

IX-01 des

OUNDE

**ETUDE ANALYTIQUE DE LA REASSURANCE CONVENTIONELLE :**  
**Cas de la Caisse Nationale de Reassurance ( C N R )**  
**CAMEROUN**

Mémoire de Fin de Scolarité pour L'Obtention du  
Diplôme d'Etudes Supérieures D'Assurances  
( D E S A )

---

**PRESENTE ET SOUTENU PAR:**  
**FAYE MAMADOU**

**DIRECTEUR :**  
**Mr. MOUYAME DANIEL**  
**Directeur des Retrocessions**  
**à la CNR Yaoundé**

**Juin 1990**

**ETUDE ANALYTIQUE DE LA REASSURANCE CONVENTIONELLE :**  
**Cas de la Caisse Nationale de Reassurance ( C N R )**  
**CAMEROUN**

Mémoire de Fin de Scolarité pour L'Obtention du  
Diplôme d'Etudes Supérieures D'Assurances  
( D E S A )

---

**PRESENTE ET SOUTENU PAR:**  
**FAYE MAMADOU**

Juin 1990

**DIRECTEUR :**  
**Mr. MOUYAMB DANIEL**  
Directeur des Retrocessions  
à la CNR Yaoundé

A V A N T P R O P O S  
\*\*\*\*\*

Notre étude repose sur une analyse de la gestion technique, en réassurance conventionnelle dans les pays du Tiers-Monde.

Aussi, le choix de la C.N.R en guise d'illustration, revêt une double signification :

D'une part, la réassurance à la CNR a plus de vingt ans d'expérience. C'est l'un des plus vieux organismes de réassurance de l'Afrique au Sud du Sahara. Par conséquent eu égard à la spécificité de la réassurance, la gestion technique et commerciale de la CNR, est assez représentative de la situation qui prévaut dans nos Etats.

D'autre part, il nous fallait des données chiffrées, pour préciser notre pensée, comme toute analyse qui se veut scientifique.

Cependant, nous déplorons l'inexistence de certaines statistiques qui auraient pu nous permettre de faire une étude plus exhaustive.

Par exemple, au niveau de la retrocession, nous n'avons pas pu pousser notre analyse plus loin parce que les rares statistiques qui existent ne sont pas assez détaillées pour nous amener à diversifier nos variables d'analyse.

Néanmoins, l'essentiel des informations que nous avons pu recueillir, nous ont permis de comprendre et d'analyser l'impact de certains facteurs responsables de l'inefficacité de nos Réassureurs professionnels au niveau international.

Faye

Juin 1990

R E M E R C I E M E N T S  
\*\*\*\*\*

Au terme de cette recherche, je tiens à exprimer mes remerciements les plus sincères à tous ceux qui, de près ou de loin, m'ont aidé à l'élaboration de ce travail, notamment :

- Monsieur Daniel MOUYAME, Directeur des Retrocessions à la CNR à YAOUNDE, qui m'a fait l'honneur d'en assurer l'endadrement..
- La Direction de l'I. I. A pour son appreciable soutien matériel.

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

\*\*\*\*\*

"L'assurance, écrit Chauffon, est la compensation des effets du hasard par la mutualité organisée suivant les lois de la statistique (1)".

Cette excellente formule peut se compléter en introduisant la notion d'unité d'assurance, de risque, à laquelle correspond celle de prime. On arrive ainsi à la définition de Hemard :

"L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération, la prime, pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur qui prend en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique (2)".

Aussi, Assurance et Réassurance, comme le souligne la communauté des vocables, sont des activités étroitement liées puisque essentiellement complémentaires.

---

(1) Les assurances, leur passé, leur présent, leur avenir.

Paris, 1874, I, page 216

(2) Théorie et pratique des assurances terrestres.

Paris, 1925, n° 53.

Toutefois, si la première est bien connue du public, puisque c'est le souci de protection des personnes et des biens qui l'a fait naître et qu'elle a des liens directs avec lui, la seconde qui est une assurance au deuxième degré - véritable Assurance des Assureurs - est un des secteurs d'activité les plus méconnus du public, du fait même de son absence de relations avec les utilisateurs d'assurance.

La Réassurance partage avec l'Assurance directe la similitude du but recherché - la mutualisation des risques mais elle possède une spécificité propre et a développé des mécanismes originaux qui la distinguent de l'assurance directe.

Dès l'origine de leur développement, les Assureurs ont été confrontés aux problèmes posés par la couverture des risques susceptibles d'entraîner des pertes insupportables pour l'entreprise ayant accepté de les couvrir et pouvant mettre en danger son équilibre financier.

Quels sont ces risques pouvant mettre en danger la solidité d'une entreprise d'Assurance qui les garantirait entièrement ?

- 1°) Les risques indépendants mettant en jeu des  
-----  
couvertures unitaires élevées.  
-----

(GRANDS RISQUES)

Exemples :

AVIATIONS  
-----

- Un boeing, pour le corps seul jusqu'à 86 millions de dollars.
- La responsabilité civile entre 400 et 500 millions de dollars.

TRANSPORT  
-----

- Navire entre..... 50 et 80 millions de dollars.

INCENDIE

- Raffinerie de pétrole environ 100 millions de dollars.
- Immeuble de grande hauteur 200 millions de dollars.

2°) Les risques nouveaux dont la potentialité  
-----  
de sinistres est mal connue  
-----

- Risque de pollution
- Risque atomique.

3°) Les risques inter dépendants - dont les montants  
-----  
peuvent ne pas être élevés, mais dont un grand  
-----  
nombre peut être touché par un même événement  
-----

- Risques exposés aux catastrophes naturelles  
Tremblement de terre : 2 à 3 milliards de dollars  
sur une grande ville : SAN FRANCISCO, TOKYO, MEXICO.
- Risques politiques :  
Confiscation, émeutes : LIBAN : pertes estimées à 4 milliards  
de dollars  
: NICARAGUA 40 millions de dollars.
- Risques technologiques.

Responsabilité civile : On assiste actuellement à une multiplication à des condamnations et à une forte augmentation des indemnités accordées aux victimes, notamment en matière de responsabilité civile professionnelle (médecins, hopitaux...) 2,3 Millions de dollars contre un hopital en CALIFORNIE

7,6 millions de dollars contre un radiologue.

Ces quelques exemples permettent d'imaginer facilement qu'une société d'Assurance, quelque soit l'importance de ces actifs, pourrait difficilement supporter, sans mettre en danger son équilibre financier, la charge totale inhérente à ces risques.

La compagnie d'assurance était donc confrontée à l'alternative suivante :

- refuser tous ces risques dangereux, mais compromettre, par la même, son expansion commerciale.
- accepter de les couvrir, mais risquer la faillite en cas de sinistres.

Face à ce problème, l'industrie de l'assurance a été amenée à mettre au point des techniques de répartition du risque de telle sorte que ne demeure à la charge de chaque entreprise que la portion du risque qu'elle estime pouvoir supporter sans danger. C'est ce qu'on appelle son plein ou sa capacité de conservation.

Historiquement, la première des techniques mises au point par l'assurance pour niveler les risques souscrits au niveau de sa capacité de conservation a été le Co-Assurance.

Suivant en cela, les pratiques du monde bancaire un même risque est réparti horizontalement entre plusieurs sociétés, chacune n'étant engagée que pour la fraction du risque qu'elle a acceptée.

Si la Co-Assurance est fort utile, elle n'en a pas moins ses limites et ne peut se suffire à elle-même. En effet, chaque compagnie se limitant à son plein de conservation, elle ne dégage pas une capacité suffisante soit pour la couverture des grands risques, des risques mal connus ou réputés dangereux soit encore pour la couverture des risques catastrophiques.

D'autre part, elle nécessite l'accord de l'assuré sur les compagnies participantes, celui-ci n'étant pas toujours en mesure d'apprécier la compétence et la sécurité d'assureurs étrangers.

En outre, les Co-Assureurs ne sont pas solidaires les uns les autres de telle sorte qu'en cas de défaillance de l'un d'eux, les autres ne sont pas tenus de payer à sa place.

C'est donc devant ces limites qu'est intervenue la réassurance qui est l'opération grâce à laquelle l'assureur, seul responsable à l'égard de ses assurés pour les risques qu'il a acceptés peut se garantir à son tour auprès d'un ou plusieurs réassureurs pour une partie plus ou moins importante.

C'est aussi une technique originale qui permet une répartition verticale, cette fois, des risques sans affecter en aucune manière les contrats liant l'assureur et ses assurés. La Réassurance est ainsi seule capable d'opérer une dispersion et un éclatement des risques à l'échelle internationale.

En effet, le réassureur, afin d'éviter lui aussi les dangers d'une division insuffisante des risques, se fera garantir à nouveau par un autre réassureur appelé "Rétrocessionnaire". Les opérations de réassurance apparaissent alors comme une chaîne sans fin d'assurances successives et d'échanges entre tous les acteurs des divers marchés du monde, diluant le risque à un degré tel, qu'il ne peut être plus, en principe, la cause d'une charge élevée pour chacun des participants.

Notre étude qui sera divisée en deux parties, portera sur une analyse de la réassurance conventionnelle, particulièrement dans les Etats du Tiers-monde en l'occurrence africains et asiatiques, avec une étude de cas sur la Caisse Nationale de Réassurance au Cameroun (CNR); pour mieux expliquer les différents problèmes qui se posent à nos réassureurs professionnels.

Il s'agit donc d'examiner les rapports entre nos Réassureurs et leurs cédantes ou Retro cessionnaires, résultant des traités ou accords passés volontairement entre eux. C'est ce qu'on appelle aussi la réassurance active par opposition à la réassurance passive qui est des relations juridiques réglementées par la loi dans le cadre de la cession légale.

Mais avant, nous verrons dans une première partie, de manière très générale, sans toutefois trop nous étendre, un certain nombre de principes sur lesquels se fonde la réassurance.

P R E M I E R E      P A R T I E      :

\*\*\*\*\*

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

\*\*\*\*\*

Dans le mécanisme de l'assurance moderne, organisée selon une technique rationnelle, ayant en vue le meilleur rendement, la réassurance constitue un rouage indispensable, qui joue un rôle de premier plan selon le mot d'Ehrenberg bien souvent repris depuis, elle est vraiment "l'épine dorsale de l'assurance". L'usage s'en est à tel point généralisé qu'on le compte parmi les rapports les plus répandus, même dans le domaine international. Les sommes qu'elle met en jeu se chiffrent par milliards ; il existe des entreprises dont elle constitue la seule activité.

Mais à la différence des autres opérations d'assurance, elle ne s'adresse pas à tous, elle ne met en rapport qu'un nombre d'individus appartenant au monde de l'assurance, elle est ignorée du grand public. Aussi, se fonde-t-elle sur un certain nombre d'aspects : techniques, juridiques, économiques et financières.

## CHAPITRE I : ASPECTS TECHNIQUES

---

Au point de vue technique, le but de la réassurance est de couvrir les pertes de l'exploitation d'assurance dues aux écarts ; elle fonctionne comme une branche spéciale de l'assurance et est traitée comme telle par les assureurs.

Aussi, la tâche technique de la réassurance, a connu divers approches dans le temps et selon les auteurs.

### 1.1 : La conception traditionnelle

---

L'auteur Allemand Hermansdorfer, écrivait en 1927, que la tâche du réassureur est de niveler et d'atomiser les risques par leur partage et d'aider l'assureur direct à éviter les cumuls.

Golding, par contre, (1), confère au réassureur la tâche d'aider l'assureur direct à supporter les risques élevés mais non pas de l'aider à supporter des mauvais risques. Le but de la réassurance est également selon Golding, de maintenir le résultat technique net de l'assureur direct en équilibre, en éliminant les variations extrêmes de ces résultats.

Cette conception traditionnelle de la tâche du réassureur, a largement évolué. Aujourd'hui, on assiste à une étendue et à une grande diversification des prestations du réassureur.

#### 1.2 : Nature des prestations du réassureur

---

Ces prestations revêtent plusieurs formes :

##### 1.2.1 : Le réassureur assume le risque

---

La tâche primordiale du réassureur est d'accepter de la part de l'assureur direct, des parties de risque ou de danger qui grèvent l'assureur direct - désireux de maintenir son équilibre financier. Du point de vue juridique cependant, l'assureur direct reste envers le preneur d'assurance, et dans le cadre des dispositions de la police d'assurance, seul et entièrement responsable.

Du point de vue de l'assureur direct, la tâche primordiale du réassureur est de réduire, par son entremise, les variations annuelles de la sinistralité à supporter par ledit assureur direct. par ce moyen, son résultat technique est équilibré dans une certaine mesure, en excluant surtout les pertes trop marquées.

---

(1) Golding : The law and practice of Reinsurance, Brentford, 1965

Il est aussi, pour l'assureur direct, extrêmement important que le réassureur remplisse cette tâche, puisque, comme nous savons, ni la constitution de communautés de risques considérables, ni l'encaissement d'une prime considérable ne le mettent à l'abri de variations importantes et imprévisibles de la charge des sinistres.

Par le moyen de la réassurance, l'assureur direct espère pouvoir stabiliser la sinistralité et, de ce fait, son résultat technique net, en évitant au moins les écarts extrêmes.

Les prestations provenant du réassureur en cas de sinistre déchargent en même temps le compte de pertes et profits de l'assureur direct.

Aussi, le fait que, grâce à la réassurance, les variations de la sinistralité peuvent être réduites, confèrent à l'assureur direct la possibilité de mieux calculer sa charge de sinistre nette à venir.

