

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
DE YAOUNDE

—ooOoo—

CYCLE SUPERIEUR - 10^e PROMOTION

—ooOoo—

1990-1992

**LA GESTION DES ACCEPTATIONS EXTERIEURES
DANS LES PAYS MEMBRES DE LA CICA**

Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES D'ASSURANCES
(DESA)

Présenté par

ZOUA BARTHELEMY

Sous la direction de

Monsieur BIOUELE NANGA Roger

Directeur Général Adjoint de la SOCAR

à la mémoire de NTOLO Lucie

AVANT - PROPOS

Le problème des acceptations extérieures dans les pays de la CICA n'est pas nouveau. On a souvent entendu des voix s'élever, pour contester les sorties de devises occasionnées par le règlement des grands sinistres survenus hors du continent africain. Cela a encore été le cas après les tempêtes qui ont frappé l'Europe du Nord en 1990.

Pourtant, le sujet n'a pas encore été spécifiquement étudié jusque-là.

En le traitant ici dans le cadre de notre Mémoire de fin d'études, nous voudrions montrer à la fois les difficultés et les possibilités de gestion de ces acceptations. Nous voudrions surtout susciter d'autres recherches, d'autres analyses plus approfondies, rigoureuses et objectives, susceptibles d'apporter un meilleur éclairage sur la nécessité ou non pour les réassureurs des pays membres de la CICA, de souscrire des affaires hors de leur territoire national et, le cas échéant, sur les moyens permettant de mieux les gérer.

En effet, l'analyse des problèmes de réassurance exige une certaine expérience, que nous ne pourrions acquérir en quatre mois de stage.

Certes, nous nous sommes beaucoup servi de certaines réflexions des professionnels africains, notamment lors des Conférences de l'OAA ; mais, celles-ci ont surtout trait, de façon générale, aux échanges d'affaires entre compagnies africaines.

Nous avons aussi bénéficié des conseils d'un homme d'expérience : notre Directeur de recherches, à qui nous voudrions exprimer ici toute notre gratitude. Sa disponibilité, son approche rigoureuse des problèmes, ses critiques sans complaisance, nous ont été très précieuses tout au long de la réalisation de ce travail.

Cependant, les jugements portés à différentes reprises, ne sauraient lui être imputés ; de même, ils n'ont fait l'objet d'aucune approbation, ni improbation de l'Institut : ils ne reflètent que notre opinion personnelle.

Enfin, que soient remerciés sincèrement Mimbe Pauline, Olinga II Michel, Mpouam Léopold Mba, et Zibi Simon pour leur inestimable aide morale et matérielle, ainsi que la Direction Générale et le personnel de la CNR.

INTRODUCTION GENERALE

La réassurance peut être définie comme l'assurance des sociétés d'assurance, l'assurance au second degré.

Tout comme les assureurs, les réassureurs cherchent à faire jouer la loi des grands nombres, en acceptant parfois des affaires qui viennent de l'étranger : on parle d'acceptations extérieures.

Celles-ci permettent aussi aux réassureurs d'atteindre certains objectifs économiques et financiers. Elles peuvent ainsi servir à compenser les cessions en réassurance placées à l'étranger, en vue d'équilibrer la balance des paiements du secteur des assurances, et même davantage, d'attirer les devises sous forme de primes acceptées.

Elles servent surtout de complément aux acceptations locales, dont le volume de primes demeure assez faible, du fait de l'étroitesse des marchés nationaux.

En dépit de ce double rôle technique et économique, la présence des acceptations extérieures dans les portefeuilles des sociétés des pays membres de la CICA (1), ne fait pas toujours l'unanimité. Car, elles engendrent un certain nombre de problèmes. Certains sont structurels et liés, soit à l'entreprise, soit aux caractéristiques de l'économie nationale, soit enfin au marché international de la réassurance ; d'autres sont purement conjoncturels.

L'incidence définitive des acceptations extérieures sur les résultats techniques du cessionnaire au cours d'un exercice, dépendra donc de la conjonction d'un grand nombre de facteurs, que les gestionnaires se doivent de contrôler, pour ne pas trop s'écarter de leurs prévisions de résultats.

Ce contrôle suppose que les problèmes ont été préalablement bien identifiés, afin de trouver des solutions appropriées.

La présente étude se propose dans une première partie, de dégager les problèmes auxquels sont confrontés les gestionnaires des acceptations extérieures dans ces pays, qui présentent certaines caractéristiques communes : appartenance à la zone Franc, législation des assurances en cours d'harmonisation, langue officielle commune...

La seconde partie sera consacrée à des propositions de solutions, permettant de rentabiliser ce secteur, ou tout au moins, d'en minimiser les pertes.

(1) La Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances (CICA) regroupe douze pays africains : Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Congo, Côte-d'Ivoire, Gabon, Mali, Niger, Sénégal, Togo, Tchad.

PREMIERE PARTIE

LES PROBLEMES POSES PAR LA GESTION D'UN PORTE-
FEUILLE D'ACCEPTATIONS EXTERIEURES
DANS LES PAYS DE LA CICA

Les acceptations extérieures sont constituées des risques de nature et d'origine géographique différentes. Certains de ces risques, même connus du réassureur, peuvent être situés dans un environnement différent ; d'autres peuvent lui être totalement nouveaux.

Cette grande diversité des risques entraîne celle des problèmes. Ceux-ci vont se poser non seulement au souscripteur qui étudie les offres des cédantes et prend l'engagement de couvrir certaines, mais aussi tout au long de la gestion technique et financière des affaires acceptées.

Il convient donc d'analyser séparément et successivement la souscription des acceptations extérieures par les réassureurs des pays de la CICA (Chapitre I), et les problèmes auxquels ils sont confrontés dans leur gestion technique et financière (Chapitre II).

CHAPITRE I

LA SOUSCRIPTION DES ACCEPTATIONS EXTERIEURES

La qualité d'un portefeuille d'acceptations extérieures, comme de tout portefeuille de réassurance, dépend en grande partie de la manière dont le souscripteur a résolu tous les problèmes posés par l'étude technique des offres faites par les cédantes, des conditions en vigueur sur le marché, et du pouvoir de négociation des parties en présence.

SECTION I

LES PROBLEMES LIES A L'ETUDE DES OFFRES

L'étude des offres se fait à partir des informations fournies par les cédantes sur les affaires proposées, et nécessite de la part du souscripteur, une interprétation de certaines données.

Mais, au cours de cette étude, il peut arriver que les informations obtenues soient insuffisantes, ou que l'interprétation des données étrangères soit difficile pour le souscripteur.

I - L'insuffisance des informations

Les informations fournies par les cédantes portent essentiellement sur la description des risques, le résumé des conditions du traité, et les statistiques sur l'évolution des résultats des affaires proposées.

1 - La description des risques

Elle permet au souscripteur de connaître la nature des risques à réassurer, leur région d'origine, leurs caractéristiques (taille, valeur, concentration...), pour pouvoir juger de leur qualité, détecter et évaluer de façon méticuleuse les cumuls éventuels avec d'autres traités ou acceptations facultatives.

Cette description, faite par télex ou téléfax, se limite souvent à un certain nombre d'informations. Elle pourrait suffire ou être complétée pour les affaires facultatives, surtout lorsqu'elles sont proposées directement par la cédante. Mais, appliquée à la

réassurance obligatoire, ou aux placements par courtier, elle s'avère parfois très limitée, surtout si le souscripteur ne connaît pas bien les habitudes du marché d'origine de ces affaires.

2 - Les conditions du traité

Elles sont souvent résumées dans les propositions, seul l'essentiel étant donné. Certaines extensions de garanties ne sont pas connues du souscripteur au moment de l'étude des offres, parce qu'elles sont obligatoires ou légales dans le pays : le cas de la couverture des catastrophes naturelles, dans le cadre des polices d'assurances des dommages aux biens dans certains pays européens.

Or, les risques couverts par les traités sont soumis aux clauses et conditions des polices originales. Celles-ci peuvent être différentes des conditions locales, et méritent d'être portées à la connaissance du souscripteur avant sa décision d'acceptation de l'offre.

3 - Les statistiques de primes et de sinistres

Elles renseignent sur l'évolution des résultats des affaires proposées, au cours des dernières années.

Elles sont souvent incomplètes : généralement, le résultat de l'exercice en cours est inconnu, et parfois même celui de l'exercice précédent. Cette insuffisance est une nouvelle source d'incertitudes ; car, elle amène le souscripteur à prendre sa décision sur la base des estimations plus ou moins réalisables pour l'année. Ces estimations elles-mêmes se font, soit par extrapolation des chiffres des années précédentes, soit par interprétation des renseignements recueillis auprès de la cédante.

II - Les difficultés d'interprétation des données

Toutes les informations fournies par les cédantes doivent faire l'objet d'une analyse et/ou d'une explication.

Ici se posent alors les problèmes de traduction de certaines clauses, de conformité des unités de mesure, de compréhension de la langue, de crédibilité des statistiques, et de concordance des informations reçues parfois de plusieurs sources.

1 - L'interprétation des conventions et des unités de mesure

Certaines clauses des traités sont ambiguës, imprécises, faisant courir le risque d'une traduction différente entre la cédante et le réassureur. C'est le cas du report des pertes limité à un certain nombre d'exercices, et qui est souvent utilisé dans le calcul de la participation de la cédante aux bénéfices réalisés par le réassureur sur des affaires par elle cédées.

