une partie d'un risque.

2- Les cessions facultatives-obligatoires (FACOB ou Open Cover).

- La cession en réassurance facultative-obligatoire ou open cover est un accord par lequel une cédante a la faculté de réassurer, dans la limite convenue, certains risques déterminés, alors que le réassureur, lui, assume l'obligation de prendre ces risques en réassurance. La cédante s'efforce d'obtenir une telle couverture dès que, dans une branche donnée, les cessions facultatives atteignent une certaine fréquence.

- Signalons que cette forme de réassurance n'est guère indiquée que pour les très grandes compagnies qui ont des pleins de rétention importants et partant, des besoins de réassurance faibles. De toutes les façons, à l'heure actuelle, les traités facultatives-obligatoires n'ont pas la faveur des réassureurs et peuvent être très difficiles à placer.

Après cette analyse des différents traités de réassurance, nous allons maintenant nous intéresser aux charges qui incombent aux deux parties dans l'opération de réassurance.

Nous entendons donc par charges des traités les coûts que la cédante et le réassureur sont amenés à supporter et dont il faut absolument tenir compte au moment de l'établissement du plan de réassurance.

SECTION II : LES CHARGES DES TRAITES.

La valeur des différents types de couverture en réassurance ne peut être appréciée uniquement sur la base de considérations de caractère technique ; il faut aussi tenir compte de la question de leurs charges.

Ces charges consistent, pour la cédante, à verser au réassureur un prix "brut" de réassurance qui est matérialisé par la prime de réassurance. Du côté du réassureur, elles consistent plutôt à payer des commissions et à faire participer, dans certains cas, la cédante à son bénéfice technique.

Dans la présente section, nous parlerons, successivement en trois paragraphes, de la prime de réassurance, de la commission de réassurance et des participations bénéficiaires. Notre seul but est de mettre à la disposition des cédantes, des arguments solides pour leur permettre d'améliorer la rentabilité de leurs traités pour un maximum de profit.

A- La prime de réassurance.

La réassurance, nous l'avons déjà dit, est un service rendu puisque le réassureur s'oblige à décharger l'assureur direct

dans un sens économique et financier, d'une partie des garanties données à des preneurs d'assurance, en lui remboursant une partie des prestations auxquelles il sera astreint si l'évènement assuré se produit.

Or chaque service économique vaut son prix. Il est donc naturel et justifié que le réassureur n'offre sa garantie qu'à ceux qui sont prêts à payer un prix à convenir, la prime de réassurance.

En ce qui concerne la réassurance proportionnelle, le problème est moins complexe. En effet, dans ce type de traité, les affaires sont généralement cédées aux taux de prime bruts ou commerciaux pratiqués par la cédante. Cependant très souvent les compagnies consentent à leurs assurés des rabais sur les primes d'assurance, tandis qu'elles versent aux réassureurs des primes calculées au plein tarif, ce qui les oblige à financer la différence par d'autres moyens (6).

Cette politique de rabais sur les primes est à éviter car elle est très dangereuse. S'il est impossible d'agir autrement en raison des conditions générales du marché, les primes de réassurance devraient être fixées compte tenu de ces rabais et ramenées à leur montant réel.

Quant à la prime en réassurance non proportionnelle, elle est fixée par le réassureur et reflète généralement les tendances globales des marchés mondiaux bien plus que les résultats de l'expérience particulière de chacun des pays à qui la couverture en excédent de sinistres (par exemple) est destinée.

Les incidences des techniques modernes sur la nature des risques, le manque de fiabilité des chiffres du sinistre Maximum Probable (S.M.P.), l'effet de la prospérité sur le comportement humain, les tendances inflationnistes, le volume croissant des sinistres survenus mais non déclarés, l'évolution de la jurisprudence, entre autres facteurs, font que ces dernières années les réassureurs ont subi de lourdes pertes sur la

...

(6) *Commissions, participations bénéficiaires ou revenus des investissements par exemple.*

plupart des traités en excédent de sinistres (surtout sur ceux concernant les affaires cédées par des pays développés à économie de marché). D'où la généralisation, en matière de contrats de ce type, d'une politique restrictive comportant l'application de conditions plus rigoureuses quel que soit le pays d'origine de l'opération.