Ceci amène donc, une programmation financière plus solide et une augmentation de la capacité de souscription dudit assureur direct sur le marché.

En plus de cette intervention directe, le réassureur devrait jouer un rôle non négligeable de conseiller à l'intention de l'assureur.

#### 1.2.2 : Le service du Réassureur

-----

La réassurance reconnaît depuis longtemps l'importance de conseils et d'informations supplémentaires, offerts aux clients, donc à l'assureur direct. Ce que l'on appelle : le service du réassureur a donc été soigneusement développé. Il arrive même qu'une clause dite "d'assistance" soit englobée dans les traités de réassurance, pour

.../...

bien en souligner l'importance.

Très brièvement, quelques possibilités du réassureur de donner des conseils et informations à l'assureur direct, peuvent être décrites comme suit :

- information au sujet de la situation de certains marchés d'assurance ;
- assistance technique proprement dite dans le domaine de l'appréciation des risques, de la tarification, éventuellement sous forme de programmes pour ordinateurs ;
- conseils dans le domaine de la prévention des sinistres ;
- mise temporaire, à la disposition de l'assureur direct, de personnel qualifié et d'expert.

Cette liste est loin d'être exhaustive. Toutefois, en plus de ces diverses prestations, la réassurance joue un rôle non négligeable sur le plan économique.

### 1.3 : La tâche économique de la réassurance

-----

La tâche de la réassurance est de décharger, dans le sens économique, l'assureur direct d'une partie des garanties qu'elle a assumées au bénéfice des preneurs d'assurance. C'est pour une bonne partie, à cause de ce soutien exercé par la réassurance que l'assureur direct est à même de remplir sa tâche à l'heure convenue et même dans des conditions défavorables.

La tâche économique de la réassurance est donc le reflet de celle de l'assurance directe qui rappelle, nous le savons, s'occupe des dangers menaçant continuellement les biens et intérêts, appartenant à l'homme,

.../...

et l'intégrité corporelle de celui-ci ; à cette différence près que la réassurance n'agit pas en contact direct avec l'économie en générale, ni avec la société. Son champ d'action se limite à l'assurance directe.

Dans quelques pays, la réassurance contribue d'une façon considérable au solde actif de la balance des paiements ; toutefois, la grande majorité des pays - notamment les pays en voie de développement, est obligée, par la force des choses, d'imposer les services de la réassurance. Ces pays, doivent, par conséquent, se procurer de devises étrangères pour remettre, aux réassureurs étrangers, les primes leur revenant.

D'autre part, les paiements pour sinistres, provenant des réassureurs étrangers, représentent un afflux de devises d'autant plus précieux que, bien souvent, la répartition ou le rachat de biens détruits ou endommagés ne peut se faire qu'à l'étranger, donc avec des devises.

La discussion des tâches économiques de la réassurance ne peut, en tout cas, faire abstraction de l'influence qu'elle exerce sur les balances de paiements des pays intéressés ; vu le caractère international de la réassurance, il s'agit là d'un problème important.

Il faudrait cependant intervenir avec vigueur si les économistes, les autorités et les milieux de la politique considéraient l'utilité de la réassurance uniquement sous l'angle de ses influences - positives ou négatives - sur la balance des paiements. Ce n'est pas pour obtenir une augmentation des devises étrangères qu'un pays donné doit faire appel à la réassurance étrangère, mais pour stabiliser la marche des sinistres de ses assureurs directs.

CHAPITRE 11 : ASPECT JURIDIQUE  
-----

La réassurance est la cession d'une partie de risques assurés à un deuxième porteur de risques, le réassureur. C'est ainsi que nous l'avons à peu près défini plus haut.

Elle est donc en soi un procédé de caractère économique et financier. En droit cependant, des relations, entre l'assureur et le réassureur, sont créées par la conclusion d'un traité de réassurance. Ceci nous amène donc à examiner dans un premier temps : les différentes formes de traités, qui constituent l'ossature même de toute la réassurance. Nous verrons ensuite, comment le réassureur au point de vue juridique partage le sort et les actions de l'assureur direct.

2.1 : Les différents types de traités  
-----

Des relations juridiques et économiques naissent normalement entre un assureur direct et un réassureur par la conclusion d'un traité de réassurance ; elle peuvent aussi avoir leur origine dans des dispositions légales.

Un traité de réassurance comprend toutes les dispositions de nature générale fixant des principes de base, certaines clauses (par exemple au sujet de l'arbitrage) pouvant revêtir, dans beaucoup de traités, une forme plus ou moins identique. En revanche, ce traité renferme certains articles, dont le contenu varie essentiellement d'un contrat à l'autre, parcequ'il y a lieu de tenir compte de la situation individuelle de chaque cas.

Cette constatation s'applique aux dispositions réglant l'objet de la réassurance, les exclusions contractuelles de la couverture, la façon dont les risques sont cédés ainsi que la fixation du prix de la réassurance.

Pour le réassureur, le traité représente l'instrument de travail fondamental, puisque ce document décrit et fixe les droits et obligations des partenaires d'une manière aussi précise que possible.

Aussi, nous distinguons :

- la réassurance facultative
- la réassurance facultative obligatoire
- la réassurance obligatoire.

#### 2.1.1 : La réassurance facultative : (F.A.C)

-----

Si le nombre de risques dépassant le plein de souscription maximum, (la somme de plein de rétention ou de conservation de l'Assureur et de ses possibilités de réassurance par traités proportionnels), est peu élevé, l'assureur peut les proposer aux réassureurs un à un, au fur et à mesure que la nécessité de les garantir s'impose.

L'Assureur peut aussi proposer isolément un risque particulier aux Réassureurs, si la nature dudit risque est différente ou sort du cadre de ce qu'il a été convenu de céder conjointement.

Dans ce cas, l'Assureur est libre d'offrir cette affaire à des Réassureurs ou à d'autres et ceux-ci sont libres de l'accepter ou de la refuser. D'où l'appellation de cession facultative. Il y a sélection par le Réassureur des affaires qu'on lui offre.

Le défaut majeur de la Réassurance F A C pour l'Assureur est double :

- soit il souscrit une affaire importante ou particulière et, seulement après, essaie de la placer en F A C, au quel cas il risque de se trouver à découvert si les Réassureurs refusent l'affaire ;

- soit il demande d'abord l'accord des Réassureurs avant de souscrire, au quel cas il verra l'affaire lui échapper au profit d'un concurrent plus diligent.

Dès lors, il devient préférable pour l'Assureur qui pense avoir au cours de l'année un nombre important d'affaires dépassant son plein de souscription maximum, de passer un accord avec les Réassureurs qui s'engagent ainsi à couvrir toutes les affaires que l'Assureur leur cédera, affaires qui devront correspondre aux caractéristiques prévues dans le cadre dudit accord : c'est la réassurance facultative obligatoire.

#### 2.1.2 : La réassurance facultative obligatoire

(FACOB ou OPEN-COVER)

L'Assureur est libre d'intéresser ou non les signatures de l'accord, et il peut donc céder une affaire et pas une autre. Par contre les réassureurs sont obligés d'accepter ce qui leur est offert. D'où l'expression "Facultatif - Obligatoire", Facultatif pour l'Assureur, Obligatoire pour les Réassureurs.

On dit encore Open-cover. "Couverture Ouverte" à la disposition de l'Assureur, ce dernier s'en servant que s'il le désire.

Le FACOB ou OPEN-COVER est un système intermédiaire entre la réassurance facultative et la réassurance obligatoire.

### 2.1.3 : La réassurance obligatoire

-----

C'est celle qui se fait sous forme de conventions appelées traités de réassurance, et qui concerne toutes les affaires souscrites par l'Assureur pendant l'exercice, dans la branche concernée.

Il y a obligation de céder pour l'Assureur, et d'accepter pour les Réassureurs, d'où l'appellation de réassurance obligatoire, qui correspond à la réassurance par traités. Le Réassureur n'a aucune possibilité de sélectionner les affaires qui lui sont cédées.

Ce mode de réassurance se fait :

- soit sur la base de capitaux assurés, sous forme proportionnelle ;
- soit sur la base de sinistres, sous forme non-proportionnelle.

Les deux formes peuvent (et généralement c'est le cas) se combiner et se compléter, pour une meilleure couverture.

#### 2.1.3.1 : La réassurance des capitaux

-----

Elle concerne principalement les branches d'assurances dans lesquelles l'engagement de l'Assureur est connu à priori, contrairement aux assurances de responsabilités civiles dans lesquelles l'Assureur ne peut pas prévoir le montant des indemnités qu'il devra verser.

Nous distinguerons deux formes : le traité quote part (Q.P) et le traité excédent de plein (EX. P).

A/- Le traité Quote Part

L'Assureur cède au Réassureur Q.P un pourcentage de toutes ses affaires dans la branche concernée au cours de l'exercice considéré.

Exemple : Un Assureur décide de réassurer en Quote Part 60 % de ses affaires Incendies, dont l'engagement maximum est de 200 millions de F/CFA en 1990. Les Assureurs Q.P recevront 60 % de l'ensemble des sinistres de la même branche en 1990.

L'avantage pour le Réassureur est qu'il est intéressant que le traité Q.P porte sur tous les risques souscrit dans la branche concernée, d'où un meilleur équilibre du traité, donc un meilleur rapport prime sur engagement.

L'inconvénient pour l'Assureur est que la répartition est faite dans la même proportion, des gros comme des petits risques. (ces derniers pouvant être gardés par l'Assureur).

La mise en oeuvre du traité Q.P est facile : il suffit d'appliquer un même pourcentage aussi bien sur le total des primes que des sinistres.

B/- Le traité excédent de plein

L'Assureur fixe un tableau de ces pleins, limites de ses engagements selon la catégorie et les caractéristiques de l'affaire proposée.

Il conservera sur chaque affaire le plein correspondant, et cédera au traité EX.P tout engagement dépassant le plein.

Sur chaque risque, il y a donc une répartition des engagements entre Assureurs et Réassureurs. Cette répartition s'appliquera tant sur les primes que sur les sinistres.

Exemple de tableau de pleins

| Risques Simples (R.S)     |                                     | Plein de conservation par risque |           |
|---------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|-----------|
| 1.                        | R.S de 1ere catégorie.....          | F                                | 1.000.000 |
| 2.                        | R.S de 2eme catégorie.....          | F                                | 700.000   |
| 3.                        | Autres risques.....                 | F                                | 300.000   |
| Risques Industriels (R.I) |                                     |                                  |           |
| 1.                        | Taux de prime < 3 % .....           | F                                | 800.000   |
| 2.                        | Taux de prime entre 3 % et 6 %..... | F                                | 600.000   |
| 3.                        | Taux de prime > 3 % .....           | F                                | 300.000   |

Cette approche du traité EX.P, va nous amener à introduire la notion de Sinistre Maximum Possible(S.M.P). Certains disent Sinistre Maximum Probable ou Sinistre Raisonnablement Escomptable (S.R.E).

Il s'agit de l'appréciation que l'Assureur a du risque considéré qui, tout en étant assuré à 100 %, ne peut être sinistré que pour un pourcentage maximum. C'est le cas par exemple de compartimentage du risque matérialisé par l'existence de murs coupe-feu, de moyens de secours efficaces qui empêcheraient le sinistre de s'étendre à l'ensemble du risque.

Aussi, le risque réel de l'Assureur se trouve donc réduit par rapport au capital assuré à 100 %. Dans ce cas, le plein que l'Assureur pouvait prendre compte tenu de la nature du risque, est donc inférieur à ces capacités réelles. L'Assureur appliquera son plein sur le S.M.P.

Exemple : Capital assuré : 100 millions

-----

SMP du risque considéré 60 %

Le plein théorique de l'Assureur pour ce type de risque étant de 40 millions, il prendrait compte non tenu du S.M.P.  $\frac{40}{100} = 40\%$  du risque.

Mais le S.M.P étant de 60 %, le risque réel est ici de 60 millions. L'Assureur engage donc son plein non plus sur les 100 millions, mais sur le S.M.P. IL peut donc prendre :

$\frac{40}{60} = 66,67\%$  du risque, soit une participation plus importante que ce risque.

D'où pour obtenir le nouveau plein on divisera le plein théorique par le S.M.P. Ainsi l'engagement effectif sur le risque sera supérieur au plein théorique.

$$\text{Soit } 40.000.000 \times \frac{100}{60} = 66.666.667$$

Ces traités (Q.P, EX.P), comme nous l'avons vu, sont applicables aux risques dont les capitaux assurés et payables en cas de sinistres sont connus d'avance. Or il y a des risques dont la connaissance à l'avance des capitaux à payer n'est pas possible. Il en est ainsi de la responsabilité civile. Dans ces cas on applique les traités dits non proportionnels appelés encore : la réassurance des sinistres.

.../...

2.1.3.2 : La réassurance des sinistres  
-----

C'est l'ensemble des traités en Excédents de sinistres (XL) et en Excédent de perte annuelle (SL : Stop Loss), dont la principale caractéristique distinctive, par rapport aux traités proportionnels, est de s'appliquer aux sinistres alors que les traités proportionnels s'appliquent aux capitaux assurés. Le principe de base est que la Cédante supporte seule la charge de sinistre inférieure ou égale à une limite appelée : franchise ou priorité, et les Réassureurs prennent en charge tout montant supérieur à ladite limite. Toutefois, les Réassureurs eux-mêmes peuvent limiter la garantie ainsi accordée à la Cédante (fixation d'une portée). Ainsi, les Réassureurs précisent jusqu'à quel montant de sinistre ils peuvent couvrir.