En plus, il n'est pas toujours facile de traduire en unités connues, les unités étrangères de numéraire, de surface, de volume ou de longueur. Pourtant, l'on doit le faire, pour se représenter la valeur ou les dimensions des risques proposés, la proximité des éléments aggravants... de manière à apprécier convenablement leur qualité, et l'importance d'un sinistre éventuel.

Ces données sont parfois en une langue différente de celle que le souscripteur maîtrise le mieux.

2 - Le problème de langue

Les pays de la CICA sont essentiellement francophones, mais en matière de réassurance internationale, les transactions sont surtout faites en langue anglaise, qui n'est comprise que par une faible proportion des agents des sociétés de réassurance de ces pays.

D'ailleurs, une simple compréhension de la langue anglaise ne suffit pas, une parfaite maîtrise des termes techniques en cette langue est nécessaire, pour l'exploitation des informations qui peuvent être présentées différemment selon les sources.

3 - La concordance des informations

Il arrive qu'une même affaire soit proposée par plusieurs sources (co-assureurs, courtiers de réassurance), présentant chacune des informations parfois orientées, ne décrivant pas de la même façon l'environnement des risques proposés. Il est alors difficile au souscripteur de déceler l'information la plus proche de la réalité ; même si les statistiques sont concordantes.

La valeur significative de ces dernières doit elle-même être examinée ; quand elles sont bonnes ou mauvaises, doivent-elles être considérées comme très déterminantes ?

4 - La crédibilité des statistiques

L'information qui guide la décision du souscripteur, vient en partie des statistiques de résultats des exercices précédents. Elles doivent refléter le comportement réel et passé des affaires proposées.

Généralement, elles portent sur 5 ans ou plus, et peuvent laisser apparaître des fluctuations des résultats d'une année à l'autre ; passant parfois des pertes très importantes à des bénéfices élevés. Il faut alors se demander si ces fluctuations correspondent à des événements exceptionnels, ou résultent des aléas qui caractérisent les risques assurables.

En outre, la période correspondante peut être une période heureuse, ou plutôt une période de malchance. Dans un cas comme dans l'autre, l'on doit déterminer le résultat probable du traité en extrapolant, à la lumière du passé, ce que sera l'avenir. Ceci se fait

en intégrant certains réajustements ; l'on doit avoir des raisons suffisantes pour le faire. L'inflation (surtout pour les branches à déroulement long), le changement dans la nature des risques, on alors les changements de modes de souscription ou de tarification, peuvent en être quelques-unes ; encore faut-il que le souscripteur ait des informations suffisantes sur ces éléments.

Ces réajustements peuvent aussi s'imposer, du fait des conditions variables du marché.

SECTION II

L'INFLUENCE DES CONDITIONS DU MARCHE SUR LES AFFAIRES OFFERTES

Les conditions des affaires proposées au réassureur sont parfois le résultat de l'influence de la structure concurrentielle du marché d'origine, de la politique des autres réassureurs à la suite des variations des résultats dans certaines régions, ou tout simplement de la concurrence entre les réassureurs aux moyens financiers importants.

Tous ces facteurs peuvent agir sur les primes ou sur les garanties.

I - L'influence sur les primes

Le marché international de la réassurance présente parfois un excès de capacité qui, ajouté à toutes les pratiques commerciales de certains réassureurs, peut provoquer une détérioration des prix des couvertures en excédent de sinistre.

A l'inverse, lorsque les sinistres ont été particulièrement importants sur le plan mondial, ou dans les régions à forte concentration de risques, comme l'Europe du Nord, les réassureurs chercheront à redresser leurs résultats des années suivantes, par un accroissement des taux de prime.

Par ailleurs, les offres faites aux réassureurs des pays de la CICA et qui proviennent des marchés où la concurrence est très grande entre les assureurs, peuvent présenter des tarifs d'assurance non adaptés au degré d'exposition des risques ; le souscripteur ne pourra pas le savoir.

II - L'influence sur les couvertures sollicitées par les cédantes

Les souscripteurs des pays de la CICA peuvent aussi parfois, accepter d'accorder, malgré eux, des garanties dont ils ignorent la nature, l'étendue ou la fréquence de réalisation de tous les événements qui y sont couverts, parce que le réassureur apériteur les a accordées.

De même, il apparaît de plus en plus sur le marché international de la réassurance, une tendance aux protections en excédent de sinistre, du fait de la volonté de nombreuses cédantes, surtout européennes, d'accroître leur surface financière, et par là, leur capacité de rétention. Cette forme de réassurance exige pour le réassureur, de bonnes capacités techniques et financières, susceptibles de lui faciliter la gestion des traités très peu générateurs de primes.

Ces capacités n'existent pas suffisamment dans les pays de la CICA. Mais, le réassureur doit toujours négocier avec la cédante, pour obtenir des affaires dans les meilleures conditions. A ce niveau aussi, un certain nombre de difficultés se présentent à lui.

SECTION III

LES DIFFICULTES DANS LES NEGOCIATIONS ENTRE CEDANTE ET CESSIONNAIRE

Pour le réassureur, les négociations peuvent devenir difficiles à cause de l'inadéquation des moyens de communication, de l'inaptitude du souscripteur, de la faible importance des affaires sollicitées, et de l'intervention des courtiers.

I - Le problème des moyens de communication

Il convient tout d'abord de définir leur rôle, afin de déterminer le type de moyens utiles dans les négociations, et qui font défaut aux réassureurs des pays de la CICA.

1 - Le rôle des moyens de communication dans les négociations

Les négociations entre cédante et cessionnaire donnent lieu à un échange important d'informations et de documents.

Elles doivent se faire avec la plus grande célérité ; car, il arrive qu'elles aient lieu alors que la cédante est déjà en risque, ou quand elle a déjà pris des contacts avec des concurrents. Parfois, les offres sont soumises à l'acceptation, préalablement à la prise d'effet des polices originales ; c'est le cas des offres facultatives, pour les risques qui sortent du cadre du traité, ou des modifications affectant un risque réassuré facultativement.

Dans un cas comme dans l'autre, des moyens adaptés font défaut.

2 - L'insuffisance des moyens adaptés

Dans l'ensemble, ces moyens doivent être rapides et directs. Le téléphone est rapide, mais dans les pays africains en général, il nécessite souvent un détour par l'Europe, d'où son coût élevé, et la faiblesse des chances de communication. En outre, il doit toujours être complété par des documents écrits, comme le télégramme, le télex ou la télécopie.

Ces derniers sont certes moins coûteux, mais moins performants aussi, parfois même inexistantes ou tout simplement défectueux.

Quant aux déplacements, ils sont tout aussi onéreux et difficiles. Il peut ne pas exister une ligne aérienne directe, ou une ligne régulière entre le pays de la cédante et le pays du réassureur. Parfois même, les raisons politiques et administratives interviennent pour compliquer tout voyage rapide : c'est le cas lorsque les deux pays n'entretiennent pas de relations diplomatiques, ou lorsque celles-ci sont perturbées.

Tous ces facteurs qui réduisent les possibilités de contact pour une bonne négociation des réassureurs des pays de la CICA et leurs partenaires étrangers, ne sont pas les seuls. Il se pose aussi le problème d'inaptitude des souscripteurs.

II - La position du réassureur et l'inaptitude des souscripteurs

Elles résultent des carences propres du réassureur.

1 - La position du réassureur

Généralement, du fait de la faible importance de leurs parts dans les affaires négociées, les réassureurs des pays de la CICA sont en position de faiblesse par rapport aux cédantes. Celles-ci ne leur font souvent appel qu'en dernier lieu, après avoir arrêté toutes les conditions avec un apériteur, réassureur aux moyens financiers et techniques importants.

Cependant, ces conditions peuvent être légèrement modifiées (commissions, participations aux bénéfices...), cela grâce à l'habileté, à l'expérience et à l'efficacité du négociateur.

2 - L'inaptitude des souscripteurs

Les souscripteurs en réassurance dans les pays de la CICA sont généralement des cadres d'assurances, ayant reçu une bonne formation, et dont la maîtrise des problèmes de réassurance se développe grâce à l'expérience acquise sur le terrain. Mais cette expérience est le plus souvent limitée, du fait de la nature des risques locaux.

En matière de réassurance internationale, le souscripteur doit avoir une parfaite connaissance des marchés étrangers (tarification, sinistralité...), des risques et des produits d'assurance qui y sont pratiqués, même s'ils n'existent pas sur le plan local. Il doit en outre avoir de bonnes connaissances géographiques, politiques et économiques du pays d'origine des affaires proposées.

Toutes ces qualités qui permettent d'accroître le pouvoir de négociation, ne peuvent malheureusement se rencontrer dans ces pays que chez quelques cadres des services de réassurance.

Il arrive souvent aussi qu'à la place de la cédante directe, le réassureur ait plutôt affaire aux courtiers.

III - La négociation avec le courtier

Le courtier de réassurance est le mandataire de la cédante ; il est chargé de l'aider à placer en réassurance, et dans les meilleures conditions, les risques que celle-ci a en portefeuille, la commission étant payée par le réassureur.

A ce titre, il se distingue du délégué commercial du réassureur qui est certes rémunéré par ce dernier comme le courtier, mais est plutôt son mandataire.

Pour le réassureur, le transit des affaires par le courtier entraîne en plus des coûts financiers, deux autres types de coûts pendant les négociations : les coûts en temps et les coûts en informations.