Il est sans doute indispensable de la part des assureurs directs de ménager une certaine marge dans la tarification des primes de réassurance en excédent de sinistres. Mais la principale caractéristique des traités de réassurance non proportionnels dans la plupart de nos pays en voie de développement est qu'ils garantissent des affaires relativement avantageuses pour les réassureurs mais très déséquilibrées dans leur structure. Et si l'on excepte les régions habituellement exposées à des catastrophes naturelles (telles que typhons ou tremblements de terre), les risques de cumuls sont assez rares et les limites de la garantie très modérées. Par conséquent, il y aurait peut-être lieu d'y appliquer une tarification spéciale basée sur la probabilité réelle de réalisation des risques couverts.

Ce travail, c'est la cédante qui doit le demander au réassureur au moment des négociations. Bien qu'il s'agisse d'une question de rapport de forces, nous sommes d'avis qu'elle peut amener le réassureur à faire des concessions pourvu qu'elle expose clairement le problème.

De surcroît, pour jouer sur les primes de réassurance à la baisse, il convient, pour la cédante, d'observer un certain nombre de règles : tout d'abord élever sa conservation de base dans la mesure du possible afin de réduire la proportion des risques ordinaires cédés en réassurance (ce qui n'est pas aisé du fait des contraintes dont nous avons parlé dans le premier chapitre) ; ensuite procéder au recrutement ou à la formation (et les réassureurs peuvent l'y aider) de techniciens pour rassembler et collectionner les informations nécessaires à la tarification de la réassurance en excédent de sinistres et pour présenter son affaire de façon à convaincre son réassureur ; enfin diversifier ses réassureurs, puisque nous constatons aujourd'hui que la plupart de nos compagnies d'assurance directe

taux élevés ; ils sont principalement fonction des frais généraux de la cédante. Les commissions accordées sur les cessions en quote-part sont en général plus élevées que celles accordées sur les cessions en excédent de pleins, cela bien que la gestion des premières soit la plus facile et la plus rationnelle. Il ne faut toutefois pas perdre de vue que dans un traité en quote-part toutes les polices sont réassurées et donc parmi elles, même les plus petites, c'est-à-dire celles qui ont des frais de gestion relativement plus élevés. Une autre raison pour la cédante d'exiger des commissions plus fortes sur les traités en quote-part est que les résultats de la quote-part sont relativement bons pour le réassureur.

Pour concilier les effets d'une commission fixe avec ceux d'une participation bénéficiaire (voir paragraphe C), les deux parties au traité peuvent convenir d'une commission à échelle.

2- La commission à échelle.

La cédante et le réassureur peuvent décider d'une commission variable selon un tableau défini à l'avance. On sera en présence d'une échelle de commission. Celle-ci sera basée sur le taux de sinistralité du traité de réassurance.

Nous voyons aisément que dans ce cas, il n'est plus tenu compte du poste "frais généraux" de la cédante puisque seuls interviennent primes (cédées et en réserves) et sinistres (payés et/ou à payer).

L'échelle peut être plus ou moins large, plus ou moins étendue.

Voici un exemple de commission à échelle :

Si le taux de sinistres (en%)		Le taux de commission
est supérieur à ...	et au plus égal à..	(en %) est de.....
50		35
46	50	36
42	46	37
38	42	38
34	38	39
30	34	40
	30	41

Selon cette échelle, si le taux de sinistres est de 25 %, le taux de commission sera de 41 %. Par contre, s'il est égal à 39 %, le taux de commission sera de 38 %. Enfin, si le taux de sinistres est de 70 %, la commission s'élèvera à 35 % de la prime cédée.

Le système de commission à échelle est très répandu, mais il est difficilement applicable dans les branches à sinistralité très variable, d'année en année. C'est aussi et surtout le cas dans les branches qui se distinguent par une longue durée du règlement des sinistres ("long tail business"), ce qui rend la détermination de la réserve de sinistres (élément décisif pour établir le taux de sinistres) très précaire. Il faut donc que la cédante fasse attention à cette remarque.