On distingue deux formes principales :

- les traités en excédent de sinistre : Excess Loss (XL)
- les traités en excédent de perte annuelle : Stop Loss (S.L).

A/ Les traités en excédent de sinistres  
-----

L'Assureur fixe un montant de sinistre maximum qu'il payera seul, les Réassureurs s'engagent à supporter les montants de sinistres qui dépassent cette limite appelée comme nous l'avons vu : franchise ou priorité. En même temps, aussi, les Réassureurs limitent leurs engagements à un certain montant, c'est ce que nous avons appelé : la portée.

On écrit dans ce cas : Portée XS (après) franchise.

Exemple : franchise de l'Assureur : 10 Millions F/CFA

-----  
portée du Réassureur : 75 Millions F/CFA

soit donc : 75 Millions FCFA XS 10 Millions FCFA.

Il survient trois sinistres :

S1 = 15 Millions FCFA

S2 = 8,5 Millions FCFA

S3 = 120 Millions FCFA.

Nous aurons la répartition suivante :

|    | Assureur<br>-----                | Réassureurs XL<br>----- |
|----|----------------------------------|-------------------------|
| S1 | 10 Millions                      | 5 Millions              |
| S2 | 8,5 Millions                     | -                       |
| S3 | 10 Millions                      | 75 Millions             |
|    | + 35 Millions (non<br>couverts)* |                         |

\* : Ces 35 Millions non couverts sont supportés par la Cédante. Il est évident qu'un sinistre qui dépasserait la somme de la priorité et de la portée, laisse l'Assureur à découvert pour l'excédent. Il est donc important pour l'Assureur de négocier une portée additionnelle, de manière à être mieux couvert. On a alors une tranche supplémentaire d'XL qui se superpose à la première.

Exemple : 1ère tranche : 75 Millions FCFA XS 10 Millions FCFA  
-----  
2ème tranche : 115 Millions FCFA XS 85 Millions FCFA.

En supposant dans cet exemple que l'Assureur ait souscrit une portée additionnelle de 115 Millions de FCFA.

Dans ce cas nos trois sinistres auraient été répartis comme suit :

|    | Assureur XL<br>----- | Réassureurs XL<br>----- |
|----|----------------------|-------------------------|
|    | 1ère tranche         | 2ème tranche            |
| S1 | 10 Millions          | 5 Millions              |
| S2 | 8,5 Millions         | -                       |
| S3 | 10 Millions          | 75 Millions             |

Aussi, on définit le plafond de garantie qui est égale à la somme de toutes les portées des différentes tranches d'XL, plus le

premier risque (c'est-à-dire la franchise de la toute première tranche).

a\*) XL sur Retention, XL pour compte Commun (XL. PCC)

Les deux XL sont des combinaisons de traités proportionnels et non proportionnels.

- Un XL qui protège la seule retention de l'Assureur est appelé XL sur retention.

- Par contre l'XL PourCompte Commun protège en même temps l'Assureur et ses Réassureurs en Q.P, proportionnellement à leurs parts respectives sur le plein de conservation : appelé aussi brut.

b\*) Le traité excédent de sinistre par risque :  
(Working Cover or Working excess of loss : WXL)

L'obligation du Réassureur naît au moment où un sinistre se présente sur la base d'une police individuelle, souscrite par la cédante et couvert par le traité, qui dépasse le minimum fixé.

Exemple : Si le portefeuille de l'Assureur comporte des polices dont la plus petite garantie est de 10 Millions de FCFA, et la plus grande de 100 Millions de FCFA, un traité XL ayant une franchise de 25 Millions de FCFA sera Working, car il suffirait d'un sinistre même partiel affectant l'une des polices supérieures à 25 Millions, pour que cet XL soit touché.

c\*) Le traité excédent de sinistre par événement  
(Catastrophe excess of loss : Cat XL)

L'obligation du Réassureur naît si un seul et même événement a causé sur la base de plusieurs polices (au moins deux).

un total de sinistres, grevant la cédante, qui dépasse le minimum fixé par le traité.

Exemple : Si sur le portefeuille de l'exemple ci-dessus, on souscrit un XL avec une franchise supérieure à 100 Millions FCFA, un sinistre même total affectant la police la plus importante prise isolément, ne pourra pas toucher l'XL.

Il faudra que plusieurs polices (au moins deux) soit affectés par le même événement, pour que l'XL soit touché.

Ces différentes formes d'XL protège la cédante dans les limites du traité en réduisant sa charge de sinistre. Toutefois, l'Assureur pour limiter sa perte en fin d'année a la possibilité de souscrire une autre forme de traité non proportionnel. Il s'agit de : l'Excédent de Perte Annuelle--

B/- LES TRAITES EN EXCEDENT DE PERTE ANNUELLE :

-----  
STOP LOSS

L'obligation du Réassureur naît si, pendant toute la durée de l'année de couverture, la branche couverte par le traité a enregistré à la charge de la Cédante, un sinistre qui dépasse un maximum fixé par le traité.

Donc comme tout traité non proportionnel, le Stop-Loss prévoit une franchise et une portée. Mais ici ces limites sont exprimées en pourcentage annuel de sinistre à Primes (S/P).

Exemple : Traité Stop-Loss couvrant :

-----  
85 % après 75 %

A la fin de l'année, lorsque la Cédante a fait l'inventaire annuel de ses sinistres payés et en suspens, ainsi que celui des

.../...

primes dans la branche concernée, elle tire le ratio  $S$  de cette bran-  
che. Si ledit ratio est supérieur à la franchise, le Réassureur lui  
verse l'équivalent du pourcentage excédentaire de la prime globale,  
de manière à ce que son ratio  $S$  soit égal à la franchise.

---

P

Exemple : Prime annuelles : 600 Millions de FCFA  
-----  
Total sinistres : 550 Millions de FCFA  
Ratio  $S = \frac{550}{600} = 91,66 \%$   
-----  
P

La Cédante recevra donc du Réassureur :  
(91,66 - 75 %) x 600 Millions : 99,96 Millions.

75 % : c'est la franchise dans le traité :  
85 % après 75 %.

Comme dans les traités XL, la portée du Stop Loss étant  
limitée, l'Assureur peut avoir intérêt à prévoir une deuxième et  
même une troisième tranche de couverture.

Exemple : - 1ère tranche : 85 % après 75 %  
-----  
- 2ème tranche : 60 % après 160 %  
- 3ème tranche : 30 % après 220 %.

Le traité Stop Loss est indiqué dans les branches d'assu-  
rance à sinistralité cyclique, dont les résultats sont bons sur un  
certain nombre d'années et susceptibles de se détériorer lourdement  
à l'une des années suivantes.

Exemple : L'assurance contre la grêle.  
-----

Mais certaines Cédantes Africaines adoptent ce traité pour  
protéger leur portefeuille AUTOMOBILE, au dessus des traités XL.

Les dispositions de ces différents traités de réassurance constituent l'essentiel de la forme juridique des relations entre Réassurance et leurs Cédantes.

Par ailleurs, il y a aussi la question du partage du sort et des actions de l'Assureur direct par le Réassureur, qui revêt un caractère essentiellement juridique.

2.2 : LE PARTAGE DU SORT ET DES ACTIONS DE  
-----  
L'ASSUREUR DIRECT INCOMBANT AU REASSUREUR  
-----

On fait une distinction nette entre le partage du sort par le Réassureur proprement dit "following the fortunes" et son obligation de suivre les actions ou décisions de l'Assureur direct "following the actions".

2.2.1 : L'obligation du Réassureur de partager  
-----  
le sort de l'Assureur direct  
-----

Le partage du sort de l'Assureur direct par le Réassureur proprement dit a pour conséquence selon la conception actuelle, que le Réassureur doit accepter comme tels tous les facteurs, développements et faits qui indépendamment des décisions, actions et omissions de l'Assureur direct ont une influence quelconque sur les obligations de ce dernier en face du preneur d'Assurance ou du tiers. Tombent notamment sous le coup de cette notion : des aggravations du risque et naturellement l'événement assuré lui même.

En d'autres termes, le partage du sort du Réassureur se réfère uniquement au sort créé par le caractère juridique, technique et aléatoire de l'institution de l'assurance en tant que telle.

En aucun cas la notion de partage du sort ne peut entraîner la participation du Réassureur au sort dit commercial de l'Assureur direct, ou en d'autres termes, aux conséquences nefastes de certaines décisions de "management" de l'Assureur direct, par exemple dans le domaine de la politique d'investissement et du personnel. Est donc exclue du partage du sort toute participation du Réassureur à des pertes subies par l'Assureur direct, dues à des actes illicites commis par son personnel ou ses agents, par la faillite d'agents ou des courtiers, ainsi que par la faillite du preneur d'assurance.

Le Réassureur n'est pas tenu non plus de participer à des paiements de sinistres dus à toutes sortes d'escroqueries à l'assurance.

2.2.2 : Le partage des actions de l'Assureur direct  
-----  
incombant au Réassureur  
-----

Il s'agit là d'obligations qui, jusqu'à récemment, ont été comprises comme appartenant au partage du sort.

Toutefois, il y a, entre les deux, une différence essentielle : tandis que le partage du sort s'occupe de faits provenant des facteurs exogènes qui influencent le risque, mais sur lesquels l'Assureur direct n'a aucune influence, l'obligation de suivre les actions de l'Assureur direct apporte une réponse à la question de savoir si, et dans quelle mesure, le Réassureur est obligé de supporter les conséquences provenant d'actions et d'omissions de la cédante en sa qualité d'Assureur et d'Entrepreneur.

En ce qui concerne le fond du problème, il y a unanimité : c'est le devoir du Réassureur de reconnaître comme telle la gestion

de l'Assureur direct, donc d'accepter ses décisions comme Entrepreneur et de les suivre : ("following the actions"). Les décisions se réfèrent notamment aux choix des risques assurés, à la tarification, à la politique de rétention et de réassurance et finalement, au règlement des sinistres.

Cette obligation du Réassureur a, naturellement, certaines limites basées sur le traité de réassurance et sur des considérations d'ordre juridique.

L'application de ces différents traités de réassurance ainsi que les obligations qu'ils donnent naissance, se traduisent par des opérations techniques qui génèrent des incidences financières qui ont nom : prime, commissions, participation bénéficiaire, réserves de primes...

Ce sont ces différents éléments que nous verrons dans un troisième chapitre intitulé : base économique et financière de la Réassurance.

CHAPITRE III : BASE ECONOMIQUE ET FINANCIERE  
DE LA REASSURANCE

La réassurance étant un service réel, dont l'Assureur direct a incontestablement besoin, il est naturel qu'il soit rendu contre paiement d'un certain prix : c'est la prime de réassurance.

### 3.1 : La Prime de Réassurance

-----

C'est le prix que paye la Cédante pour se faire couvrir.

En réassurance proportionnelle, son calcul ne pose aucun problème. Si les partenaires au traité de réassurance ont par exemple : fixé une participation du Réassureur à toutes les polices d'une branche donnée sous-forme d'une quote-part de 20 %, il est sans conteste, convenu que le Réassureur a droit, comme prime de réassurance, à 20 % de la recette de primes de la Cédante appelée "prime originale "ou" prime brute" provenant de la branche en question.

Alors qu'en réassurance non proportionnelle, le Réassureur effectue la tarification ou cotation du traité soit sur la base des statistiques du passé (primes et sinistres de 5 à 10 dernières années) c'est le cas des XL Working, soit sur une base d'engagement ("exposure rating) ou de délai d'amortissement d'un sinistre total (méthode par pay back) c'est le cas des XL catastrophe.

Cette prime peut être sous forme de taux (fixe ou variable) ou forfaitaire.

Quand elle est fixe ou variable, elle s'applique sur une grandeur variable convenue appelée : l'assiette de prime : c'est la masse de prime globale correspondant à la partie du portefeuille de la cédante protégée.

Le prix réel de réassurance est obtenu par déduction de ce que l'on appelle la commission de réassurance.

3.2 : La commission de réassurance

C'est la participation du Réassureur à la couverture des charges qui ont servi à rémunérer les courtiers et autres apporteurs d'affaires, mais aussi les frais de gestion des polices d'assurance.

Cette commission est fixe ou variable. Toujours est-il qu'elle est fixée contractuellement au traité sous forme de pourcentage des primes cédées.

Elle dépend aussi de la branche d'assurance considérée, du type de traité, mais aussi à la longue des résultats de ce dernier.

Quant à la surcommission, elle correspond à la commission additionnelle que le Réassureur ajoute à la commission de base lorsqu'il retrocède ses affaires.

Par une participation au profit (éventuel) du Réassureur, le prix de réassurance peut être lié au résultat technique des cessions de réassurance opérées.

3.3 : La participation bénéficiaire

C'est la restitution à la Cédante, par les Réassureurs (proportionnels), d'une partie des bénéfices réalisés par ces derniers sur les affaires qui leur ont été cédées.

Une telle disposition exige de la part de la Cédante, l'établissement d'un compte annuel de pertes et profits.

C'est le solde de ce compte, au cas où il est bénéficiaire, qui sera réparti entre Assureur (participation bénéficiaire) et les Réassureurs (solde net).