1 - Le coût en temps

Le courtier représente un détour de production qui entraîne, en contrepartie, des coûts financiers supplémentaires - que nous analyserons infra (2) - et des retards considérables tant dans la réception des renseignements fournis par la cédante, que dans la transmission des conditions présentées par le réassureur.

Toute négociation se trouve ainsi allongée au détriment du réassureur et de l'assureur.

2 - Le coût en informations

Le plus important pour le courtier étant de placer l'affaire pour percevoir sa commission, il a parfois tendance à orienter les informations reçues de la cédante (3).

De même, les statistiques pourront se trouver découpées, pour ne laisser apparaître que la période correspondant à des résultats positifs de l'affaire.

(2) Voir chapitre II Section II.

(3) Il peut se poser ici le problème de coïncidence des informations reçues de plusieurs sources.

Enfin, l'estimation des primes pourra être plus optimiste que ne le permet la réalité, en vue d'influencer la décision d'un réassureur plus sensible aux considérations de chiffre d'affaires qu'à la qualité des résultats.

Certains problèmes liés à la souscription, pourront se prolonger dans la gestion technique et financière des affaires acceptées.

CHAPITRE II

LES PROBLEMES DE GESTION TECHNIQUE ET FINANCIERE

Du fait de la grande diversification qu'elles entraînent au niveau du portefeuille du réassureur, les acceptations extérieures exigent une évaluation et une gestion particulières des ressources et des engagements qui en résultent.

Pour ce faire, le réassureur est appelé à établir un contact permanent avec les cédantes, pour des échanges d'informations, de documents, ainsi que des moyens de paiements.

SECTION I

L'EVALUATION ET LA GESTION DES PRODUITS

Les primes de réassurance constituent les principaux produits qui doivent être crédités au réassureur. Celui-ci a également droit aux produits des recours, restitutions, remboursements et sauvetages, ainsi que des intérêts sur les provisions techniques libérées.

I - La prime de réassurance

C'est l'aliment principal de la trésorerie du réassureur, qui lui permet de respecter ses engagements.

Les primes des cédantes étrangères posent cependant un certain nombre de problèmes, notamment celui de la non conformité du volume des primes créditées, et celui de l'importance des annulations.

1 - Le problème de la non conformité des primes créditées

En réassurance de capitaux, la cédante est tenue de verser au réassureur, une part de la prime d'origine, proportionnellement à son engagement dans l'affaire. Mais, ce dernier ne peut pas toujours bien juger si les primes sont convenables ou non, s'il ignore les tarifs d'assurance du marché d'origine, et que le traité ne prévoit pas de bordereaux d'application.

En réassurance non proportionnelle, du fait de la concurrence qui sévit sur le marché international, les cotations effectuées par les apériteurs, ne sont pas toujours en rapport direct avec l'étendue des engagements qu'assume le réassureur, lequel n'est d'ailleurs pas sûr d'encaisser toutes les primes émises, du fait des annulations.

2 - L'importance des annulations

Les traités stipulent généralement que le réassureur participe à toutes les réductions et annulations.

A cause de la crise économique, la plupart des cédantes africaines éprouvent d'énormes difficultés à recouvrer toutes les primes qu'elles émettent. Ceci se traduit par des annulations fréquentes et importantes, ou par des retards considérables dans le règlement des primes, avec des répercussions dans les comptes de cessions.

A ces problèmes liés aux primes, s'ajoutent parfois le non enregistrement au crédit du réassureur, des produits des recours et des remboursements.

II - Les recours, les remboursements, les sauvetages et les restitutions

Le réassureur doit participer dans la même proportion aussi bien aux règlements des sinistres, qu'au produit des recours, remboursements, sauvetages et restitutions de toutes sortes.

Mais, au moment de la récupération, la cédante ne cherche pas toujours à intéresser le réassureur lointain qui a payé le sinistre, surtout si cette récupération intervient des années après.

La cédante peut aussi créditer correctement tous ces produits, déduire la part des charges du réassureur (commissions, sinistres...), et même dégager un solde en faveur de ce dernier ; mais se trouver confrontée à une difficulté de nature monétaire : la rareté des devises nécessaires au règlement de ce solde. Dans ce cas, la cause du retard lui échappe totalement.

SECTION II

L'EVALUATION ET LA LIQUIDATION DES CHARGES TECHNIQUES

Il s'agit de deux types de charges : les dettes envers les cédantes et les courtiers, que sont les commissions ; et la proportion de dettes envers les assurés cédée par les assureurs, que représentent les provisions techniques et les règlements de sinistres.

I - Les commissions

Elles se composent des commissions payées aux assureurs, et des courtages versés aux courtiers de réassurance. Destinées à des partenaires différents, elles posent aussi des problèmes différents.

1 - Les commissions de réassurance

Elles doivent correspondre aux frais réellement exposés par la cédante, pour l'acquisition et la gestion des risques.

Mais, certaines cédantes ont tendance, en y ajoutant une "surcommission", de l'ériger en prix de vente des affaires, prix à partir duquel elles entendent réaliser des profits techniques, surtout si les statistiques des résultats des exercices précédents sont bonnes.

Par ailleurs, il existe un lien entre les frais d'acquisition, et le volume de la demande d'assurance : si la demande est forte, la cédante pourra étaler ses frais d'acquisition et de gestion sur un grand nombre de risques, et inversement.

Le réassureur pourra donc, dans certains pays, devoir payer des commissions élevées, en raison de la faible demande d'assurance qui est adressée aux cédantes.

2 - Les courtages

Les réassureurs des pays de la CICA, n'ayant pas les moyens financiers et humains pour aller chercher des affaires partout où ils le souhaitent, sont obligés de faire parfois appel à un grand nombre de courtiers ; en retour, ils doivent payer des courtages assez élevés ; qui alourdissent leurs charges, pour des affaires dont la qualité technique n'est pas toujours bonne.

II - Les provisions techniques

Ce sont des provisions constituées par l'assureur ou le réassureur, pour permettre le règlement intégral des engagements pris envers les assurés et bénéficiaires de contrat.

Elles constituent des dettes dont le montant n'est pas certain, mais estimé. A ce titre, elles nécessitent une évaluation méticuleuse.

Ils s'agit particulièrement des provisions pour risques en cours et des provisions pour sinistres à payer.

1 - Les provisions pour risques en cours

Elles sont destinées à faire face aux risques et à leur gestion pendant la période de garantie comprise entre la date d'inventaire et la prochaine échéance de la prime ou le terme du contrat.

Leur calcul doit être basé sur la sinistralité probable de la branche. En général, la réglementation exige 36% des primes émises de l'année, en se basant sur l'hypothèse d'un taux de sinistres à primes de 65%, et 7% de frais de gestion à étaler pendant l'année d'effet du contrat.

Or, dans certaines branches (Maladie par exemple), la sinistralité peut être de loin supérieure à 65% dans certains pays. Dans ce cas, les provisions constituées par les cédantes, seront insuffisantes.

2 - Les provisions pour sinistres à payer

Elles représentent la valeur estimative des dépenses pour sinistres non réglés et pour sinistres réglés restant à payer à la date de l'inventaire.

Leur évaluation doit correspondre à la valeur réelle des sinistres restant à payer. Une évaluation exacte suppose que les cédantes connaissent tous les sinistres à payer ; or, dans certains pays, la fréquence et la valeur des sinistres tardifs sont assez importantes. De même, les provisions peuvent s'avérer insuffisantes au moment du règlement, du fait de l'inflation.

III - Le règlement des sinistres

Le principal avantage que l'assureur attend de ses relations d'affaires avec le réassureur, c'est sa participation rapide au règlement des sinistres au comptant.

Le délai et les habitudes de règlement sont assez différents d'un pays à l'autre.

Par ailleurs, le réassureur, faisant foi à la sincérité de son partenaire, va régler des sinistres dont la réalisation et l'évaluation n'ont pas été vérifiées, à moins que la clause «Claims Control» ait été prévue dans le traité ; ce qui n'est pas toujours le cas.

Enfin, du fait de l'inflation, certains traités (Excess) comportent souvent la clause de stabilité. Celle-ci ne soustrait cependant pas le réassureur à l'inflation, elle permet seulement de répartir le renchérissement du sinistre dû à l'inflation ; et la variation de l'indice ne suit pas nécessairement l'évolution du coût du sinistre, lequel peut être laissé à l'appréciation des juges dans les contrats d'assurance de responsabilité civile. Il peut aussi varier du fait de l'évolution des taux de change des monnaies.

IV - Le risque de change

Les engagements libellés en plusieurs monnaies, peuvent s'accroître entre le jour de l'acceptation et le jour du règlement du sinistre, ou même entre les différents règlements d'un même sinistre, s'ils sont échelonnés ; du fait des variations des parités de ces différentes monnaies par rapport au Franc CFA. Il y a ainsi une perte de change dont l'importance dépend de la monnaie engagée, et de l'importance des affaires libellées en cette monnaie.

Les pertes de change cumulées sur plusieurs monnaies, peuvent ne pas être compensées par des profits obtenus dans d'autres, le solde du compte général des pertes et profits du réassureur s'en trouvera négativement affecté.

Par ailleurs, il est nécessaire qu'en cas de dévaluation ou de réévaluation de sa monnaie de facturation, la cédante informe le réassureur sur l'évolution de ses engagements. Cette information rentre dans le cadre des échanges permanents que doivent entretenir les deux parties.

A ce niveau aussi, l'assureur et le réassureur doivent surmonter un certain nombre de difficultés.