Certains traités prévoient simultanément une commission à échelle et une participation aux bénéfices. Tant mieux pour une cédante qui réussit à arracher une telle concession ! Mais signalons qu'il y a là en fait un double emploi qui crée des complications. Il semblerait préférable et suffisant de choisir des taux adéquats pour l'échelle de commission ou la participation aux bénéfices. En principe l'une devrait exclure l'autre.

C- La participation bénéficiaire.

Une cédante qui, par sa compétence, permet à son réassureur proportionnel de réaliser des bénéfices a droit à une rémunération et à un encouragement proportionnés à ces bénéfices, c'est-à-dire à une commission sur bénéfices ou participation bénéficiaire.

Donc si les affaires ont été bonnes et que le compte des pertes et profits du réassureur relatif à un exercice déterminé dégage un bénéfice, le réassureur en ristournera un certain pourcentage à la cédante. Si par contre les affaires ont été mauvaises ou défavorables et que l'exercice présente une perte, il ne sera pas escompté de participation "déficitaire" à la charge de la cédante, mais la perte pourra être "reportée" pendant un nombre déterminé d'exercices ou jusqu'à extinction desdites pertes.

Les modalités de calcul de la participation bénéficiaire sont toujours précisées avec soin, ou devraient l'être. Le compte des Pertes et Profits (C.P.P.) du réassureur se présente comme suit chez la cédante :

Compte des Pertes et Profits du Réassureur X.

D E B I T	C R E D I T
- Sinistres payés par le réassureur.	- Primes cédées au réassureur
- Commissions encaissées par la cédante.	- P.SAP du précédent exercice.
- P.REC de l'exercice en cours.	- P.REC du précédent exercice.
- P.SAP de l'exercice en cours.	. Solde Débiteur : PERTE
- Frais généraux du réassureur.	
- Report des pertes sur exercices antérieurs.	
. Solde créditeur : BENEFICE	
TOTAL	TOTAL

Lorsque le traité prévoit un report des pertes jusqu'à leur extinction, il n'y a pas de difficulté majeure. Dans ce cas, les pertes des exercices précédents doivent d'abord être entièrement "amorties" jusqu'à l'apparition d'un bénéfice sur lequel sera appliqué le taux de participation aux bénéfices :

Exemple : Soit un taux de P.B. de 10 %.

Exercices	Résultats du C.P.P. (en millions de F)	Résultats cumulés pour report des pertes jusqu'à extinction	Montant de la P.B.
1979	- 100	- 100	-
1980	- 90	- 190	-
1981	- 40	- 230	-
1982	+ 100	- 130	-
1983	+ 150	+ 20	2
1984	+ 90	+ 90	9
1985	+ 25	+ 25	2,5

En cas de report des pertes limité dans le temps, si le nombre d'années de report est égal à trois par exemple, le traité devra préciser s'il s'agit d'une période triennale fermée ou d'une période triennale ouverte.

Dans le premier cas, le report se fera pendant une période de trois années. Si le solde persiste, les pertes ne seront plus prises en considération et on recommencera une nouvelle période de trois années.

Dans le deuxième, on tiendra compte de l'exercice en cours et des deux exercices précédents. Si l'exercice en cours est 1985, nous ne tiendrons compte que des résultats de 1985, 1984 et 1983 pour le report.

Pour conclure sur la section consacrée aux charges des traités, nous dirons que le prix net de la réassurance, pour la cédante, est la différence entre la prime (prix brut) et les commissions et participations bénéficiaires perçues de son réassureur.

Par ailleurs, les systèmes de commissions à échelle et de participation bénéficiaire, malgré certains abus criants, représentent une heureuse application du principe d'association confiante qui doit régir les rapports entre une cédante et son réassureur.