Le compte de perte et profit servant au calcul de la participation bénéficiaire se compose comme suit :

AU DEBIT

-----

- Commission de réassurance
- Sinistres payés à la charge des Réassureurs.
- Provisions techniques constituées
- Report de pertes des exercices antérieurs.
- Frais généraux des Réassureurs

AU CREDIT

-----

- Prime cédée aux Réassureurs
- Provisions techniques libérées.

Ces provisions techniques figurant au compte de pertes et profits se subdivisent en deux catégories : les provisions pour risques en cours (REC) et les provisions pour sinistres à payer ou en suspens (SAP). Elles constituent ce qu'on appelle : les réserves de primes.

3.4 : Les réserves de primes

-----

3.4.1 : Provisions pour risques en cours

-----

A la clôture de l'exercice le 31 Décembre, certaines polices sont à cheval sur l'exercice qui s'achève et celui qui va commencer.

L'Assureur doit donc mettre en provision les portions de primes relatives aux portions de risques qui seront courues au cours de l'exercice qui va commencer. Cette provision est un élément de charge pour l'exercice qui s'achève, mais aussi un élément de produit pour l'exercice qui s'ouvre.

La provision pour risques en cours (REC) est donc destinée à couvrir les sinistres qui surviendront au cours de l'exercice qui s'ouvre, sur les polices à cheval.

3.4.2 : Provisions pour sinistres à payer ou pour  
-----  
sinistres en suspens (SAP)  
-----

Au 31 Décembre lors de la clôture de l'exercice, l'Assureur a en portefeuille un certain nombre de sinistres survenus avant cette date, mais qui ne seront payés qu'après, probablement au cours de l'exercice qui va commencer.

La prime relative à ces risques sinistrés, a été encaissée au cours de l'exercice, et est destinée à couvrir lesdits sinistres survenus. Le règlement de ceux-ci n'ayant pas eu lieu, l'assureur met en provision une partie de la prime, laquelle servira l'année suivante à payer lesdits sinistres non encore réglés au 31 Décembre.

Ainsi, la provision pour sinistre à payer est destinée à couvrir les sinistres déjà survenus au 31 Décembre, mais non réglés, contrairement aux provisions pour risques en cours destinées à couvrir les sinistres qui vont survenir l'année suivante.

Les conséquences pour le Réassureur est que : certains traités de réassurance (traités proportionnels) disposent que ce dernier devra constituer lui aussi sa part de REC et SAP, part correspondant aux engagements assumés par le Réassureur sur les mêmes risques.

Quant aux traités non proportionnels, ils ne prévoient que la provision SAP à la charge du Réassureur XL.

Voilà donc, présentée de façon très générale les aspects fondamentaux de la réassurance. Cela nous amène à conclure que la finalité première de la réassurance est toujours de diminuer le risque pris par l'Assureur.

En effet, le fonctionnement de l'assurance est basé sur le calcul des probabilités et sur la loi des grands nombres, l'estimation statistique étant d'autant plus proche de la survenance réelle des sinistres que l'échantillon considéré est plus important.

A partir de là, la société d'assurance calcule en principe la prime qu'elle demande à ses Assurés en fonction d'une évaluation statistique moyenne. Mais en fait, la charge réelle des sinistres va osciller autour de cette moyenne.

Le souci de l'Assureur étant de réduire au maximum sa probabilité de ruine, il va faire de sorte que les écarts autour de la moyenne soient les plus faibles possibles.

Aussi, va-t-il faire intervenir la réassurance pour lui permettre de réduire au maximum les oscillations autour de la moyenne d'au moins de deux manières différentes.

- Soit en limitant la charge de sinistres dans le cas où le montant des capitaux assurés n'est pas fixé à l'avance par exemple.

Bien que la finalité risque soit la finalité la plus fondamentale de la réassurance, elle n'en reste néanmoins pas la seule et il existe d'autres telles que :

- la finalité "trésorerie" (sinistre au comptant)
- la finalité "protection du bilan" (stop loss...)

qui permet d'équilibrer les résultats techniques de la Cédante d'une année sur l'autre.

Enfin, nous pouvons distinguer deux types de sociétés qui pratiquent la réassurance :

.../...

- Les sociétés d'assurance et de réassurance, ayant une activité de réassurance réduite et l'essentiel de leurs opérations reste l'assurance directe.

- Les Réassureurs professionnels qui sont spécialisés dans les opérations de réassurance, opèrent dans le monde entier, grâce à un réseau étendu de relations avec les sociétés d'assurance et de réassurance : c'est le cas de la Caisse Nationale de Réassurance au Cameroun (CNR) dont l'analyse des diverses opérations (acceptations, retro cessions, gestion...), va nous conduire à l'identification des divers facteurs responsables de l'inefficacité des réassureurs du Tiers-Monde sur les marchés internationaux.

DEUXIEME PARTIE :  
\*\*\*\*\*

GESTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE DE LA  
\*\*\*\*\*

C. N. R.  
\*\*\*\*\*

La Caisse Nationale de Réassurance (CNR) a été créée par la loi n° 65/LF/10 du 22 Mai 1965, dans un double objectif :

- Orienter une partie de l'épargne collectée par l'assurance vers le financement de l'économie nationale.

- Préparer le terrain pour un véritable marché national d'assurance.

En effet, à l'accession du Cameroun à l'indépendance, les quatre vingt neuf organismes d'assurance dont aucun de nationalité camerounaise qui s'inspirent de la loi française du 13 Juillet 1930 et des décrets du 14 Juin et 30 Décembre portant réglementation de l'assurance se partage le marché.

Les compagnies françaises réalisent 89,51 % du chiffre d'affaires avec une moyenne de 51 Millions de FCFA, 77 autres réalisent 20 % avec une moyenne de 2 Millions de FCFA.

L'assurance donc s'annonce au Cameroun comme une activité extravertie. Les primes souscrites par une plethore d'organismes d'assurance jouant le rôle d'agents et de courtiers sont virées au siège des compagnies mères en Europe.

La première réaction face à cette situation, qui, en 1960 avait provoqué une hémorragie financière de 776 Millions de francs CFA hors du Cameroun, a été le décret n° 70/DF/232 du 23 Mai 1970 fixant le taux de cession légal à 10 % "Toutes les compagnies d'assurance opérant au Cameroun sont tenues de céder à la CNR 10 % de leur souscription".

Le deuxième objectif est venu se confirmer avec la création en 1974 de quatre sociétés d'assurance de droit national qui viennent s'ajouter à la Mutuelle Agricole créée en 1965. Il s'agit notamment de :

- SOCAR (Société Camerounaise d'Assurance)
- SNAC (Société Nouvelle d'Assurance au Cameroun)
- CCAR (Compagnie Camerounaise d'Assurance et de Réassurance)
- GREACAM (Guardian Royal Exchange Assurance Cameroon).

La CNR était donc bien partie pour assumer pleinement sa mission qui consistera désormais à faire :

- La réassurance obligatoire des organismes d'assurance agréés ;
- La réassurance conventionnelle de tous organismes d'assurance et de réassurance ;
- toutes opérations se rattachant à ces activités.

Il conviendra de rappeler que le décret d'application de la loi du 22 Mai 1965 n'a été signé que le 8 Avril 1968 avec effet rétroactif au 01/01/1968.

De ce fait, la CNR n'a réellement commencé ses activités qu'en 1968.

Nous verrons dans cette partie l'évolution des activités de la CNR pendant ces cinq dernières années, au niveau des acceptations, retrocessions, résultats en passant par les charges techniques. Ensuite nous tenterons de dégager de manière générale les facteurs qui entravent le développement de la réassurance dans les pays du Tiers-Monde.

CHAPITRE I : LES OPERATIONS TECHNIQUES

Il s'agit des opérations d'acceptations et de retrocessions pratiquées par la C.N.R.

1.1. : ACCEPTATIONS

C'est l'ensemble des affaires que la CNR reçoit aussi bien de ses partenaires locaux qu'étrangers.

Les tableaux suivants nous donnent l'encaissement brut qui correspond au chiffre d'affaires après intégration des mouvements de portefeuille.

1.1.1 : Evolution du chiffre d'affaires

Tableau 1 : Distribution sectorielle (en millions de FCFA)

| SEC-<br>TEURS/<br>ANNEES | SECTEUR LEGAL |      | SECTEUR CONVENTIONNEL |         |         |      | TOTAL   |
|--------------------------|---------------|------|-----------------------|---------|---------|------|---------|
|                          | MONTANT       | %    | LOCAL                 | EXTERI. | TOTAL   | %    |         |
| 1984                     | 2.802,7       | 41,3 | 1.150,2               | 2.833,6 | 3.983,8 | 58,7 | 6.786,5 |
| 1985                     | 3.284,5       | 42,2 | 1.240,3               | 3.251,9 | 4.500,2 | 57,8 | 7.784,7 |
| 1986                     | 3.606,1       | 46,6 | 1.389,9               | 2.737,6 | 4.127,5 | 53,4 | 7.733,6 |
| 1987                     | 3.757,9       | 43,8 | 1.631,0               | 3.684,2 | 4.815,2 | 56,2 | 8.573,1 |
| 1988                     | 3.784,0       | 47,9 | 1.570,3               | 2.551,4 | 4.121,7 | 52,1 | 7.905,7 |

Il ressort de ce tableau, un manque de maîtrise du secteur conventionnel. La part de ce secteur dans les encaissements a subi une baisse régulière jusqu'en 1986 au profit du secteur légal. Une légère reprise s'est manifestée en 1987, mais dès l'exercice suivant on notait une regression de l'ordre de 4,1 %.

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR SECTEUR D'ACTIVITE.

encaissement

100 %

30

70

60

50

40

30

0

1984

1985

1986

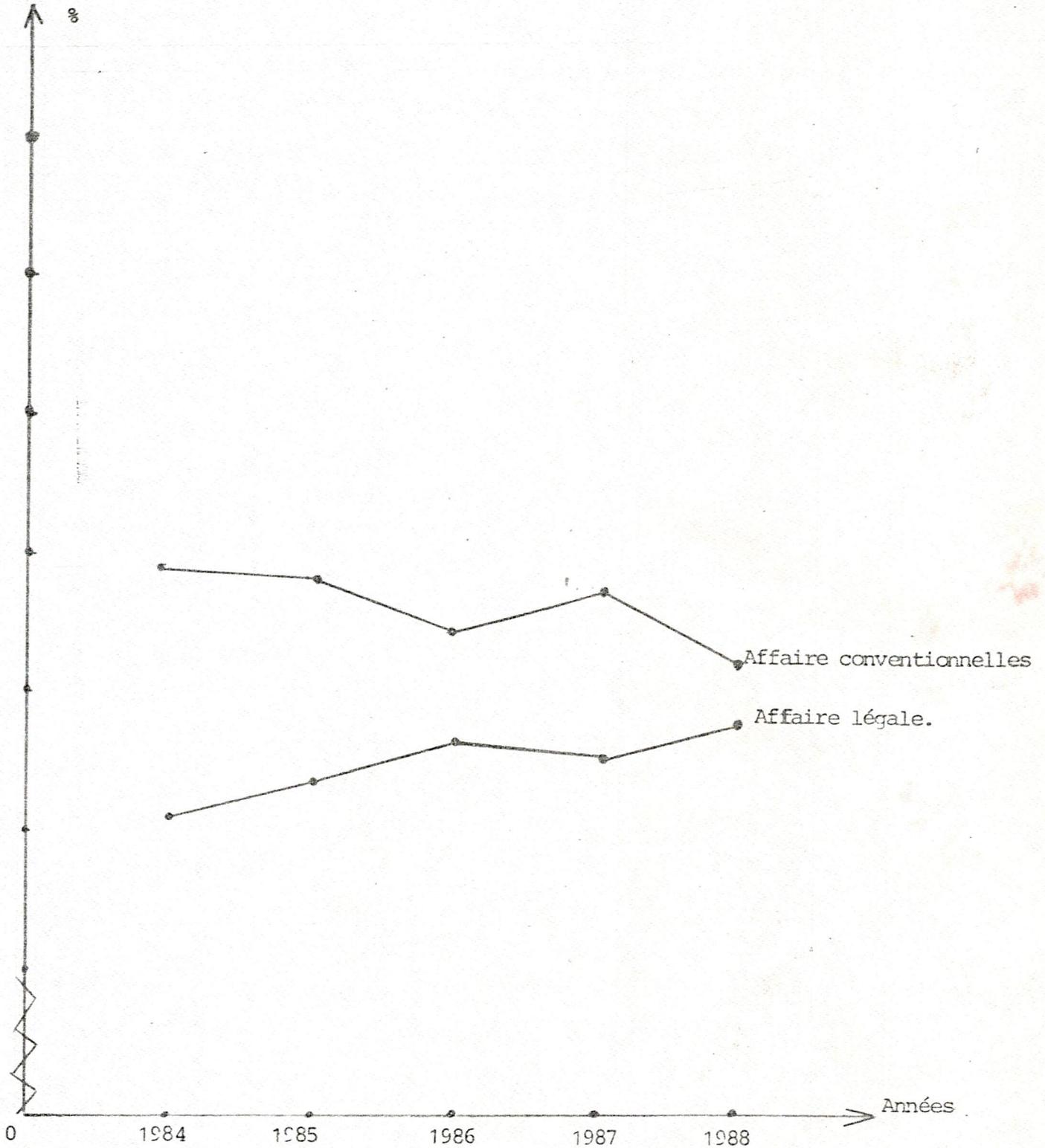
1987

1988

Années

Affaire conventionnelles

Affaire légale.