SECTION III

LES PROBLEMES AU NIVEAU DES ECHANGES ENTRE CEDANTES ET CESSIONNAIRES

Les échanges entre les cédantes et les réassureurs se situent sur deux plans : les envois réciproques d'éléments comptables et financiers, et les communications d'informations.

I - Les échanges sur le plan comptable et financier

Ils constituent la principale preuve de la réalité des relations d'affaires entre le réassureur et sa cédante.

Qu'ils soient directs ou par courtier, ils portent sur les envois des comptes périodiques, et des transferts des moyens de paiements représentant le règlement des sinistres au comptant, ou tout simplement les règlements de soldes des comptes courants.

Le problème de ces échanges se situe au niveau de la difficulté de gestion des comptes par le réassureur, le comportement des courtiers, et surtout les obstacles aux transferts de devises dans certains pays.

1 - Les difficultés de gestion des comptes pour le réassureur

C'est à partir des comptes envoyés par les cédantes que le réassureur suit l'évolution des affaires qu'il a en portefeuille. Ils doivent être envoyés selon une périodicité déterminée, pour être exploités.

L'hétérogénéité des affaires et la multiplicité de leurs origines, rendent cette exploitation difficile, et surtout, l'enregistrement des opérations techniques se fera avec un décalage dans le temps, étant donné les délais nécessaires à l'établissement et l'envoi des comptes de cessions aux réassureurs. Ceci a pour conséquence de faire figurer les opérations relatives aux acceptations extérieures dans le bilan de l'exercice suivant.

En plus, la diversité dans la présentation des comptes peut constituer un grand problème pour le personnel du réassureur.

2 - L'intermédiation du courtier de réassurance

En matière de règlements des soldes, de paiements de primes par les cédantes ou de sinistres au comptant par les réassureurs, la participation des courtiers n'est pas toujours appréciée.

Les sommes qui transitent par eux mettent parfois beaucoup de temps avant de parvenir au destinataire, lequel va porter un mauvais jugement sur son partenaire, alors que ce dernier aurait pu s'acquitter de ses engagements à temps.

Les courtiers ne sont cependant pas les seuls à causer des retards dans les règlements ; il se pose aussi et surtout le problème de transfert des devises.

3 - Le problème des transferts de devises

Les échanges en réassurance intéressant les sociétés d'assurance ou de réassurances africaines en général, butent sur l'inconvertibilité des monnaies nationales. Il est alors nécessaire d'utiliser des devises fortes (dollar, livre sterling...).

Les pays africains connaissant d'énormes difficultés économiques, ont renforcé les contrôles de transferts de ces devises vers l'étranger, ce qui limite les possibilités qu'ont les assureurs et les réassureurs du continent de régler les soldes à l'échéance.

Les transferts sont soumis à l'autorisation officielle préalable, nécessitant de longues procédures administratives, ce qui allonge les délais de règlement, et cause un préjudice sérieux à la fois à l'assureur et au réassureur.

En effet, dans la concurrence qui règne dans le domaine de la réassurance internationale, les intervenants doivent rapidement faire face aux paiements qui leur sont demandés : sinistres au comptant, soldes de réassurance... car, leur sérieux se juge à l'empressement avec lequel ils s'acquittent de leurs engagements.

Le retard d'un réassureur à payer sa cédante, crée des doutes dans l'esprit de cette dernière, et elle hésitera à lui renouveler ses parts.

D'un autre côté, les réassureurs ne peuvent respecter leurs engagements après sinistres, que s'ils disposent d'une trésorerie suffisante qui résulte en grande partie des règlements des cédantes.

Le plus souvent, même sans percevoir les soldes, les réassureurs maintiennent leurs relations avec les cédantes, espérant qu'un jour ou l'autre, ils les auront. Mais, pendant ce temps, la situation économique peut changer : des dévaluations ou des dépréciations des monnaies de souscription peuvent survenir, ou l'inflation s'accroître dans le pays du réassureur ; le résultat du traité pourra s'en trouver affecté négativement.

En réalité, ce sont les bénéficiaires des contrats d'assurance qui seront perdants, car ils ne pourront pas reconstituer rapidement leur patrimoine endommagé, rôle qu'est supposé jouer l'assurance.

II - Les communications réciproques d'informations

Elles se font par lettre recommandée, télex, télécopie, téléphone ou télégramme, avec toutes les difficultés déjà évoquées (4).

Comme les éléments financiers et comptables, les informations peuvent transiter par le courtier, ou se faire directement.

Ce sont les offres d'affaires, les avis et la description des sinistres, les modifications portant sur des polices réassurées, notamment au niveau des extensions de garanties ou des montants des capitaux ; l'évolution de la réglementation, de la législation ou de la jurisprudence du pays de la cédante. Ce sont aussi des échanges de documents : les notes de couvertures et les documents contractuels définitifs. Parfois, le réassureur réclame plus de renseignements que ceux qui ont été fournis au moment des négociations.

A ce niveau, il peut se poser le problème d'absence des bordereaux : les bordereaux de primes et ceux des sinistres. En général, les bordereaux ne sont envoyés automatiquement par la cédante que dans le cadre des affaires facultatives et des traités en excédent de plein. S'agissant des autres traités, les bordereaux ne peuvent être obtenus que si le traité le prévoit.

Cet état de choses a pour conséquence de limiter les possibilités dont disposent les réassureurs des pays de la CICA, d'apprécier et de détecter les cumuls éventuels, pour pouvoir mettre en jeu de façon rationnelle, leurs programmes de rétrocessions.

(4) Cf. chapitre I Section III.

Le réassureur d'un pays membre de la CICA, qui s'engage dans la souscription des affaires provenant de l'étranger, s'expose - en dehors du risque aléatoire inhérent à l'assurance et à la réassurance - à des problèmes additionnels. Il est confronté au risque de change, aux difficultés de communication ou de transfert des devises, aux différences des unités de mesure, aux effets de l'inflation...

Des problèmes comme les difficultés de négociation avec les cédantes (comprendant celles des communications), ne sont pas spécifiques aux acceptations extérieures, mais, sont amplifiés par la distance qui sépare la cédante et le réassureur.

Ce dernier doit prendre en compte tous ces éléments, y trouver des solutions appropriées, afin de se constituer le meilleur portefeuille d'acceptations extérieures possible, et d'en assurer une parfaite gestion.

DEUXIEME PARTIE

DES MESURES NECESSAIRES A UNE MEILLEURE
EXPLOITATION DES CAPACITES DE SOUSCRIPTION
DES REASSUREURS DES PAYS DE LA CICA
SUR LES MARCHES ETRANGERS

La nature particulière de chacun des problèmes identifiés dans la partie précédente, exige aussi des solutions particulières.

Cependant, il apparaît que certains de ces problèmes, notamment ceux des capacités techniques et financières, peuvent être résolus par les réassureurs eux-mêmes, d'autres par contre - en particulier ceux qui concernent l'environnement économique et juridique dans lequel opèrent les réassureurs - appellent à une intervention des pouvoirs publics.

Dans cette deuxième partie de notre étude, nous avons consacré le premier chapitre aux solutions que les réassureurs peuvent adopter à leur niveau. Nous proposerons, dans le dernier chapitre, des actions des pouvoirs publics, susceptibles de soutenir les réassureurs dans leurs efforts de gestion des acceptations extérieures.

CHAPITRE I

LES SOLUTIONS INTERNES AUX REASSUREURS

La prise de conscience de l'importance des acceptations extérieures dans son portefeuille par le réassureur, passe par la définition d'une politique particulière, déterminant avec précision les moyens tant structurels que techniques, pour atteindre les objectifs visés.

SECTION I

LES AMENAGEMENTS STRUCTURELS

Ce sont des mesures complémentaires et nécessaires, qui concernent particulièrement la solvabilité de la société, l'efficacité du personnel, le réseau commercial, l'informatique et l'utilisation des informations et des statistiques des marchés étrangers.

I - Le renforcement de la marge de solvabilité

La marge de solvabilité, comme l'indique le rapport de la SCOR (1), est une norme définie par les réassureurs, et reconnue sur le marché de la réassurance mondiale. Elle est déterminée sous forme de ratio, par le rapport entre les capitaux propres, augmentés des réserves réglementaires et facultatives, et les primes nettes émises.

Elle est destinée à pallier une éventuelle insuffisance des provisions techniques, et le minimum de 15% (2) des émissions nettes de l'année, est généralement reconnu comme limite de solvabilité.

La marge de solvabilité est très déterminante non seulement pour l'image du réassureur, mais aussi et surtout pour son propre développement. Ainsi, plus ce ratio est élevé, plus le réassureur est présumé solvable, donc digne de confiance de la part des cédantes. D'un autre côté, la conservation du réassureur pour son propre compte est

(1) SCOR S.A : Rapport Annuel, 1989, p. 14.

(2) Lehman Xavier, Janssen Nicolas, Halm Pierre : "Principes d'analyse des résultats d'une société RD à partir des documents comptables publiés". Analyse Financière, 4e trimestre 1976, p.44.

fonction de l'importance de ses fonds propres : plus ils sont importants, plus le plein de conservation est élevé. Toute société qui veut tirer le maximum de profit des acceptations extérieures se doit donc de constituer des fonds propres importants.

Le renforcement de la marge de solvabilité passe ainsi par une augmentation des fonds propres : par apport des actionnaires (augmentation du capital social), ou par la constitution des réserves. Cette dernière n'est possible que si des profits importants et réguliers sont réalisés par le réassureur ; car, elle se fait par affectation des bénéfices nets.