Après ce long développement sur les charges des traités de réassurance, il ne nous reste plus qu'à passer à la dernière section du deuxième chapitre pour parler de l'adéquation qui peut exister entre branches d'assurances et traités de réassurance. Nous essayerons de monter des formes de traités de réassurance sur des branches, en fonction des caractéristiques desdites branches. Il reste bien clair que ce n'est pas à nous de faire les choix à la place des cédantes. Ces choix sont laissés à leur appréciation, appréciation qui sera bien entendu influencée par leurs situations individuelles.

...

SECTION III : LA RELATION BRANCHE D'ASSURANCES /
TRAITES DE REASSURANCE.

Nous avons déjà exposé avec quelques détails les avantages et les inconvénients de chacun des principaux traités de réassurance. En sus, nous avons fait un développement non moins important sur les charges desdits traités aux fins de donner une idée du coût net d'une opération de réassurance. C'est en principe en fonction de ces éléments qu'il faut choisir, pour chaque branche d'assurance, un traité relevant de tel type plutôt que de tel autre. Nous avons pour cela sélectionné comme branches d'assurances l'Incendie, la Vie, la Maritime, les Accidents, les Risques Techniques et l'Aviation.

A- La branche incendie.

La plupart des placements dans cette branche dans nos pays en développement sont faits sous forme de traités proportionnels et notamment d'excédent de pleins. En effet, cette forme prédomine pour un certain nombre de raisons :

- Primo, la cédante ne connaît forcément pas son exposition en cas de sinistres ; d'où le risque élevé de se couvrir en quote-part.

- Secundo, dans la police incendie il existe des risques d'influence que le réassureur peut refuser. Il ne serait donc pas intéressant de faire un placement en quote-part dont le déséquilibre serait facile en cas de cumul.

Toutefois, une jeune compagnie devra peut être commencer par un traité en quote-part, en attendant d'avoir assez d'expérience pour pouvoir souscrire ses risques de façon judicieuse. L'on aura bien entendu recours à la réassurance facultative pour les gros risques ou les risques assez peu désirables. Quant à la réassurance en excédent de sinistres elle convient aux compagnies qui souscrivent des volumes importants d'affaires incendie comportant des risques de catastrophes telles que des garanties étendues contre les dommages causés par des conflations, des typhons, des inondations et des tremblements de terre. Enfin, comme ces dernières années il y a eu une certaine

détérioration des résultats incendie dans certains de nos pays en voie de développement, une compagnie pourrait extirper les risques de pointe en protégeant la partie par lui conservée par une quote-part sur conservation, un excédent de sinistres pour compte commun ou par un excédent de sinistres sur rétention.

B- La branche vie.

Comme le nombre de décès qui risquent de survenir dans les groupes d'assurés peut être calculé de façon assez sûre au moyen des tables de mortalité, le problème principal de compensation des risques retenus réside dans le nivellement des montants assurés. Ce sont les traités en excédent de pleins qui permettent le plus souvent d'atteindre ce but. L'application de ces traités se faisait autrefois à la prime commerciale. Mais cette forme a disparu (la plupart des sociétés - vie étant aujourd'hui en mesure de financer elles-mêmes leurs productions nouvelles) au profit de la réassurance à la prime de risque où le réassureur n'intervient que pour la garantie du décès : il ne réassure, pour chaque contrat, que la différence entre le capital garanti à l'assuré et la provision mathématique déjà constituée par la cédante. En quelque sorte, la provision mathématique constituée représente le plein de la cédante.

C- L'assurance contre les accidents.

Cette branche d'assurance comprend notamment l'assurance automobile, l'assurance individuelle contre les accidents, l'assurance accidents du travail et la responsabilité civile. Ici, comme dans l'assurance incendie, une compagnie nouvellement fondée doit envisager de recourir au début à des traités en quote-part pour toutes les branches dans lesquelles l'engagement a un plafond. Dans le cas particulier de l'individuelle accidents de groupe, même les grandes compagnies peuvent avoir recours à la quote-part.

Lorsque l'engagement maximal est connu, la cédante peut avoir recours à des traités en excédent de pleins. (ce qui est courant pour l'individuelle accidents, mais non pour l'assurance responsabilité automobile dans les pays où l'engagement

est illimité). La forme la mieux adaptée aux assurances de responsabilité dans lesquelles l'indemnité est illimitée, c'est la couverture en excédent de sinistres qui devient d'ailleurs de plus en plus courante dans le cas de l'assurance contre les accidents.