1.1.2 : Evolution de l'encaissement par branche

(en millions de FCFA)

Tableau n° 2

| BRANCHES               | 1984   |       | 1985   |       | 1986   |       | 1987   |       | 1988   |       |
|------------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
|                        | C.A.   | %     |
| Auto, RC               | 1486,3 | 21,9  | 1600,9 | 20,6  | 2080,0 | 26,9  | 2341,7 | 27,3  | 2104,1 | 26,6  |
| Incendie/<br>R.A.....  | 1820,9 | 26,8  | 1979,5 | 25,4  | 1982,8 | 25,6  | 2120,8 | 24,7  | 2248,1 | 28,4  |
| Maritime/<br>Transport | 1426,1 | 21,0  | 1714,7 | 22,0  | 1607,9 | 20,8  | 1374,8 | 16,0  | 1105,2 | 14,0  |
| ACC/Mala-<br>die.....  | 478,4  | 7,5   | 559,6  | 7,2   | 556,0  | 7,2   | 582,1  | 6,8   | 560,2  | 7,1   |
| R.S/RD..               | 917,7  | 13,5  | 1060,2 | 13,6  | 762,1  | 9,9   | 1105,7 | 12,9  | 894,6  | 11,3  |
| Aviation               | 275,8  | 4,6   | 318,3  | 4,1   | 277,9  | 3,6   | 347,6  | 4,1   | 274,3  | 3,5   |
| Risque<br>pétrolier    | 137,1  | 2,0   | 174,3  | 2,2   | 151,4  | 2,0   | 148,4  | 1,7   | 164,3  | 2,1   |
| Engeneer-<br>ing.....  | 57,7   | 0,9   | 134,6  | 1,7   | 93,0   | 1,2   | 187,6  | 2,2   | 198,1  | 2,5   |
| Vie.....               | 56,2   | 8,8   | 119,1  | 1,5   | 108,7  | 1,4   | 153,5  | 1,8   | 183,6  | 2,3   |
|                        | 42,7   | 1,0   | 123,5  | 1,7   | 115,1  | 1,4   | 210,9  | 2,5   | 173,5  | 2,2   |
| TOTAL...               | 6786,5 | 100,0 | 7784,7 | 100,0 | 7733,5 | 100,0 | 8573,1 | 100,0 | 7905,7 | 100,0 |

Dans l'ensemble, à de légères variations près, toutes les branches ont gardé la même proportion dans le portefeuille durant ces cinq années, avec une nette domination des affaires Auto/RC et incendie.

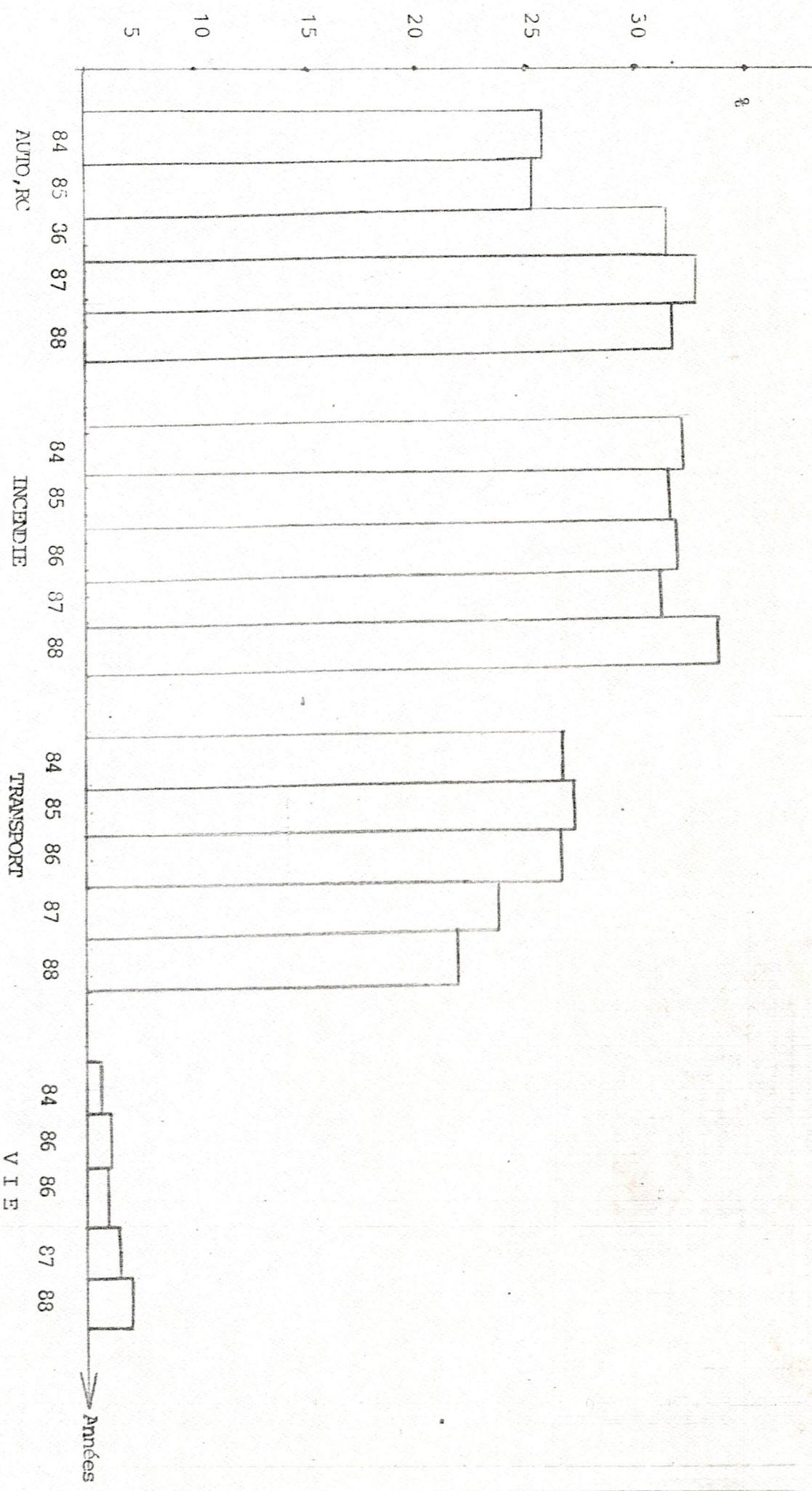
Cependant, il est à noter une légère tendance à la hausse des affaires vie, attitude à encourager quand on sait que c'est l'une des branches les plus excédentaires.

- RA : Riques Annexes
- RC : Responsabilité Civile
- Transp : Transport
- Acc : Accidents
- RS PRD : Riques Spéciaux/Risques Divers

Par ailleurs la rubrique : autres (vol, accidents de travail complémentaires, bris de machine, dégats des eaux, bris de place) a quand à elle subi une evolution en dents de scie.

Part dans le portefeuille.

EVOLUTION DE L'ENCAISSEMENT PAR BRANCHE



1.1.3 : Répartition géographique de l'encaissement

Tableau n° 3

| ANNEES   | 1985    |       | 1986    |       | 1987    |       | 1988    |       |
|----------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
|          |         | %     |         | %     |         | %     |         | %     |
| CAMEROUN | 4.585,2 | 58,9  | 4.841,2 | 62,6  | 5.332,5 | 62,2  | 5.241,5 | 66,3  |
| CAFRIQUE | 879,7   | 11,3  | 1.160,1 | 15,0  | 1.311,7 | 15,3  | 1.011,9 | 12,8  |
| ASIE     | 451,5   | 5,8   | 309,3   | 4,0   | 300,0   | 3,5   | 221,4   | 2,8   |
| AMERIQUE | 194,6   | 2,5   | 131,5   | 1,7   | 120,0   | 1,4   | 134,4   | 1,7   |
| EUROPE   | 1.673,7 | 21,5  | 1.291,5 | 16,7  | 1.508,9 | 17,6  | 1.296,5 | 16,4  |
| ENSEMBLE | 7.784,7 | 100,0 | 7.733,6 | 100,0 | 8.573,1 | 100,0 | 7.905,7 | 100,0 |

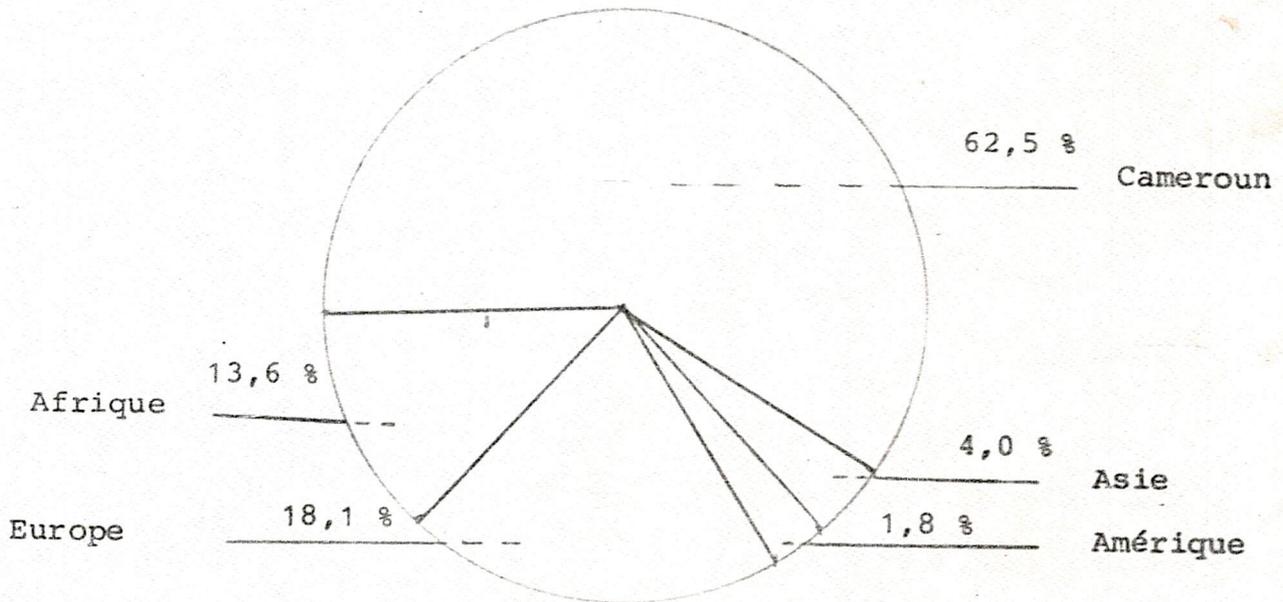
Il ressort de ce tableau que l'essentiel des souscriptions de la CNR provient du Cameroun et de l'Europe.

Pour le cas du Cameroun (plus de la moitié), on peut rapprocher ce constat à la disposition légale de la loi du 23 Mai 1970 "décret n° 70/DF/232 fixant une cession légale de 10 %", car les acceptations conventionnelles locales durant la période considérée ont représenté seulement une moyenne de 18 % de l'ensemble des encaissements.

On note par ailleurs une faible ouverture de la CNR vers les pays Américains et Asiatiques.

Quant aux encaissements en provenance de l'Afrique, ils ne représentent qu'une moyenne de 13,6 % du total durant ces cinq années.

REPARTITION GEOGRAPHIQUE MOYENNE DE  
L'ENCAISSEMENT DE 84 à 88



.../...

1.2 : RETENTION - RETROCESSION

La retention, c'est la part que la CNR garde dans l'ensemble de ses acceptations. La différence est retrocedée c'est-à-dire, la CNR cherche à son tour d'autres réassureurs soit dans le cadre de traités ou en facultatif, à qui elle cède certaines parts, pour se couvrir, en vue d'un meilleur équilibre de son portefeuille. C'est une réassurance au 3e, 4e... 5e degré.

La situation des affaires retrocedées est donnée par le tableau ci-dessus.

Tableau n° 4 : Evolution de la retrocession

| AN.                   | 1984   |       | 1985   |       | 1986   |       | 1987   |       | 1988   |       |
|-----------------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
|                       | MONT.  | %     |
| Acce-<br>pta-<br>tion | 6786,5 | 100,0 | 7784,7 | 100,0 | 7733,6 | 100,0 | 8573,1 | 100,0 | 7905,7 | 100,0 |
| Retr-<br>ro-<br>ces.  | 1313,9 | 19,6  | 1627,1 | 20,9  | 1829,7 | 23,7  | 1618,9 | 18,9  | 1770,9 | 22,4  |
| Re-<br>tēn-<br>tion   | 5472,6 | 80,6  | 6157,6 | 79,1  | 5903,9 | 73,3  | 6954,2 | 81,1  | 6134,8 | 77,6  |

Il ressort de ce tableau, une évolution régulière du pourcentage des affaires retrocedées. Ceci s'explique par le fait que la plupart des grands risques (aviation, risques pétrolier, tous risques chantiers, et incendie) sont d'avantage placés en facultative.

La baisse constatée en 86/87 s'explique par le fait que durant cette période d'importantes parts de prime ne donnant pas lieu à retrocession sont entrées dans le portefeuille.

CHAPITRE 11 : LES CHARGES TECHNIQUES

Les charges techniques sont constituées des charges sinistres, des commissions et des frais généraux.