Ici apparaît pour les réassureurs des pays de la CICA l'importance particulière des réserves pour fluctuation de change. Elles sont constituées à partir des plus-values nettes, sur la conversion en F.CFA des actifs en devises du réassureur au jour de l'inventaire, et servent à compenser les moins-values nettes pouvant apparaître lors des inventaires ultérieurs.

Leur détermination suppose l'existence d'un personnel averti des problèmes de change, un personnel expérimenté ; qualités que l'on acquiert lors des stages et des séminaires de recyclage.

II - Le recyclage du personnel

Les stages et séminaires permettent surtout d'ajuster les compétences techniques des agents, face à l'apparition des risques nouveaux, et un environnement de la réassurance internationale en perpétuel changement.

Le recyclage et le perfectionnement du personnel, doivent se faire au sein des grandes compagnies étrangères de réassurance capables de lui apporter l'expérience et les méthodes d'exploitation des informations, nécessaires à son activité. Ils doivent comporter des priorités, comme l'apprentissage des langues les plus utilisées dans les transactions internationales, la gestion des risques techniques et de la branche vie qui connaît un essor considérable dans beaucoup de pays, et mérite à ce titre d'être exploitée.

Enfin, les cadres expérimentés de l'entreprise doivent se charger de recycler le reste des agents, pour leur permettre d'apprécier la qualité des affaires d'origine étrangère, non seulement à partir des informations techniques, mais aussi celles de nature économique, juridique, sociologique ou politique.

Ces stages et séminaires présentent aussi l'avantage de faciliter les contacts entre agents de différentes compagnies, et peuvent permettre aux souscripteurs des pays de la CICA, de satisfaire à une autre nécessité : le développement de son réseau commercial.

III - Le développement du réseau commercial

Le dynamisme du réseau commercial se mesure surtout à la capacité de son personnel à lier ou à étendre, et à entretenir de bons rapports avec les courtiers et les cédantes directes.

1 - Les rapports directs avec les assureurs et les autres réassureurs

La réassurance nécessitant la confiance entre les partenaires, le réassureur doit chercher à mieux connaître ses cédantes : leur politique de souscription, leurs pleins, leurs orientations, leur organisation interne, leur solidité financière... Ces informations ne peuvent être obtenues qu'à la suite des visites régulières, des échanges fréquents d'informations et d'expériences.

Dans cet ordre d'idées, les réassureurs des pays de la CICA ont intérêt à chercher à connaître et à se faire connaître, à comprendre et à se faire comprendre par les cédantes africaines dont les affaires sont d'assez bonne qualité technique.

Ils doivent en outre rechercher la stabilité et le renforcement des rapports avec leurs cédantes et leurs rétrocessionnaires, en privilégiant les relations commerciales de longue durée, sur les liens conjoncturels.

Enfin, compte tenu de leurs moyens financiers et humains limités, ils doivent aussi recourir aux courtiers.

2 - Les rapports avec les courtiers de réassurance

Selon Vincent Redier (3), le courtier de réassurance présente entre autres avantages, celui de pouvoir étaler ses frais généraux (voyages, prospections, études...) sur un grand nombre de clients.

S'il est bien utilisé, il peut permettre au réassureur d'accroître son portefeuille, à des coûts moindres.

Mais, si le recours aux courtiers s'avère indispensable, l'on doit toujours se montrer difficile sur leur choix. Le courtier doit être choisi sur la base de son savoir-faire, qui suppose une expérience des différents marchés que l'on veut conquérir. Il doit être celui que l'on respecte pour la qualité de son information.

Le courtier doit aussi se révéler capable de récupérer rapidement les primes de réassurance, et de transmettre à temps les règlements de sinistres au comptant aux cédantes, ou plus généralement, de faciliter les règlements des soldes.

Cependant, le réassureur doit veiller à limiter le nombre pour limiter son travail administratif et les coûts afférents (envois de documents, correspondances...), et même les possibilités de cumul. Il doit en outre chercher à maîtriser toutes les différences qui résultent de la diversité des origines des affaires acceptées : un système informatique s'avère ainsi indispensable.

(3) Redier Vincent : "Le rôle du courtier d'assurance sur le marché. L'Argus, 31 Août 1984.

IV - La mise en place d'un système informatique

L'ordinateur permet beaucoup plus facilement de rassembler, de grouper, et de conserver les statistiques et les autres informations concernant les divers traités (conditions de garanties, par exemple), les différents partenaires, les pays dans lesquels le réassureur opère (économie, réglementation et législation sur l'assurance et la réassurance, structure du marché, tarifs et polices, couverture ou non des événements naturels...). Il permet aussi de tenir et de gérer les comptes courants des différentes cédantes, par monnaie originale.

L'ordinateur tient toutes les informations saisies disponibles à tout moment, rendant ainsi le contrôle des acceptations rapide et plus efficace, à la fois au niveau de la comptabilité et des opérations de recouvrement.

En conservant les «guide lines», l'ordinateur peut aider le souscripteur à accepter ou à rejeter une offre, à résilier ou à reconduire une affaire arrivée à échéance.

Il constitue une banque de données importante et nécessaire pour le réassureur et doit à ce titre couvrir l'ensemble des services de l'entreprise, et être facilement manipulable par des utilisateurs non informaticiens.

V - Les études et la gestion des statistiques des marchés étrangers

Il doit exister un service des Etudes et des Statistiques, au sein de l'entreprise.

Ce dernier pourra choisir les informations et les statistiques relatives aux différents marchés, et nécessaires au réassureur. Ces données devront intégrer l'évolution économique (inflation, taux de change de la monnaie par rapport au F. CFA...), juridique (législation, jurisprudence...) ainsi que des conditions techniques des risques dans ces marchés (maintenance, concentration...).

Des analyses pourront être faites pour déterminer la position du réassureur par rapport à un marché, ou par rapport à un type d'affaires.

Sur un autre plan, en effectuant des études à partir de toutes les offres faites au réassureur, et les offres en rétrocession faites par le réassureur (acceptées avec ou sans modification, rejetées), ainsi que les observations faites par les partenaires, le service pourra fournir des renseignements importants, non seulement pour sa politique de marketing, mais aussi pour les négociations futures du souscripteur, et pour l'élaboration d'un meilleur programme de rétrocession.

SECTION II

LES DISPOSITIONS TECHNIQUES ET LA GESTION FINANCIERE

Les aménagements structurels précédemment exposés ne peuvent servir que s'ils s'accompagnent d'une gestion technique rigoureuse, basée en particulier sur une définition préalable des conditions d'acceptation des offres, l'élaboration d'une protection adaptée aux types d'affaires acceptées, et une gestion financière appropriée des provisions techniques.

I - La définition des «guide-lines»

Il est nécessaire pour le réassureur, d'élaborer des critères de choix utiles tant pour la souscription des nouvelles affaires, que pour le renouvellement de celles en portefeuille.

1. - La souscription des nouvelles affaires

L'étude des offres doit à ce titre exiger le maximum d'informations nécessaires, pour apprécier la qualité des affaires, et détecter les cumuls éventuels. Elle sera plus prudente et sélective que celle des offres des cédantes locales, dont les affaires sont généralement assez bien connues.

Le souscripteur veillera à ce que l'affaire acceptée soit à la fois suffisamment équilibrée en termes de rapport de prime sur engagement, et comporter une bonne statistique des primes et sinistres au cours des années précédentes. Pour cela, il tiendra compte non seulement des informations techniques, mais aussi de toutes celles qui concernent les facteurs susceptibles d'affecter dans le temps, la valeur des engagements souscrits, tels que l'inflation ou les taux de change (4), et de l'assiette des primes.

Il est également préférable d'accorder plus d'importance aux risques en provenance des pays africains en général, et des pays membres de la CICA en particulier. Ces derniers présentent l'avantage d'une réglementation et d'une législation des assurances familières, à côté de la qualité technique assez bonne des risques.

Sur le plan sectoriel, le souscripteur pourra limiter les engagements sur les branches d'assurances dont il ne maîtrise pas encore suffisamment la gestion. De même, dans les branches couramment couvertes, les engagements devront être moins importants dans les affaires facultatives, généralement déséquilibrées. Il pourra aussi préférer les tranches

(4) Les effets de ces variables ont été analysés infra Partie I.

médianes ou plus hautes des traités Excess, qui fournissent certes un aliment moins important, mais demeurent aussi moins exposés.

Les affaires acceptées feront l'objet d'un contrôle strict portant à la fois sur leur qualité technique, et sur l'environnement économique et socio-politique.

2 - Les renouvellements

Ils se font sur la base des résultats obtenus sur les affaires acceptées. Ainsi, les traités déficitaires sur une certaine période pourront être résiliés. Mais, cette résiliation ne devrait intervenir qu'après un examen minutieux des mesures prises par l'assureur et son réassureur apériteur, pour améliorer les résultats desdites affaires, et de l'évolution probable de ceux-ci au cours des prochaines années. L'on pourrait également, à la lumière de ces mesures, solliciter d'autres aménagements aux conventions (révision des taux de commissionnement, de la PAB, ou du taux de prime des Excess...), tout en maintenant les relations commerciales avec les cédantes.

Quant aux affaires bénéficiaires, comme les déficitaires, elles doivent faire l'objet d'une étude, permettant de déterminer l'attitude à adopter : demander l'accroissement des parts, ou de leur maintien au même niveau...