D- Les risques techniques.

Dans cette catégorie, nous classons les assurances Bris de Machines (BDM), Tous Risques Chantiers (TRC) et Tous Risques Montages (TRM).

Signalons que bon nombre de nos marchés en développement ne maîtrisent pas encore ces risques. Les techniques de souscriptions et de tarification (notamment) restent encore le domaine des réassureurs et de quelques rares assureurs spécialisés sinon expérimentés. Ainsi, la forme de placement la mieux adaptée, du moins pour l'instant, reste la couverture en réassurance facultative.

E- L'assurance maritime.

L'assurance maritime se subdivise en deux branches : la branche corps et la branche facultés maritimes.

1- La branche corps de navires.

Dans ce premier cas, il serait prudent de faire les placements en facultative, surtout dans nos pays où la capacité financière des compagnies reste faible. En effet, les risques liés au corps d'un navire sont si élevés que la couverture des engagements par les primes perçues est très faible, rendant ainsi l'équilibre du portefeuille de la cédante très précaire.

2- La branche facultés maritimes.

Ici, ce sont généralement les traités en quote-part qui prédominent, du fait que le traité en excédent de pleins nécessite un travail compliqué de traitement des informations concernant, entre autres, les expéditions fractionnées et le type de navire utilisé. Pour des flottes saisonnières telles que

les convois périodiques de transport d'armements pour le compte de l'Etat, il est mieux de les placer en facultative car il ya un cumul possible de destruction du corps et de la cargaison elle-même.

F- L'assurance aviation.

Nous savons que ce genre de risques n'est pas en quantité illimitée dans nos pays. Il n'y a en général que des flottes pouvant se subdiviser en trois groupes : la petite flotte (avions taxis), la grande flotte (les avions des grandes compagnies aériennes) et la flotte des grandes unités agro-industrielles. A ces trois flottes, nous pouvons ajouter la flotte présidentielle.

Il serait assez prudent de placer la petite flotte, celle des unités agro-industrielles ainsi que la flotte des services présidentiels en excédent de pleins, avec éventuellement une quote-part sur conservation (QP/C) pour être hors de portée de toute surprise désagréable.

Quant à la grande flotte, une couverture intégrale en facultative lui conviendrait le mieux.

°

°

°

Nous venons ainsi de voir que chaque branche d'assurance, en fonction de ses caractéristiques propres, peut s'accom^moder avec une forme de traité donnée. Encore une fois, nous répétons que nous n'imposons rien aux cédantes.

Nous considérons la conception adoptée jusque-là, en ce qui concerne la relation branche d'assurances/ traités de réassurance, comme étant horizontale ; puisqu'elle prend en compte les branches les unes après les autres. Mais une autre conception (verticale cette fois-ci) peut consister à prendre une branche quelconque et à voir les traités que l'on peut y monter en fonction de l'évolution de la compagnie d'assurance directe qui la souscrit, ainsi que des mutations internes de ladite compagnie.

...

C'est ainsi que, comme nous l'avons écrit plus haut, une compagnie nouvelle ou de petite envergure doit faire appel, au début, à des traités de réassurance en quote-part. Car, malgré que cela représente une réassurance relativement importante, ces traités sont assez simples à appliquer et procurent des commissions élevées et une assistance du réassureur.

Si la cédante s'aperçoit que son plein de conservation l'expose à des possibilités d'accumulation catastrophiques d'événements sources de sinistres, elle peut bien chercher à se protéger par une couverture en excédent de sinistres. Ainsi, elle aura la possibilité de se constituer progressivement des ressources financières grâce aux bénéfices qu'elle aura réalisés sur les affaires souscrites, tout en se développant et en renforçant son expérience en matière de souscription, de règlement des sinistres et d'investissements. Ce faisant, elle devra accroître graduellement son plein de conservation en fonction du renforcement de sa position financière et de l'amélioration des résultats obtenus.