2.1 : CHARGE SINISTRE

Tableau n° 5 : Evolution de la charge sinistre

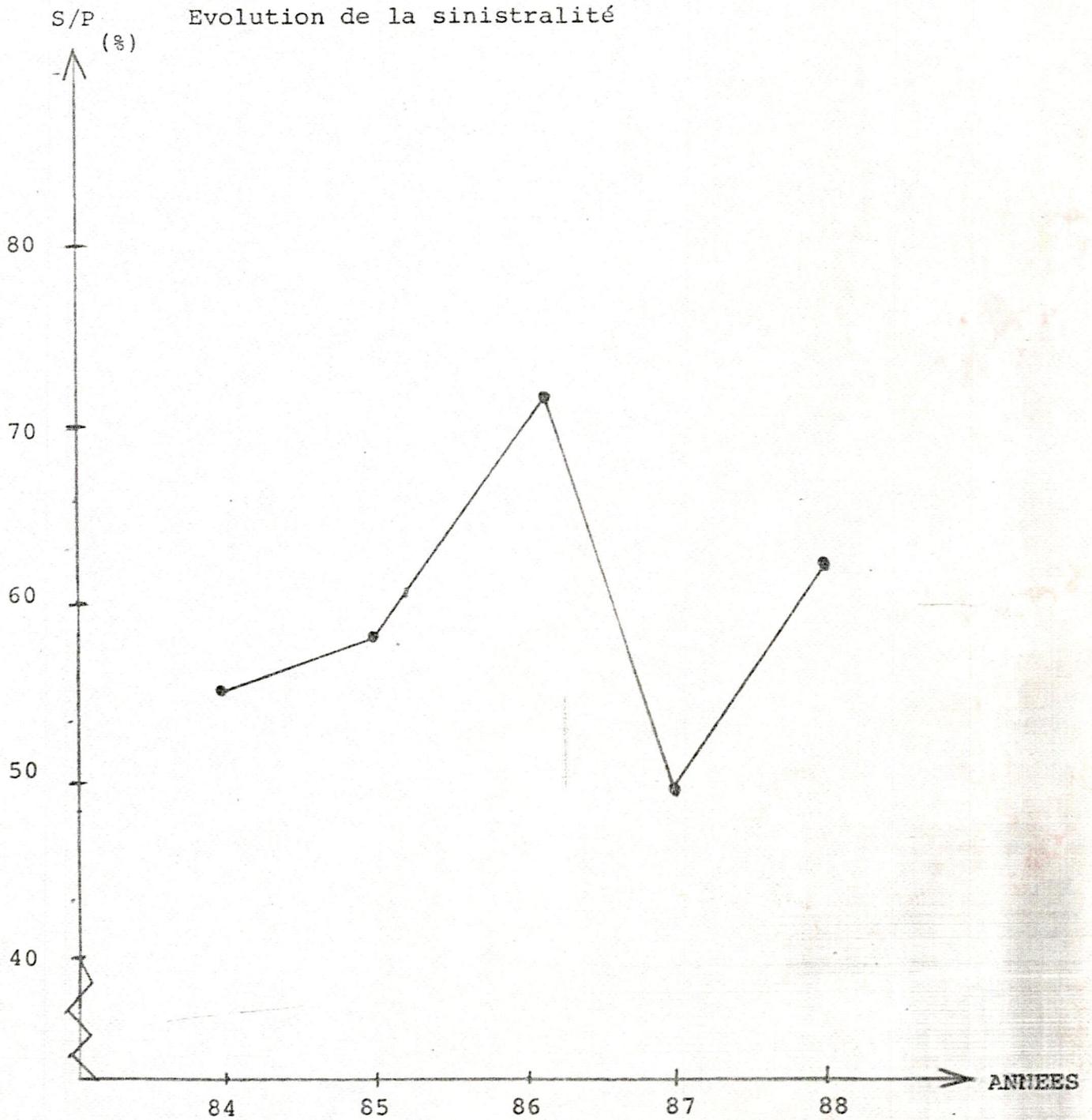
| A N N E E S | CHARGES SINISTRES |                  | TOTAL    | S/P<br>% |
|-------------|-------------------|------------------|----------|----------|
|             | Sinistres payés   | Variation S.A.P. |          |          |
| 1984        | 3.326,2           | 548,4            | 3.874,6  | 57,1     |
| 1985        | 4.067,0           | 504,4            | 4.571,4  | 58,7     |
| 1986        | 4.822,6           | 598,7            | 5.421,3  | 70,1     |
| 1987        | 3.507,1           | 640,6            | 4.147,7  | 48,3     |
| 1988        | 4.567,0           | 459,4            | 5.026,4  | 63,6     |
| Ensemble    | 20.289,9          | 2.751,5          | 23.041,4 | 59,4     |

La sinistralité moyenne pendant la période sous revue est de 59,4. Dans l'ensemble ce ratio significatif est assez bon.

Cependant on note une détérioration progressive de la sinistralité qui heureusement se trouve atténuée grâce aux effets de la retrocession.

Par ailleurs, une très mauvaise sinistralité est enregistrée en 1986 par rapport à l'ensemble.

Evolution de la sinistralité



.../...

Il s'agit des commissions et courtages alloués aux cédantes et courtiers en rémunération de leurs apports d'affaires.

Tableau n° 6 : Evolution de la charge de commission

(en millions FCFA)

| Années   | Charges Commissions | Variations % |
|----------|---------------------|--------------|
| 1984     | 1.354,2             |              |
| 1985     | 2.292,4             | + 17,30      |
| 1986     | 2.256,6             | - 0,66       |
| 1987     | 2.464,8             | + 8,45       |
| 1988     | 2.135,7             | - 10,92      |
| Ensemble | 11.163,7            |              |

Il ressort de ce tableau une évolution en dents de scie de la charge de commission.

Cependant, il est à noter une forte augmentation de la charge de commission entre 84 et 85 (17,3 %). une légère baisse s'en est suivie (0,66), puis de nouveau une forte hausse.

Ce constat devrait amener les responsables de la CNR à développer d'avantage des efforts pour gagner des affaires nouvelles par approche directe des cédantes et des marchés que par recours aux courtiers. D'où une politique nouvelle de souscription plus réaliste.

2.3 : FRAIS GENERAUX  
-----

C'est l'ensemble des dépenses engagées par la société pour assurer son fonctionnement.

Ce sont entre autres : les frais de personnel, les services, transport, matières et fournitures consommés, les impôts et les taxes, les dotations aux provisions et amortissements etc...

Ce tableau ci-dessous donne l'évolution des frais généraux durant la période sous revue.

Tableau n° 7 : (en millions)  
-----

| Années   | Montant | Part frais personnel % |
|----------|---------|------------------------|
| 1984     | 675,0   | 29,8                   |
| 1985     | 740,7   | 29,6                   |
| 1986     | 885,8   | 28,6                   |
| 1987     | 935,3   | 30,5                   |
| 1988     | 2.449,2 | 12,8                   |
| Ensemble | 5.686,0 | 22,4                   |

On constate à travers ce tableau une progression régulière des frais généraux, résultat du dynamisme de la société qui se traduit par une augmentation des encaissements.

Par ailleurs, la part des frais de personnel dans les frais généraux est restée pratiquement constante environ un peu moins d'un tiers.

On note cependant une baisse brutale de la part des frais de personnel en 1988 de plus de la moitié. Ceci est sans doute la conséquence de la forte augmentation des frais généraux en 1988. (38,2 % par rapport à 87) qui n'a pas affecté la structure du personnel.

L'analyse des principales opérations (acceptations et retrocessions) ainsi que les dépenses de fonctionnement qu'elles ont nécessité nous amèneront à examiner ensuite : les différents résultats réalisés par la CNR, au cours de la période sous revue.

CHAPITRE III : LES RESULTATS

Nous nous intéressons particulièrement dans ce chapitre aux résultats techniques. Il s'agit des bénéfices ou pertes réalisés par la CNR au cours de ses différentes opérations d'acceptations et de retrocessions.

Shématiquement ce compte de résultat se présente comme suit :

- AU DEBIT : - Les sinistres payés  
 -----  
 - Les provisions de sinistre  
 - Les commissions
- AU CREDIT : - Les primes reçues  
 -----  
 - Les provisions de primes

Nous distinguerons aussi, les résultat techniques globaux du portefeuille nets de retrocession, puis les résultats ventilés par branches.

3.1 : Evolution des résultats techniques nets

Tableau n° 8

(en millions)

| ANNEES | RESULTATS NETS | VARIATIONS % | PART SECTEUR CONVENTIONNEL % |
|--------|----------------|--------------|------------------------------|
| 1984   | 243,5          | + 142,3      | 41,5 *                       |
| 1985   | 564,1          | - 62,4       | 96,0 *                       |
| 1986   | 212,4          | + 42,9       | 15,6                         |
| 1987   | 1.112,8        | - 12,0       | 59,0                         |
| 1988   | 979,1          |              | 26,55                        |

Les résultats sont globalement bons. Aucune perte nette n'a été enregistrée pendant cette période, grâce à l'intervention des retrocessionnaires. Car en 1986, à cause de l'incidence de l'important sinistre de la Société de Développement du Coton (SODECOTON) le résultat s'est soldé par une perte brute de 874,9 Millions. Ce n'est qu'après l'intervention des retrocessionnaires qu'un résultat net de 212,4 Millions a été enregistré.

Par ailleurs, l'irrégularité de la part du secteur conventionnel dans les résultats nous fait penser à un manque de maîtrise de ce secteur souvent gravenant affecté par les affaires domestiques.

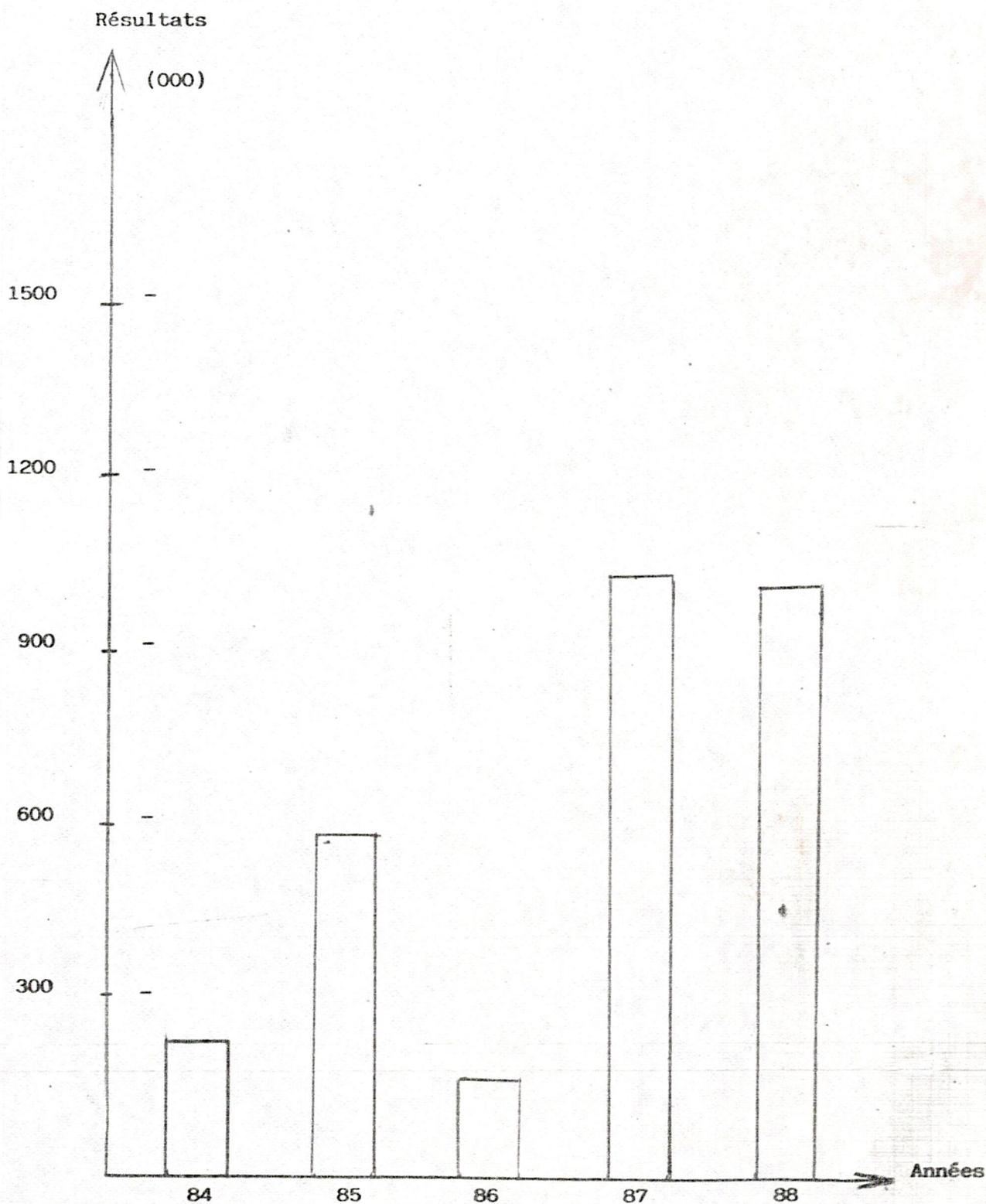
Les fortes variations observées dans l'ensemble se justifient par l'existence durant l'exercice considéré de certains sinistres ponctuels très importants qui finissent par compromettre dangereusement l'équilibre de la situation.

L'augmentation de plus de cinq fois entre 86 et 87 se justifie par le mauvais résultat de 86 (perte en brut) et le bon résultat de 87.