Dans tous les cas, le réassureur doit tenir compte de l'évolution probable de l'inflation, des taux de change, de la législation dans les différents marchés d'origine des affaires. Il doit aussi veiller au respect de ses pleins de souscription, qui sont fonction de ses moyens techniques et financiers, et de ses possibilités de rétrocession.

II - L'établissement d'un programme de rétrocession adapté

Les acceptations extérieures exposent le réassureur aux risques de cumuls et de catastrophes, pouvant exiger de lui, d'importants décaissements, à la suite de leur réalisation. Il doit donc prendre soin de se protéger en excédent de sinistres.

La rétrocession peut aider le réassureur à accroître ses capacités de souscription, pour autant qu'il compte sur un ou plusieurs rétrocessionnaires solvables. Mais, en retour, il doit payer la prime, qui représente un coût pour lui. Son calcul économique reviendra donc à maximiser sa rétention, tout en minimisant ses engagements.

La recherche de l'optimisation de ces deux fonctions apparemment contradictoires, se réalise par l'établissement d'un programme de rétrocession qui permette au réassureur d'accroître sa rétention dans les branches ou dans les affaires à faible fréquence de sinistres, générant des primes suffisantes, et n'offrant pas de possibilités de cumuls importants. Il optera pour les couvertures en excédent de sinistres dans les branches à sinistralité élevée.

L'importance de cette rétrocession dépendra aussi de l'étendue des garanties accordées, et du rapport qui existe entre les engagements et la prime.

Le réassureur doit essayer de lier autant que cela lui est bénéfique, les acceptations aux rétrocessions, par le moyen des échanges ou de la réciprocité ; avec des compagnies et les courtiers des marchés étrangers, capables d'offrir des affaires intéressantes, et en particulier pour des risques situés en Afrique. La réciprocité lui permettra de reconstituer en partie l'encaissement qui a diminué par la rétrocession, et aussi de chercher des bénéfiques techniques sur le contre-aliment.

Le réassureur ne devra cependant pas exagérer cette réciprocité, il devra toujours veiller à ce qu'elle ne crée pas d'autres cumuls ; et comme dans le cas des acceptations, il limitera le nombre de rétrocessionnaires, pour minimiser ses frais de gestion.

En réalité, la rétrocession permet tout simplement une diversification du portefeuille. Le montant des engagements demeurant sensiblement le même, le réassureur se doit d'assurer une gestion particulière de ses réserves.

III - La constitution et la gestion des réserves et provisions

Les provisions techniques à la charge des traités, sont en partie évaluées et générées par les cédantes. Mais, à son niveau, le réassureur doit aussi constituer des réserves (catastrophes par exemple), même pour les traités proportionnels.

A côté de la gestion financière particulière qu'impose la constitution de ces réserves et provisions pour les acceptations extérieures, se dresse la double nécessité pour le réassureur de constituer des réserves complémentaires pour les sinistres déclarés tardivement chez la cédante, et de susciter les rachats.

1 - *La constitution des réserves complémentaires pour sinistres tardifs (IBNR)*

Ces réserves permettent de faire face à des réclamations non prévues. Elles peuvent être calculées à partir des projections des résultats du passé, établies par le Service des Etudes du réassureur, concernant la fréquence et la valeur moyenne des sinistres tardifs sur le marché ou chez la cédante.

2 - *Les rachats de sinistres*

Ils permettent au réassureur d'assainir son portefeuille, en limitant sa charge dans les sinistres survenus depuis longtemps, et dont la liquidation s'est trouvée étalée dans le temps.

Le réassureur a donc intérêt à susciter des rachats auprès de ses cédantes, surtout pour des sinistres dont la valeur peut s'accroître du fait de l'inflation ou de l'évolution des parités des monnaies, et entraîner ainsi pendant longtemps des effets négatifs sur les résultats techniques.

3 - Les placements nécessaires aux réassureurs de la CICA

Ces placements doivent obéir aux exigences techniques de sécurité, de liquidité, et de rentabilité, pour permettre aux réassureurs non seulement de faire face à tout moment à leurs engagements, mais aussi, de pouvoir compenser des éventuelles pertes techniques.

En l'absence des marchés financiers dans les pays de la CICA, et compte tenu de la faible rémunération des dépôts effectués auprès des cédantes, en vertu des termes des conventions qui les lient, ces réassureurs méritent qu'une partie de leurs placements soient effectués en une, deux ou trois devises fortes, dans les marchés financiers étrangers, ou tout au moins, des comptes directs en devises dans les banques étrangères, en fonction de l'importance des affaires libellées en ces devises ; de manière à conserver une certaine congruence monétaire (5).

Cette solution présente le double avantage de permettre aux réassureurs de disposer d'une certaine liquidité en devises, nécessaire pour faire face rapidement aux réclamations des cédantes, et de limiter les frais et les pertes de change.

Les réassureurs devront veiller à diversifier leurs placements, pour pouvoir minimiser leurs risques de perte dans ce domaine, grâce aux compensations entre les différents actifs.

Mais, les effets de tous ces efforts des réassureurs seront toujours limités, si les pouvoirs publics n'interviennent pas par un certain nombre d'actions, pour leur permettre de donner la pleine mesure de leur capacité dans la gestion des acceptations extérieures.

(5) "La congruence monétaire est un principe selon lequel les engagements pris dans une monnaie, doivent être couverts par les valeurs libellées dans la même monnaie", Lehman X, Janssen N., Halm P, op. cit., p.44..

CHAPITRE II

LA PARTICIPATION DES POUVOIRS PUBLICS A LA PROMOTION DES ECHANGES INTERNATIONAUX DE REASSURANCE

L'intervention des pouvoirs publics des pays de la CICA par certaines mesures spécifiques, peut améliorer de façon notable, les résultats des réassureurs engagés dans la gestion des acceptations extérieures, et d'une manière générale, encourager les échanges internationaux de réassurance.

Il s'agit non seulement des actions particulières à l'intérieur de chaque pays, mais aussi des actions concertées avec d'autres pays, notamment dans le cadre de l'OAA (6), à l'exemple de la mise en place d'une Chambre de compensation des soldes de réassurance.

SECTION I

L'APPORT DES POUVOIRS PUBLICS PAR DES ACTIONS PARTICULIERES

Cet apport peut se manifester, entre autres mesures, par la révision de la réglementation des placements représentatifs des provisions techniques, la diversification des systèmes et produits financiers, et par l'allègement des procédures de transfert des devises.

I - La révision de la réglementation des placements

En principe, le réassureur, dans les pays de la CICA, n'est pas soumis aux textes régissant les placements représentatifs des engagements des sociétés d'assurances.

Mais, la plupart des sociétés qui gèrent les acceptations extérieures dans ces pays, sont d'abord des sociétés d'assurance directe. A ce titre, elles tiennent une comptabilité unique, et procèdent à des placements sans tenir compte de la nature particulière de leurs acceptations extérieures.

(6) L'Organisation des Assurances Africaines (OAA) a été créée en Ile Maurice en 1972, elle a son siège à Douala (Cameroun).

Ces textes exigent que 30 à 40% des provisions techniques soient représentées par des liquidités, la proportion restante étant répartie entre d'une part, les placements de première catégorie admis sans limitation, et composés de valeurs d'Etat, de dépôts auprès des Trésors publics, de l'immobilier..., et d'autre part, les placements de deuxième catégorie, plafonnées à 40% en moyenne du total des placements, et constitués des prêts, titres cotés dans une Bourse de la zone Franc.

Dans le contexte actuel d'illiquidité aiguë des trésors nationaux, et compte tenu de l'environnement financier caractérisé par le gel des dépôts effectués auprès des banques locales, le respect de telles obligations devient incompatible avec les trois critères essentiels de la gestion financière d'une société d'assurance ou de réassurance : la rentabilité, la sécurité et la liquidité.

Il est donc nécessaire de procéder à un ajustement de ces textes, dans le sens d'un accroissement de l'esprit de responsabilité et de liberté des gestionnaires ; par un plafonnement des seuls titres d'Etat, l'arbitrage entre les autres placements et les liquidités étant laissé à la discrétion des dirigeants de la société. Car, s'il est nécessaire que les actifs des réassureurs participent au financement des économies, ces actifs doivent d'abord permettre à ces sociétés de préserver leur solvabilité.

La révision des textes implique également qu'une distinction expresse soit faite entre les opérations d'assurance et celles de réassurance, notamment les acceptations extérieures.

Les nouveaux textes pourraient ainsi donner la possibilité aux réassureurs d'effectuer une partie de leurs placements dans les marchés financiers étrangers, ou tout au moins, d'ouvrir des comptes directs en devises fortes, dans certains pays étrangers. Ces comptes devraient être mouvementés plus facilement à l'occasion des opérations nécessitées par le fonctionnement des traités de réassurance avec les cédantes étrangères (règlements des primes, soldes, sinistres au comptant, courtages...).

L'autorité de contrôle pourrait cependant, comme le souligne D. Hérouard (7), exiger chaque fin d'année, le rapatriement des excédents de devises de ces comptes, tout en exerçant un contrôle régulier des états trimestriels ou semestriels et des bilans des avoirs et des engagements en devises en fin d'année.

Mais, il serait plus intéressant d'autoriser les réassureurs à ouvrir de tels comptes auprès des banques locales (8). Une telle solution permettra de limiter les sorties possibles de devises engendrées par la précédente, en demeurant fidèle au souci de contrôle de change des autorités publiques.

Cependant, la révision de la réglementation ne pourra produire tous ses effets, que si le système financier lui-même est modifié, dans le sens d'une plus grande diversification des structures et des produits.