Plus tard, avec un portefeuille en équilibre satisfaisant, une expérience technique et une certaine capacité financière suffisantes, elle pourra, pour les branches assez simples (incendie, maritime et individuelle contre les accidents par exemple) songer à une couverture en excédent de pleins ; elle y gagnera de retenir pour son compte propre un volume plus important du revenu primes (GNPI). En outre, pour les branches autres que l'automobile, la cédante pourrait acquérir une protection complémentaire, pour la partie conservée, par une réassurance en excédent de sinistres sur rétention (XL/R). Mais pour la branche automobile (y compris la section Responsabilité Civile), un excédent de sinistres suffit. Ainsi, nous estimons que la compagnie d'assurance directe sera bien couverte, au point de vue de la réassurance, sans avoir la prétention de lui avoir donné une recette.

Aux termes de ce chapitre consacré au choix du mode de cession en réassurance, il nous paraît clair que le travail n'est pas aisé et ne le sera peut-être jamais pour une cédante, de faire le bon choix. Tant de variables aussi bien endogènes qu'exogènes jouent sur elle, qu'il lui serait profitable d'être prudente.

En la matière comme en d'autres, la précipitation peut coûter très cher.

CONCLUSION

Au début de notre exposé, nous avons affirmé qu'une compagnie d'assurances, qu'elle soit jeune ou ancienne et de par le caractère même de l'industrie qu'elle pratique, est appelée à faire obligatoirement et nécessairement face à des écarts entre ses prévisions et la réalité, écarts l'exposant à des risques de faillite. Ce fut notre justification principale du recours à la réassurance.

Mais comme nous l'avons également dit, avant de faire appel à la réassurance, la cédante devra indispensablement déterminer avec la plus grande précision dont elle est capable, la part des souscriptions qu'elle est à même de garder pour propre compte : son plein de conservation.

Nous n'avons pas aussi oublié ou ignoré le fait qu'il ne saurait y avoir de formule empirique ou mathématique permettant de déterminer de façon tout à fait adéquate les pleins de conservation d'une compagnie d'assurances, non plus de procéder en temps opportun à leur mise à jour (7). Dans cette tâche de détermination des pleins, l'importance des fonds propres de la compagnie est évidemment primordiale ; et une fois les opérations commencées, l'importance, la nature et la qualité des encaissements sont des facteurs essentiels. Mais interviendront également : le contexte juridique local, les facteurs sociaux, le degré de crédibilité que les dirigeants accordent aux tarifs dont ils vont se servir, le degré de certitude qu'ils ont de voir les affaires souscrites se rapprocher par leur nature et leur taille de la population des risques qui ont servi à l'établissement des tarifs, leurs prévisions quant à l'évolution des risques à court et moyen terme (modifications de la structure du portefeuille), le tempérament plus ou moins optimiste ou pessimiste et le degré plus ou moins élevé de prudence ou de hardiesse des dirigeants. Et aussi la répartition territoriale des affaires, la gravité des risques couverts etc...

(7) Bien que nous ayons donné, dans le premier chapitre de notre exposé, quelques méthodes pratiques de fixation des pleins par certaines compagnies.

Il s'agit là d'un acte de direction, d'une décision prise au plus haut niveau de responsabilité, car il n'est question de rien de moins que de la réussite de "l'aventure" dans laquelle la compagnie s'est engagée.

En sus, il est indéniable que la technique même de l'assurance suppose que chaque assureur direct dispose d'une réassurance satisfaisante afin qu'il puisse ainsi gérer, dans des conditions adéquates, la mutualité dont il a la charge.

Car au fait, établir un plan de réassurance peut-il consister en d'autres choses que chercher la réponse à la question de la forme de réassurance "optimale" pour la compagnie d'assurance ? Là aussi il est apparu, tout au long de notre travail, que la démarche qui consiste à dire quelle est la forme de réassurance la mieux adaptée pour une compagnie, nous conduit indubitablement à des solutions idéales qui ne reflètent que partiellement la réalité. C'est d'ailleurs pour cela que nous avons chaque fois dit que nous n'imposons rien aux cédantes et que chacune devrait choisir en fonction de sa situation propre.