-----

\* : Indique que la part considérée du secteur conventionnel dans le résultat est apprécié en brut, faute de statistiques nettes  
-----  
concernant la part dudit secteur pour ces deux années.

EVOLUTION DES RESULTATS TECHNIQUES NETS



## 3.2 : Ventilation des résultats techniques nets par branches

Tableau n° 9 (en milliers)

| Branches           | 1984    |       | 1985    |       | 1986    |       | 1987      |       | 1988    |       |
|--------------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|-----------|-------|---------|-------|
|                    | Montant | %     | Montant | %     | Montant | %     | Montant   | %     | Montant | %     |
| Auto. R.C.         | 5.409   | 2,2   | 261.400 | 46,3  | 117.585 | 55,4  | 117.858   | 10,6  | 404.452 | 41,3  |
| Incendie/R.A       | 16.937  | 7,0   | 205.200 | 36,4  | 475.699 | 223,9 | 315.542   | 28,4  | 306.808 | 31,3  |
| Marit./Transp      | 205.043 | 84,2  | 186.100 | 33,0  | 276.012 | 129,9 | 291.984   | 26,2  | 56.941  | 5,8   |
| Acc./Maladie       | 22.207  | 9,1   | 18.800  | 3,4   | 151.402 | 71,3  | 103.435   | 9,3   | 22.751  | 2,3   |
| RS/R.D.            | 11.144  | 4,6   | 41.636  | 7,4   | 72.023  | 33,9  | 124.002   | 11,1  | 207.754 | 21,2  |
| Aviation           | 12.797  | 5,3   | 145.900 | 25,9  | 55.507  | 26,1  | 134.788   | 12,1  | 42.137  | 4,3   |
| Risques Pétroliers | 29.954  | 12,3  | 42.744  | 7,6   | 41.798  | 19,7  | 202.823   | 18,2  | 90.280  | 9,2   |
| Engineering        | 7.515   | 3,1   | 14.400  | 2,6   | 8.147   | 3,8   | 48.898    | 4,4   | 26.731  | 2,7   |
| Vie                | 10.270  | 4,2   | 43.600  | 7,7   | 44.572  | 21,0  | 9.157     | 0,8   | 56.645  | 5,8   |
| Autres             | 16.009  | 6,6   | 10.395  | 1,9   | 20.990  | 9,8   | 33.892    | 3,1   | 1.414   | 0,1   |
| Total              | 243.502 | 100,0 | 564.097 | 100,0 | 212.447 | 100,0 | 1.112.803 | 100,0 | 979.063 | 100,0 |

Il ressort de ce tableau, un bon comportement de la branche Auto/R.C. durant toute la période de sous revue, elle a gardé une part positive dans les résultats globaux.

Cette branche traditionnellement déficitaire a connu une amélioration de ces résultats grâce à une augmentation tarifaire récente conjuguée avec une évolution favorable de la fréquence des sinistres.

Quant à la branche Incendie Risques Annexes, son évolution en dents de scie dans l'ensemble des résultats est en partie justifiée par les insuffisances tarifaires au niveau du marché. Environ en moyenne 1,35 % du taux de primes, jugé inférieur à ce qui est nécessaire pour équilibrer les opérations, en dépit notamment d'une progression régulière de l'encaissement (confère tableau n° 2).

La catégorie Maritime et Transport, elle aussi à l'instar de la RC Auto, a enregistré des résultats positifs durant toute la période considérée (129,9 % du total de 86), en dépit d'un contexte économique mondial qui tend à réduire les échanges commerciaux : protectionisme grandissant, concurrence effrénée sur le fret...

Concernant la branche aviation, la faiblesse de ses résultats s'explique par le fait que c'est une catégorie dont la rétention nécessite des couvertures techniques très importantes. C'est pourquoi d'ailleurs elle est retrocedée à plus de 90 %.

Le désengagement des compagnies pour cette branche peut être rapproché au fait que ces sinistres (généralement catastrophiques) ont une liquidation assez longue qui affecte les résultats pendant plusieurs années.

On remarquera aussi que les risques pétroliers sont restés déficitaires pendant pratiquement toute la période sous revue.

Par ailleurs, les souscriptions en vie doivent être encouragées, du fait de la stabilité relative de la branche dans l'ensemble.

.../...

En dépit d'un fléchissement inéluctable de la situation économique générale, les résultats d'ensemble sont satisfaisants.

Cependant, il ressort de notre analyse, au vu des différents résultats l'existence d'un certain nombre de facteurs qui pourraient constituer des éléments de blocage au développement de la réassurance professionnelle dans les Etats du Tiers-Monde.

CHAPITRE IV : FACTEURS RESPONSABLES DE L'INEFFICACITE DES  
-----  
REASSUREURS DU TIERS MONDE SUR LES MARCHES  
-----  
INTERNATIONAUX.  
-----

Réalisant la valeur économique de l'assurance et encouragé par la Conférence des Nations Unies sur le Commerce (CNUCED) qui appelle les pays en développement à créer leurs propres institutions d'assurance et de réassurance aux fins de réduire leur dépendance à l'égard des pays industrialisés, dans ce domaine, la plupart des gouvernements Afro-Asiatiques décidèrent de former leurs propres compagnies d'assurance et réassurance.

En ce qui concerne la réassurance, la tendance générale a été de créer des compagnies de réassurance habilitées à opérer sur une échelle mondiale à titre de réassureurs professionnels mais avec des prérogatives spéciales en ce qui concerne les affaires locales. Ceci fut l'origine de formules telles que "les cessions légales obligatoires".

D'une manière générale, les institutions gouvernementales ont surtout été créées pour assurer une capacité nationale de rétention plus élevée de façon à réduire le transfert à l'étranger des devises destinées à la couverture des réassurances des marchés étrangères.

De telles mesures devraient s'accompagner d'un certain dynamisme pivot d'un professionnalisme véritable.

Au contraire, les Réassureurs du tiers-monde se sont heurtés à un certain nombre de problèmes. D'où l'insuffisance de leur activité au niveau international.

.../...

4.1 : Faible pénétration du marché mondial  
-----

Bien que l'objectif que nos institutions de réassurance se sont assignées au départ fut atteint, elles ont toutefois échoué en ce qui concerne un aspect important : elles n'ont pas réussi en effet à avoir un impact suffisant sur les marchés internationaux de réassurance hors de leur propre territoire. Elles ont réussi peut être à conserver les devises, mais sans toutefois gagner des devises grâce à leurs activités de réassurance Outre-Mer, comme c'est le cas pour leurs homologues étrangers.

Outre que ces compagnies Afro-Asiatiques de réassurance n'ont pas réussi à avoir un impact sur les marchés internationaux, elles n'ont pas réussi non plus à attirer une part substantielle des activités de réassurance sur leurs propres marchés sous-régionaux. Par exemple : les compagnies africaines contrôlent moins de 10 % des activités de réassurance en Afrique. Ceci est également valable pour leurs homologues Asiatiques.

La faible performance de la plupart des réassurances du Tiers-Monde sur les marchés internationaux de réassurance a été attribuée à plusieurs facteurs. A part leur compétence et leur expérience limitées, à comparer avec les Réassureurs Européens et Américains plus anciens, la principale raison pour laquelle les Réassureurs des marchés en développement ont trouvé des difficultés à entrer en concurrence avec leurs homologues mieux établis sur les marchés internationaux est leur position financière faible et leur incapacité à opérer sur un même pied d'égalité avec leurs homologues Européens et Américains. D'où un second problème.

4.2 : La faiblesse des moyens financiers  
-----

Si les Réassureurs du Tiers-Monde souhaitent réaliser les objectifs voulus, c'est-à-dire devenir des Réassureurs efficaces, aptes à conserver et aussi à gagner des devises, ils doivent disposer des armes nécessaires. Ils doivent avoir un capital adéquat leur permettant d'honorer leurs engagements sans problèmes, en ayant facilement accès à une monnaie convertible.

Nos praticiens de la réassurance sont appelés à mettre au point avec leur gouvernement, une meilleure formule de sorte que ceux qui prennent les décisions au sein du gouvernement soient bien renseignés sur le rôle des Réassureurs professionnels, et qu'ils puissent assouplir certaines règles et règlements imposés par les autorités civiles qui entravent leur développement. C'est un fait établi que les fonctionnaires de la plupart des compagnies gouvernementales professionnelles de réassurance en Afrique ne peuvent envoyer à la recherche de contrats d'assurance ou tout autre raison officielle sans avoir obtenu au préalable l'approbation de leur gouvernement. La procédure pour obtenir cette approbation et les devises nécessaires pour régler l'hôtel et autres dépenses de voyage est d'ordinaire très compliquée.

Vu que les activités de réassurance de bonne qualité ne peuvent s'exercer qu'à travers des contrats personnels et grâce à une bonne connaissance des marchés d'assurance, il est facile d'imaginer le nombre d'occasions perdues à cause des obstacles bureaucratiques qui entravent nos institutions de réassurance en développement.

A la lumière de ce qui précède, il convient d'améliorer la communication entre l'industrie de la réassurance et nos divers gouvernements pour promouvoir une meilleure compréhension des véritables mécanismes de la politique moderne de la réassurance.

A ce stade, il convient de dire qu'outre les restrictions gouvernementales sus-mentionnées, il existe un grand nombre d'autres facteurs qui ont contribué à l'inefficacité des Assureurs Afro-Asiatiques sur les marchés internationaux.

4.3 : L'insuffisance d'échanges d'affaires entre eux

Nous ne pensons pas que les Cadres Afro-Asiatiques de la réassurance aient fait de leur mieux pour exploiter les occasions qui se sont présentées à eux.

Par exemple, malgré l'existence de la FAIR (1), de l'Organisation Africaine d'Assurance (OAA) de la Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances (CICA) et de toutes les plateformes dont nous disposons, nous n'échangeons pas suffisamment d'affaires entre nous. La vérité est que nous n'utilisons pas nos propres capacités avant de nous adresser aux marchés internationaux.

En fait, nous semblons avoir très peu confiance en nous-mêmes et avoir tendance à nous méfier les uns des autres, au point que l'Assureur ou le Réassureur Afro-Asiatique préfère exercer ses activités sur les marchés internationaux plutôt qu'avec ses collègues d'Afrique ou d'Asie, là où la capacité nécessaire avec les Assureurs ou Réassureurs Afro-Asiatiques est assurée. La répartition géographique de l'encaissement donnée par le tableau n° 3 illustre l'insuffisance des relations d'affaires entre les pays Afro-Asiatiques.

---

(1) Federation of Afro-Asian Insurers and Reinsurers.

4.4 : Faiblesse de la qualité des affaires internationales  
cedées aux Réassureurs Afro-Asiatiques.

Leur expérience défavorable sur les marchés internationaux n'a pas été aidée par la faible qualité des affaires qui leur sont échues par voie de réciprocité avec leurs homologues des marchés industrialisés ou développés.

Alors que d'une manière générale, les affaires provenant des marchés Afro-Asiatiques ont continué à être profitables, celles des pays industrialisés ont été peu satisfaisantes.

Le résultat a été qu'à présent nous assistons à une situation regrettable où les Réassureurs les moins puissants sont encore plus affaiblis et où nous échangeons nos affaires pour des affaires internationales non rentables.

Cette tendance s'est aggravée en raison du fait que les connaissances des Assureurs Afro-Asiatiques relatives aux marchés internationaux sont très limitées et qu'ils doivent dépendre donc du jugement des intermédiaires, courtiers en particulier.

Bien que les Réassureurs professionnels Afro-Asiatiques n'aient pas eu un grand impact sur la réassurance internationale ils ont, d'une manière générale obtenu des résultats assez satisfaisants. (Confère tableau n° 8 : évolution des résultats nets).

Face à une telle situation, un certain nombre de mesures devraient être prises afin que la réassurance puisse continuer à servir d'instrument efficace pour couvrir les risques de nos économies.

C O N C L U S I O N  
\*\*\*\*\*

Confrontés à des conditions économiques précaires et la pénurie en devises qui en découlent dans leurs pays respectifs, outre les conditions de plus en plus dures sur les marchés internationaux, les marchés Afro-Asiatiques sont appelés à adopter plusieurs mesures pour assurer leurs propres services et encourager de nouvelles tendances dans le domaine de la réassurance internationale.

Parmi ces mesures à adopter, nous développerons quelques unes tout en espérant qu'elles pourront contribuer, à l'amélioration des prestations de nos Réassureurs professionnels sur le marché mondial.

*retentions*

1. ACCROISSEMENT GENERAL DES RETENTIONS

Une grande attention devrait être accordée à la question des relations au niveau des compagnies, des marchés sous-régionaux et régionaux par les Réassureurs Afro-Asiatiques. Ceci pourra permettre dans une certaine mesure de réduire le transfert à l'étranger de devises, quand on sait que la plupart de nos gouvernements rencontrent de plus en plus de difficultés concernant les devises allouées à la couverture des assurances.

2. LA COOPERATION REGIONALE

Pour pallier à l'insuffisance des relations d'affaires entre les Réassureurs du Tiers-Monde, l'accent devrait être mis sur la coopération régionale. Nous avons vu que les acceptations de la CNR en provenance de l'Afrique étaient très faibles seulement 13,6 % en moyenne.

.../...

*Comment?*

Cette part devrait être augmentée dans les années à venir. Des organisations du genre Africa-Re (Société Africaine de Réassurance) ou CICARE) Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances, devraient être encouragées au niveau régional et sous régional.