(7) Hérouard (D) : "Le réassureur devant le problème des changes" . L'Argus, 12 Mars 1982, p. 554.

(8) Les avantages de ces deux solutions ont été exposés au chapitre précédent.

II - La diversification du système et des produits financiers

Les fonds collectés sur le plan international par les réassureurs ne pourront être employés de façon optimale au financement de l'économie du pays, tout en demeurant compatibles avec les exigences de sécurité, rendement et liquidité, que si leurs gestionnaires ont le choix entre plusieurs instruments financiers.

Il est donc nécessaire de mettre au point des produits financiers adaptés à la fois aux engagements techniques des réassureurs, aux besoins des investisseurs locaux, et à l'évolution du niveau général des prix dans l'économie concernée.

Cette diversification des produits financiers peut se faire par la réalisation des projets de création des micro-marchés financiers à l'intérieur de chaque pays, et des marchés sous-régionaux à l'échelle de chaque zone d'émission monétaire (zone BEAC et zone BCEAO). Elle permettra aux réassureurs de procéder à des arbitrages exigés par la situation du marché (évolution des rendements), de manière à toujours dégager des bénéfices nets de sa gestion financière ; en vue de compenser des éventuelles pertes techniques.

Toutefois, la réalisation de ces projets ne peut se faire qu'à long ou à moyen terme, si les conclusions des études de faisabilité en cours, sont favorables ; mais, à court terme, il existe d'autres possibilités d'aider les réassureurs dans la gestion des acceptations extérieures : l'allègement des procédures de transfert des devises.

III - L'allègement des procédures de transfert des devises

Lorsqu'ils sont effectués en direction des pays non membres de la zone Franc, les transferts de devises dans les pays de la CICA sont soumis à l'autorisation préalable du Ministère des Finances du pays.

Cette procédure fait partie des mesures de contrôle de change visant à limiter la sortie de devises. Mais la réassurance, secteur économique important, capable d'apports nets de devises, doit être traitée au moins au même titre que les transactions commerciales courantes.

Tout en gardant l'esprit général du contrôle des changes, les autorités des pays de la CICA devraient mettre en place un système spécial et dérogatoire, pour permettre aux réassureurs d'exercer beaucoup plus librement leur activité ; car ceux-ci ont besoin d'opérer dans le même climat et avec les mêmes facilités que leurs confrères de la scène internationale.

Ceci signifie que les autorités doivent abroger les longues procédures d'autorisation préalable, afin que les réassureurs puissent procéder à leurs différents règlements à l'échéance et sans retard, de manière à conserver la confiance de leurs partenaires étrangers. Ils auront ainsi des possibilités d'explorer de nouveaux marchés, surtout les marchés des pays africains non membres de la zone Franc, qui peuvent fournir de bonnes

affaires, et contribuer à l'accroissement de la rétention des primes au niveau continental.

Cette rétention maximale des primes à l'intérieur du continent africain est l'un des objectifs de l'OAA celle-ci a élaboré un projet de chambre de compensation des soldes de réassurance, dont la réalisation exige aussi la participation des pouvoirs publics des pays de la CICA.

SECTION II

LA REALISATION DU PROJET DE CHAMBRE DE COMPENSATION DES SOLDES DE REASSURANCE EN AFRIQUE

La chambre de compensation est généralement utilisée dans des situations d'inconvertibilité de la monnaie d'une ou de plusieurs parties à l'échange international.

Pour encourager les échanges d'affaires entre les compagnies africaines en facilitant le paiement de leurs soldes réciproques, et utiliser au maximum leur capacité global ; et compte tenu de l'inconvertibilité de certaines monnaies et de la rareté des devises fortes, l'Assemblée générale de l'OAA, a décidé, à la XIIe Conférence tenue à Tunis (Tunisie) en avril 1985, de mettre sur pied un Comité d'étude en vue de l'établissement en Afrique, d'une chambre de compensation des soldes de réassurance.

Cette chambre qui reste jusque-là en étude, mérite cependant qu'on en examine le rôle, l'organisation et le fonctionnement, pour comprendre la nécessité pour les gouvernements africains de soutenir ce projet et de le concrétiser.

I - Le rôle de la chambre

Lorsqu'elle verra le jour, elle permettra de promouvoir l'utilisation des monnaies des membres dans les transactions ayant trait à l'assurance et à la réassurance. Par là, des économies dans l'utilisation des devises fortes pourront être réalisées.

La chambre pourra également, d'une part encourager les membres à promouvoir et à libéraliser les échanges d'affaires, et d'autre part à stimuler la coopération et les consultations entre les membres en vue d'aider chaque marché national à équilibrer sa balance des paiements de l'assurance et de la réassurance. Ces consultations pourront déboucher sur une approche commune dans la souscription et la tarification des principaux risques dans le continent africain.

Mais, la chambre de compensation des soldes de réassurance ne pourra jouer pleinement son rôle, que si elle fonctionne comme le prévoit le projet, en reposant sur une organisation précise.

II - L'organisation et le fonctionnement

1 - Les structures de la chambre

Les organes de gestion sont : une Assemblée générale réunissant les représentants nationaux des assureurs et réassureurs, et des Banques centrales ; un Conseil d'Administration, composé des représentants des 4 zones d'échanges (CEEAC, CEDEAO, Afrique Australe et de l'Est, Afrique du Nord) et de 2 représentants des Banques centrales ; un Directeur exécutif et des comités ad-hoc.

L'on pourrait distinguer des membres à part entière, sociétés aux capitaux détenus en majorité par des nationaux, autorisées et soutenues par la Banque centrale ; et les membres associés.

Dans un cas comme dans l'autre, le membre devra justifier de bonnes capacités techniques, financières et managériales, et de l'aval d'une banque centrale ou d'une banque commerciale internationale. Il devra aussi satisfaire aux conditions de sécurité et aux limites de souscription, que fixe la chambre.

2 - Le fonctionnement de la chambre

Elle devra fonctionner sur la base d'un dépôt de sécurité, effectué en monnaie nationale par le membre (assureur ou réassureur), auprès de sa banque centrale ; dépôt équivalant à la sa limite de souscription. La Banque centrale sera chargée de verser l'équivalent en devises de 25% de ce dépôt, pour constituer les avoirs en devises que la chambre pourrait utiliser en cas de difficultés d'une banque centrale débitrice à effectuer à temps les règlements exigés par un membre créancier.

En effet, après l'aval de la Banque centrale, la chambre ne s'adressera plus qu'à cette dernière, pour obtenir tous les règlements nécessités par les relations d'affaires du membre débiteur avec les autres membres de la chambre. Celui-ci est cependant tenu de verser à la Banque centrale, l'équivalent de ces règlements en monnaie nationale.

De même, c'est par cette Banque centrale que tous les règlements effectués en faveur du membre devront transiter.

Pour permettre aux Banques centrales de rassembler suffisamment de devises, des dispositions seront prises, notamment, l'existence des limites de crédit et débit en dessous desquelles, le transfert peut ne pas être exigé ou attendu de façon automatique. Seuls les sinistres au comptant et les soldes dépassant la limite - 50% de la capacité du membre dans les affaires acceptées par la chambre - seront réglés automatiquement et dans les délais fixés par le Conseil d'Administration.

3 - Le rôle des pouvoirs publics dans la réalisation et le fonctionnement de la chambre

La mise en place du projet nécessite à plusieurs titres l'intervention des pouvoirs publics.

Il s'agit pour eux d'élaborer des textes législatifs et réglementaires, régissant ce type d'échange et le fonctionnement de la chambre.

Il faudra aussi assurer aux membres l'aval des Banques centrales dans ces opérations.

De même, le fonctionnement de la chambre pourrait se baser, ou être contrôlé par la BAD et AFRICA RE, qui sont l'émanation d'une volonté de coopération interafricaine.

Les réassureurs des pays de la CICA ne peuvent tirer le maximum de profit des couvertures qu'ils accordent, ou qu'ils souhaitent accorder aux cédantes étrangères, que s'ils font des efforts à leur niveau, pour accroître leur solvabilité, par le renforcement de leurs fonds propres, la constitution des provisions techniques, et une gestion financière tenant compte de la nature particulière de ces affaires.

Mais au préalable, le traitement technique des offres doit privilégier les bénéfices techniques ; il exige un personnel performant.

Ils doivent en outre bénéficier, de la part des pouvoirs publics, des facilités de gestion de leurs avoirs, et de règlement de leurs engagements, pour soigner leur image, et mériter chaque fois la confiance de leurs partenaires.

Certaines actions ont déjà été entreprises dans ce sens, et ont fait l'objet des études ; il est nécessaire de les concrétiser. D'autres propositions méritent aussi une certaine attention.

CONCLUSION GENERALE

Notre ambition dans cette étude était double. Il s'agissait d'abord pour nous, d'identifier les problèmes que posent les acceptations extérieures aux réassureurs des pays membres de la CICA, et qui influencent parfois de façon négative leurs résultats.

Ensuite, il fallait montrer que ces problèmes ne sont pas insolubles, en dégagant des solutions qui s'imposent devant une telle situation.

Des solutions efficaces ne peuvent provenir que de l'action conjuguée des réassureurs eux-mêmes, et des pouvoirs publics. Elles trouvent leur justification dans le rôle très important que jouent les acceptations extérieures dans un portefeuille de réassurance.