En effet, nous ne pouvons nous orienter uniquement sur la stabilisation la plus grande possible du résultat des affaires gardées pour propre compte par la cédante, ni sur la réduction la plus forte possible du prix à payer pour la protection de réassurance. Concernant en particulier ce dernier point, ce serait commettre une erreur que de s'y référer uniquement (comme le font certaines cédantes) pour décider de la forme des protections de réassurance : la maxime valable dans les relations entre assureur et assuré, et selon laquelle la sécurité coûte cher, vaut également pour les relations entre assureur et réassureur. Un prix modique en dira évidemment plus long sur les lacunes de la garantie offerte et de sa courte durée que sur la précision du calcul tarifaire et de la capacité de règlement (qui se révèle seulement en cas de sinistres).

D'ailleurs, les deux critères précités (8) ne peuvent pas être maximisés simultanément. Il faut les rassembler, en

(8) les critères de stabilisation du résultat des affaires gardées pour propre compte et de réduction du prix à payer par la cédante.

conjugaison avec bien d'autres critères, en un faisceau de buts à poursuivre. Si nous voulons garantir qu'une forme de réassurance soit également optimale du point de vue de la continuité, il faudra tenir compte dans notre analyse, non seulement de la situation de l'assureur, mais aussi du risque auquel fait face le réassureur. C'est uniquement dans le cadre d'un tel faisceau de buts et d'intérêts différents et divergents, répondant mieux à la complexité de la réalité, que les réflexions sur la forme de réassurance optimale peuvent aboutir à une réponse certes mitigée, mais ^{assez} satisfaisante. Nous prendrons alors pour paramètre l'accroissement du profit total qui résulte avant tout de l'évaluation de l'allégement des charges de sinistres, du prix de la réassurance, mais aussi et surtout de la continuité et de la sécurité offerte par la protection à laquelle il est fait appel. Quoi qu'on fasse ou quoi qu'on croie, les sorts du réassureur et de l'assureur sont liés. Il est donc nécessaire que l'opération de réassurance profite également aux deux parties. A défaut de prendre en compte, dans l'élaboration même de son plan de réassurance, cet aspect de la chose, une cédante atteindra difficilement son but.

Pour terminer nous faisons remarquer que nous n'avions pas la prétention d'apporter, par ce travail dont nous reconnaissons volontiers les limites (ne serait-ce que parce qu'il est essentiellement pratique), des solutions miracles au problème brûlant et d'actualité de l'établissement d'un plan de réassurance. Notre but n'était que la mise à la disposition de cédantes que cela intéresserait, d'une base de référence. La tâche n'est donc pas terminée ; car bien de points restent à approfondir.-

B I B L I O G R A P H I E

- Maurice RAMEL : "La réassurance : Aspects théoriques et Pratiques"
2è Edition - DULAC et Cie - Librairie des Assurances, 1980.
- Christoph PFEIFFER : "Initiation à la Réassurance"
Editions Securitas 1978 - Imprimerie de l'Ouest.
- Pierre M.J. BLANC : "Qu'est-ce que la Réassurance ?"
Société d'Editions L'Assurance Française, 1977.
- Mikaël HAGOPIAN : "Dix leçons sur la Réassurance "
Editions Securitas, 1981 - Imprimerie Bayeusaine.
- Marcel GROSSMANN : "Manuel de Réassurance"
Editions Securitas 1983 - Imprimerie Bayeusaine.
- Claude ZABIAUX : "Introduction à la Réassurance"
- Conférence.
- Jacques WETZEL : "Comment se réassurer au moindre coût : Méthode d'optimisation de la Réassurance"
DUNOD, 1976.
- Alexandre C. BOYA : "De la réassurance conventionnelle dans le portefeuille de la CNR"
Mémoire de fin d'études - 5è promotion de l'I.I.A.
- L'ARGUS INTERNATIONAL : "L'Action conjuguée des formes proportionnelles et non proportionnelles de Réassurance"
N° 29 dq Mars-Avril 1982.-