### 3. INTENSIFICATION DES EFFORTS DE COMMERCIALISATION

-----

Les Réassureurs Afro-Asiatiques devraient aussi intensifier leurs efforts dans leur région respective pour attirer un grand volume d'affaires plus rentables à partir de leurs marchés au lieu de celles non rentables à l'échelle internationale. Tel que nous l'avons précédemment indiqué, la rétention devrait être maximisée à tous les niveaux en retenant dans la mesure du possible les risques ou catégories d'affaires qui peuvent être poursuivies localement. Il convient de stimuler les affaires sur les marchés nationaux, sous-régionaux de sorte à promouvoir une reciprocité mutuelle profitable.

### 4. DEVELOPPEMENT DE LA FORMATION

-----

Il existe toujours une pénurie aiguë en matière d'expertise compétante et expérimentée dans le domaine de la réassurance. C'est peut être l'une des raisons pour lesquelles nous n'arrivons pas encore à avoir l'impact voulu dans ce domaine à l'échelle internationale.

Si nous devons relever certains déficits auxquels sont confrontés les Réassureurs professionnels du Tiers-Monde, le développement de la formation de la main d'oeuvre et de la compétence en matière de réassurance doit bénéficier d'une attention accrue de notre part à l'échelon de la compagnie, à l'échelon national et régional.

Nous devons toujours veiller à ce que les représentants de nos institutions de réassurance soient d'un excellent calibre et à la hauteur des meilleurs Réassureurs sur les marchés développés du monde de l'assurance.

A la lumière des points soulevés ci-dessus et de tout ce qui précède, nous partageons vivement l'avis de Mr. J. IRUKWU, Administrateur Délégué de la Nigerian Reinsurance Corporation, qui assimilait lors de la dixième assemblée générale du F.A.I.R. (\*) au Caire : Septembre 1987, "L'industrie de l'assurance a une équipe de football qui regroupe en son sein les Assureurs, les Cadres des Agences et de la Commercialisation, les Actuaires, les Courtiers et les Réassureurs comme gardien de but et dernière ligne de défense de l'industrie.

Etant donc la dernière ligne de défense, ils ne peuvent se permettre d'échouer, leur échec signifiant alors l'échec de l'industrie entière". Face à cette responsabilité, il est évident que nos Réassureurs ont un rôle vital à jouer pour la survie et la croissance de l'industrie de l'assurance en Afrique et en Asie.

En attendant les développements que leur réserve l'avenir, ils devront continuer à coopérer et à adopter des mesures concertées pour qu'aucune de ces institutions de réassurance ne soit atteinte d'insolvabilité.

---

(\*) F.A.I.R. : (Federation Afro-Asian of Insurers and Réinsurers).

A N N E X E S  
\*\*\*\*\*

EVOLUTION DES RESULTATS DU COMPTE D'EXPLOITATION GENERALE DE 84 A 88

ANNEXE 1

| DESIGNATION                | ANNEES        |               |               |               |               |
|----------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                            | 1983/1984     | 1984/1985     | 1985/1986     | 1986/1987     | 1987/1988     |
| DEBIT                      |               |               |               |               |               |
| 1) SECTEUR LEGAL :         |               |               |               |               |               |
| - Sinistre de compé-       | 1.322.524.125 | 1.554.432.776 | 1.690.262.837 | 1.578.918.695 | 1.727.973.111 |
| - tance de l'exercice      | 387.462.638   | 433.439.623   | 510.925.101   | 546.335.557   | 530.744.913   |
| - Commissions              |               |               |               |               |               |
| 2) SECTEUR CONVENTIONNEL : |               |               |               |               |               |
| - Sinistre de compé-       | 2.086.901.541 | 2.079.745.573 | 2.305.139.636 | 2.191.679.433 | 1.819.554.085 |
| - tance de l'exercice      | 1.134.938.680 | 1.342.481.851 | 1.228.578.449 | 1.378.756.027 | 1.111.538.871 |
| - Commissions              | 675.025.477   | 740.693.240   | 885.884.465   | 935.345.240   | 2.449.157.236 |
| - Autres charges           |               |               |               |               |               |
| TOTAL                      | 5.667.416.526 | 6.503.217.441 | 6.620.790.488 | 7.626.354.443 | 7.638.968.216 |
| CREDIT                     |               |               |               |               |               |
| 1) SECTEUR LEGAL + CONV-   |               |               |               |               |               |
| - Primes acquises de       | 5.132.182.451 | 5.948.124.803 | 5.947.043.053 | 7.010.602.703 | 6.104.953.267 |
| - l'exercice               |               |               |               |               |               |
| GESTION GENERALE :         |               |               |               |               |               |
| - Produits de placement    | 492.055.836   | 492.082.441   | 622.440.741   | 541.081.105   | 518.499.033   |
| - Autres produits          | 43.178.537    | 63.010.197    | 42.612.618    | 74.670.635    | 589.051.967   |
| TOTAL                      | 5.667.416.525 | 6.503.217.441 | 6.620.790.488 | 7.626.354.443 | 7.638.968.216 |
| RESULTATS                  | + 60.864.065  | + 352.424.378 | - 8.690.076   | + 995.319.491 | - 426.463.945 |

EVOLUTION DES RESULTATS DU BILAN DE 84 A 88

ANNEXE 2

| DESIGNATION  | ANNEES         |                |                |                |                |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|  | 1983/1984      | 1984/1985      | 1985/1986      | 1986/1987      | 1987/1988      |
| <b>ACTIF</b>   |                |                |                |                |                |
| - Frais immobilisés  | 64.758.196     | 79.884.152     | 162.221.589    | 148.002.024    | 142.441.885    |
| - Immob. corporelles   | 1.391.063.802  | 1.382.460.411  | 1.276.803.164  | 1.203.955.656  | 1.915.181.852  |
| - Autres valeurs immob                                       | 6.598.524.382  | 7.445.334.295  | 7.876.206.371  | 8.474.363.827  | 8.481.108.875  |
| S/TOTAL  | 8.054.346.380  | 8.907.678.858  | 9.315.231.124  | 9.826.321.507  | 10.538.732.612 |
| - Part des retroces. dans les prov. techniques secteur légal | 719.657.312    | 814.040.399    | 946.362.857    | 971.516.174    | 1.057.047.604  |
| - Secteur Convention.  | 756.736.548    | 617.458.488    | 802.740.785    | 715.283.799    | 924.584.718    |
| S/TOTAL  | 1.476.393.850  | 1.431.498.887  | 1.749.103.642  | 1.686.799.973  | 1.981.632.322  |
| - Valeurs réalisés. à court term. ou disponible              | 610.172.200    | 1.215.157.331  | 1.722.151.587  | 2.552.445.048  | -              |
| TOTAL  | 10.140.912.430 | 11.554.335.076 | 12.786.486.353 | 14.065.566.048 | 15.996.763.996 |
| <b>PASSIF</b>  |                |                |                |                |                |
| - Capit. prop. & dispo.                                      | 690.000.000    | 1.260.000.000  | 1.160.000.000  | 1.600.000.000  | 1.200.000.000  |
| - Report à nouveau   | 119.285.884    | 4.101.106      | 34.811.993     | 194.965.069    | 44.784.500     |
| - Prov. spéc. de réévaluation                                | -              | -              | -              | -              | 1.007.552.608  |
| - Emprunts et autres dettes à L & M ter.                     | 1.808.416.041  | 1.689.563.758  | 1.937.185.105  | 1.799.811.251  | 2.021.013.937  |
| - Provision technique  | 7.193.131.969  | 8.237.670.391  | 9.168.240.658  | 9.928.120.129  | 11.134.571.552 |
| - Dettes à court term.                                       | 332.209.920    | 362.999.821    | 486.248.597    | 542.770.079    | 588.841.399    |
| TOTAL  | 10.140.912.430 | 11.554.335.076 | 12.786.486.353 | 14.065.566.048 | 15.996.763.996 |
| RESULTATS  | + 7.868.616    | + 146.946.265  | + 130.710.887  | + 542.670.079  | - 550.180.569  |



T A B L E   D E S   M A T I E R E S  
 \*\*\*\*\*

|   | PAGES |
|---|-------|
| - AVANT PROPOS  | ----- |
| - REMERCIEMENTS   | ----- |
| - INTRODUCTION  | 1     |
| 1ERE PARTIE : PRINCIPES ET FONDEMENTS DE LA REASSURANCE | 7     |
| -----   |       |
| CHAPITRE I : ASPECTS TECHNIQUES                         | 8     |
| -----   |       |
| 1.1 CONCEPTION TRADITIONNELLE                           | 8     |
| 1.2 NATURE DES PRESTATIONS DU REASSUREUR                | 9     |
| 1.2.1 LE REASSUREUR ASSUME LE RISQUE                    | 9     |
| 1.2.2 LE SERVICE DU REASSUREUR                          | 10    |
| 1.3 LA TACHE ECONOMIQUE DE LA REASSURANCE               | 11    |
| CHAPITRE II : ASPECT JURIDIQUE                          | 13    |
| -----   |       |
| 2.1 LES DIFFERENTS TYPES DE TRAITES                     | 13    |
| 2.1.1 LA REASSURANCE FACULTATIVE                        | 14    |
| 2.1.2 LA REASSURANCE FACULTATIVE-OBLIGATOIRE            | 15    |
| 2.1.3 LA REASSURANCE OBLIGATOIRE                        | 16    |
| 2.1.3.1 LA REASSURANCE DES CAPITAUX :                   |       |
| A) LE TRAITE QUOTE PART                                 | 17    |
| B) LE TRAITE EXCEDENT DE PLEIN                          | 17    |
| 2.1.3.2 LA REASSURANCE DES SINISTRES                    | 19    |
| 4) LES TRAITES EXCEDENT DE SINISTRES                    | 20    |
| a) XL SUR RETENTION,                                    |       |
| XL POUR COMPTE COMMUN                                   | 22    |

|   | PAGES |
|---|-------|
| b) LES TRAITES EXCEDENT DE SINISTRE PAR RISQUE                                      | 22    |
| c) LE TRAITE EXCEDENT DE SINISTRE PAR EVENEMENT                                     | 22    |
| B) LES TRAITES EN EXCEDENT DE PERTE ANNUELLE  | 23    |
| 2.2. LE PARTAGE DU SORT ET DES ACTIONS DE L'ASSUREUR DIRECT INCOMBANT AU REASSUREUR | 25    |
| 2.2.1 L'OBLIGATION DU REASSUREUR DE PARTAGER LE SORT DE L'ASSUREUR DIRECT           | 25    |
| 2.2.2 LE PARTAGE DES ACTIONS DE L'ASSUREUR DIRECT INCOMBANT AU REASSUREUR           | 26    |
| CHAPITRE III : BASE ECONOMIQUE ET FINANCIERE<br>-----<br>DE LA REASSURANCE<br>----- |       |
| 3.1. LA PRIME DE REASSURANCE  | 28    |
| 3.2. LA COMMISSION DE REASSURANCE   | 29    |
| 3.3. LA PARTICIPATION BENEFICIAIRE  | 29    |
| 3.4. LES RESERVES DE PRIMES   | 30    |
| 3.4.1 PROVISIONS POUR RISQUES EN COURS  | 30    |
| 3.4.2 PROVISIONS POUR SINISTRES A PAYER OU EN SUSPENS                               | 31    |
| 2EME PARTIE : GESTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE DE LA CNR                            | 34    |
| -----<br>CHAPITRE I : LES OPERATIONS<br>-----                                       |       |
| 1.1. ACCEPTATIONS   | 37    |
| 1.1.1 EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES   | 37    |
| 1.1.2 EVOLUTION DE L'ENCAISSEMENT PAR BRANCHE                                       | 39    |
| 1.1.3 REPARTITION GEOGRAPHIQUE DE L'ENCAISSEMENT                                    | 42    |

|   | PAGES  |
|---|--------|
| 1.2 RETENTION - RETROCESSION  | 44     |
| <br>CHAPITRE 2 : LES CHARGES TECHNIQUES<br>-----  | <br>45 |
| 2.1 CHARGE SINISTRE   | 45     |
| 2.2 CHARGE COMMISSION   | 47     |
| 2.3 FRAIS GENERAUX  | 48     |
| <br>CHAPITRE 3 : RESULTATS<br>-----   | <br>50 |
| 3.1 EVOLUTION DES RESULTATS TECHNIQUES NETS   | 50     |
| 3.2 VENTILATION DES RESULTATS TECHNIQUES<br>NETS PAR BRANCHE  | 50     |
| <br>CHAPITRE 4 : FACTEURS RESPONSABLES DE L'INEFFICACITE<br>DES REASSUREURS DU TIERS-MONDE<br>SUR LES MARCHES INTERNATIONAUX<br>----- | <br>56 |
| 4.1 FAIBLE PENETRATION DU MARCHÉ MONDIAL  | 57     |
| 4.2 FAIBLESSE DES MOYENS FINANCIERS   | 58     |
| 4.3 INSUFFISANCE D'ECHANGES D'AFFAIRES<br>ENTRE EUX   | 59     |
| 4.4 FAIBLESSE DE LA QUALITE DES AFFAIRES<br>INTERNATIONALES CEDEES AUX REASSUREURS<br>AFRO-ASIATIQUES.                                | 60     |
| <br>- CONCLUSION<br>-----   | <br>61 |
| - ANNEXES<br>-----  |        |
| - BIBLIOGRAPHIE<br>-----  |        |