En effet, les affaires acceptées par le réassureur, n'étant constituées le plus souvent que des «pointes» de risques, son portefeuille ne pourra trouver suffisamment d'affaires homogènes et indépendantes, nécessaires à son équilibre, que sur le plan international. Car, ce n'est qu'à ce niveau que des affaires pourront permettre des compensations tant dans le temps, que dans l'espace, entre les profits et les pertes du réassureur.

Mais, une bonne gestion des acceptations exige que le souscripteur connaisse bien les risques qui composent le portefeuille de la cédante, pour pouvoir fixer le maximum de capitaux ou de sinistres à conserver. Les réassureurs des pays membres de la CICA devraient donc s'orienter plus vers les affaires en provenance des autres pays membres en particulier, et des pays africains en général.

Les relations d'affaires avec des cédantes des autres pays membres de la CICA présentent également l'avantage d'une langue d'usage commune, de l'unité monétaire et des facilités de liaison du système bancaire qui en découlent, d'une législation, d'une réglementation, et même d'un personnel familiers...

Elles constituent une étape importante vers la réalisation d'un vaste marché unique de l'assurance en Afrique. Elles représentent, avec le projet de système africain d'échanges d'affaires de réassurance, élaboré par l'OAA, un moyen efficace permettant d'étendre et d'améliorer la collecte et la diffusion des statistiques sur les diverses catégories de risques, en vue d'établir des polices et des tarifs adaptés en Afrique ; en même temps qu'elles facilitent l'accroissement de la rétention nette globale des primes, à l'échelle du continent. Elles peuvent jouer ce rôle d'autant plus que dans l'ensemble, les risques en Afrique n'ont pas le même caractère de gravité qu'ailleurs.

Les résultats bénéficiaires des affaires d'origine africaine devraient inciter tant les réassureurs, les Banques centrales, que les gouvernements des pays membres de la CICA en particulier, et des pays africains en général, à concrétiser le projet de chambre de compensation des soldes de réassurance, qui constitue le support nécessaire à une rétention maximale des primes et à une exploitation optimale des capacités des réassureurs africains.

BIBLIOGRAPHIE

I - OUVRAGES GENERAUX

- 1 - Grossmann Marcel : *Manuel de Réassurance*. L'Argus, 1983, 244 pages.
- 2 - Pfeiffer Christoph : *Initiation à la Réassurance*. L'Argus, 1978, 96 pages.
- 3 - Ramel Maurice : *La Réassurance : Aspects théoriques et pratiques*. Dulac et Cie, 2e édition, 1980, 344 pages.

II - ARTICLES ET COURS

- 1 - Bareire Maxime : «Le devis du réassureur». L'Argus, 7 septembre 1990, pp. 2272 - 2274.
- 2 - Biouélé Roger Nanga : *Cours de Réassurance*. Séminaire CICA-RE, Lomé 1989, polycopié.
- 3 - Hérouard Daniel : «Le réassureur devant le problème de changes». L'Argus, 12 mars 1982, pp. 552 - 556.
- 4 - Redier Vincent : «Le rôle du courtier de réassurance sur le marché». L'Argus, 31 août 1984, pp. 1911 - 1912.
- 5 - Sousselier Jean : «L'épineuse question de la résiliation des traités». La Réassurance, Novembre-Décembre 1972, pp. 334 - 339.

III - AUTRES DOCUMENTS

- 1 - CICA-RE : Rapport annuel, 1990.
- 2 - CNR : * Notes de voyage pour le Rendez-vous de Monte-Carlo, septembre 1991.
* Rapports annuels : 1980/1981, 1985/1986. 1988/1989 et 1989/1990.
- 3 - MUNICH RE : Rapport annuel, 1990.
- 4 - OAA : * Documents de conférence
 - XI^e Conférence - Brazzaville (Congo), 1987.
 - XV^e Conférence - Hararé (Zimbabwe), 1988.
 - * Notes by the AIO Secretariat for the first meeting of the African Insurance Clearing House Study Committee ; Nairobi, 13th - 14th February 1986.
 - * Notes of the African Insurance Clearing House Study Committee Meeting ; Nairobi, 15th April 1988.
 - * Statut du système africain d'échange d'affaires de réassurance.
- 5 - SCOR SA : Rapports annuels : 1989, 1990.

TABLE DES MATIERES

| | Pages |
|----------------------------|-------|
| Dédicace..... | 3 |
| Avant-Propos..... | 4 |
| Introduction générale..... | 5 |

PREMIERE PARTIE

LES PROBLEMES POSES PAR LA GESTION D'UN PORTEFEUILLE D'ACCEPTATIONS EXTERIEURES DANS LES PAYS DE LA CICA

| | |
|--|----|
| CHAPITRE I : La souscription des acceptations extérieures..... | 9 |
| Section I : Les problèmes liés à l'étude des offres..... | 9 |
| I - L'insuffisance des informations..... | 9 |
| 1 - La description des risques | |
| 2 - Les conditions du traité | |
| 3 - Les statistiques de primes et de sinistres | |
| II - Les difficultés d'interprétation des données..... | 10 |
| 1 - L'interprétation des conventions et des unités de mesure | |
| 2 - Le problème de langue | |
| 3 - La concordance des informations | |
| 4 - La crédibilité des statistiques | |
| Section II : L'influence des conditions du marché sur les affaires offertes..... | 12 |
| I - L'influence sur les primes..... | 12 |
| II - L'influence sur les couvertures sollicitées par les cédantes..... | 12 |
| Section III : Les difficultés dans les négociations entre cédante et cessionnaire..... | 13 |
| I - Le problème des moyens de communication..... | 13 |
| 1 - Le rôle des moyens de communication dans les négociations | |
| 2 - L'insuffisance des moyens adaptés | |
| II - La position du réassureur et l'inaptitude des souscripteurs..... | 14 |
| 1 - La position du réassureur | |
| 2 - L'inaptitude des souscripteurs | |
| III - La négociation avec le courtier..... | 15 |
| 1 - Le coût en temps | |
| 2 - Le coût en informations | |
| CHAPITRE II : Les problèmes de gestion technique et financière..... | 17 |
| Section I : L'évaluation et la gestion des produits..... | 17 |
| I - La prime de réassurance..... | 17 |
| 1 - Le problème de la non conformité des primes créditées | |
| 2 - L'importance des annulations | |

| | |
|--|----|
| II - Les recours, les remboursements, les sauvetages et les restitutions..... | 18 |
| Section II : L'évaluation et la liquidation des charges techniques..... | 18 |
| I - Les commissions..... | 19 |
| II - Les provisions techniques..... | 19 |
| 1 - Les provisions pour risques en cours | |
| 2 - Les provisions pour sinistres à payer | |
| III - Le règlement des sinistres..... | 20 |
| IV - Le risque de change..... | 20 |
| Section III : Les problèmes au niveau des échanges entre cédantes et cessionnaires..... | 21 |
| I - Les échanges sur le plan comptable et financier..... | 21 |
| 1 - Les difficultés de gestion des comptes | |
| 2 - L'intermédiation du courtier de réassurance | |
| 3 - Le problème des transferts de devises | |
| II - Les communications réciproques d'informations..... | 23 |
| Conclusion de la première partie | |

DEUXIEME PARTIE

DES MESURES NECESSAIRES A UNE MEILLEURE EXPLOITATION DES CAPACITES DE SOUSCRIPTION DES REASSUREURS DES PAYS DE LA CICA SUR LES MARCHES ETRANGERS

| | |
|--|----|
| CHAPITRE I : Les solutions internes aux réassureurs..... | 26 |
| Section I : Les aménagements structurels..... | 26 |
| I - Le renforcement de la marge de solvabilité..... | 26 |
| II - Le recyclage du personnel..... | 27 |
| III - Le développement du réseau commercial..... | 27 |
| 1 - Les rapports directs avec les assureurs et autres réassureurs | |
| 2 - Les rapports avec les courtiers de réassurance | |
| IV - La mise en place d'un système informatique..... | 29 |
| V - Les études et la gestion des statistiques des marchés étrangers..... | 29 |
| Section II : Les dispositions techniques et la gestion financière..... | 30 |
| I - La définition des «guidelines»..... | 30 |
| 1 - La souscription des nouvelles affaires | |
| 2 - Les renouvellements | |
| II - L'établissement d'un programme de rétrocession adapté..... | 31 |
| III - La constitution et la gestion des réserves et provisions..... | 32 |
| 1 - La constitution des réserves complémentaires pour sinistres tardifs (IBNR) | |
| 2 - Les rachats de sinistres | |

3 - Les placements nécessaires aux réassureurs de la CICA

| | |
|--|----|
| CHAPITRE II : La participation des pouvoirs publics à la promotion des échanges internationaux de réassurance..... | 34 |
| Section I : L'apport des pouvoirs publics par des actions particulières..... | 34 |
| I - La révision de la réglementation des placements..... | 34 |
| II - La diversification du système et des produits financiers..... | 36 |
| III - L'allègement des procédures de transfert des devises..... | 36 |
| Section II : La réalisation du projet de chambre de compensation des soldes de réassurance en Afrique..... | 37 |
| I - Le rôle de la chambre..... | 37 |
| II - L'organisation de la chambre..... | 38 |
| 1 - Les structures de la chambre | |
| 2 - Le fonctionnement | |
| 3 - Le rôle des pouvoirs publics dans la réalisation et le fonctionnement de la chambre | |
| Conclusion de la deuxième partie..... | 40 |
| CONCLUSION GENERALE..... | 41 |
| BIBLIOGRAPHIE..... | 43 |
| TABLE DES MATIERES..... | 44 |