

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
B.P. 1575 TELEX 8730 KN YAOUNDE

République du CAMEROUN

CYCLE SUPERIEUR - 1^{ère} PROMOTION (1998-1999)

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES
Diplôme D'Etudes Supérieures d'Assurances
(D.E.S.A)

THEME

**LA GESTION D'UN PLAN DE REASSURANCE :
CAS DE L'UNION AFRICAINE**

OCTOBRE 1998

Présenté par:
Monsieur KOFFI Félix

Sous la direction de :
Monsieur JOHNSON Boa Roger
Responsable du Département Etudes et
Gestion Technique de L'UA

ERRATA

SOMMAIRE

lignes	Mots corrects	Mots incorrects
4	quelques généralités	généralités
5	traités	traite
7-10	l'élaboration	élaboration
12	partie	parie
15	réassurance à L'Union Africaine	réassurance
19	plans de réassurance 1994, 1995 et 1996	plans 94, 95 et 96

TEXTE

Pages	Lignes	Mots corrects	Mots incorrects
6	17	pleins et la facob	pleins
9	10	du traité est fixé	sinistre est fixé
10	13	pertes annuelles	perte annuelle
12	5	milliards	milliards en incendie et perte d'exploitation
15	22	a cédé	cède
28	6	évoluent	évolue
33	22	les la	la
33	24	bons	bon
36	20	ultérieures	ultérieurs
37	6	trois années peuvent	trois peuvent
38	5	ont été	été
41	15	capitaux cédés: 300 000 000	200 000 000
43	1	regrouper	regroupe
44	19	cession par la	cession la

TABLE DES MATIERES

Pages	Lignes	Mots corrects	Mots incorrects
1	7	quelques généralités	généralités
1	20-24-27	traités	traites
1	35	réassurance à L'Union Africaine	réassurance
2	14	plans de réassurance 1994, 1995 et 1996	plans 94, 95 et 96
3	2	S.M.P.	S.M.
3	3-4	conséquences	conséquence
3	5	polices	police

ABREVIATION

CIMA : Conférence Interafricaine des marchés d'Assurance

CNR : Compagnie Nationale de Réassurance

IARD : Incendie Accident Risques Divers

P.M.D. : Prime Minimum de Dépôt

P.S.A.P. : Provision pour Sinistres à Payer

SEN - RE : La Sénégalaise de Réassurance

S.M.P. : Sinistre Maximum Possible

Avant - Propos

Si nombreux sont les documents qui traitent de la réassurance, ils ont tous le défaut de traiter la réassurance avec l'œil d'un réassureur et jamais avec celui d'un assureur. comment dans cette relation commerciale, l'assureur allait s'y prendre pour éviter d'être à la merci du réassureur. c'est donc cette préoccupation qui a motivé mon choix.

J'ai souhaité au terme de ma formation réfléchir sur la réassurance avec le souci de proposer quelque chose pour d'une part améliorer le plan de réassurance et d'autre part réduire le coût de la protection en réassurance de l'Union Africaine et d'une manière générale les entreprises d'assurance. Malheureusement, force a été de constater que l'obtention des informations n'a toujours été chose facile.

Mais, je pense que sans avoir atteint mon but, loin s'en faut, avoir dressé quelques pistes susceptibles d'aider ceux qui voudrons réfléchir dans le même sens. car il ne faut pas l'oublier la réassurance peut être un moyen d'améliorer les résultats techniques.

À mon Père et à ma Mère
à Sassandra
À la famille N'DRI N'ZUE
à Abidjan (Marcory)

REMERCIEMENT

Je voudrais ici adresser des remerciement à l'endroit de bon nombre de personnes qui m'ont soutenu d'une façon ou d'une autre tout au long de cette formation débuté en décembre 1996 et qui prend fin en novembre 1998.

A tout seigneur tout honneur, je commence par la direction de l'union africaine qui a accepté que les cinq mois se déroule dans cette entreprise.

Ensuite c'est au tour de la direction technique qui m'a assisté aussi bien pour mon passage de la théorie à la pratique que pour la confection de ce document. A cet effet, je voudrais exprimer ma profonde gratitude à l'endroit de Monsieur JOHNSON Boa et Monsieur ABBEY qui ont accepté de consacrer une bonne partie de leur temps haut combien précieux à ma formation et au suivi de mon mémoire.

Je n'ignorerai pas le reste du personnel de la division technique qui a créé pour moi les conditions favorables de travail. Je citerai Messieurs BAMBA MEHI, DIOMANDE, AMOAKON, BINDAI, N'CHO...et Mesdames KOUASSI et LOUKOU et toutes les personnes dont les noms ne figurent pas ici.

Enfin que tout le personnel de l'I.I.A. soit ici félicité pour les efforts consentis pour permettre à cette formation d'atteindre son terme. Un cachet tout particulier à la direction des études qui a donné le meilleur d'elle même pour le bon déroulement de l'examen de fin de formation.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE

PARTIE I

ELABORATION DU PLAN DE REASSURANCE

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LA REASSURANCE

SECTION 1 : Les traites

SECTION 2 : Les facultatives

CHAPITRE II : ELABORATION DU PLAN DE REASSURANCE :

CAS DE L'UNION AFRICAINE

SECTION 1 : Elaboration proprement dite

SECTION 2 : Quelques observations

PARIE II

LE SUIVI DU PLAN DE REASSURANCE

CHAPITRE I : L'APPLICATION DU PLAN DE REASSURANCE

SECTION 1 : Par un professionnalisme des souscripteurs

SECTION 2 : Les cessions

SECTION 3 : Le règlement des soldes

CHAPITRE II : ANALYSE DES PLANS 94, 95 ET 96

SECTION 1 : Présentation

SECTION 2 : Analyse des résultats

CHAPITRE III : VERS UNE PLUS GRANDE RENTABILITE DU

PLAN DE REASSURANCE

SECTION 1 : Quelles modifications pour un plan plus rentable

SECTION 2 : Pour une meilleure application du plan de réassurance

CONCLUSION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

Considérée comme l'épine dorsale de l'assurance, la réassurance, tout comme d'ailleurs l'assurance, semble avoir pris naissance au quatorzième siècle. Il a en effet été découvert une police d'assurance couvrant le navire SANTA CLARA souscrite en 1347, à Gènes en Italie. A cette époque, la réassurance était pratiquée dans les trois cas précis suivants que sont l'insolvabilité, la banqueroute ou le décès de l'assureur. Au passage, il est à noter l'ingénieuse idée d'un certain Pierre de la ROCHE qui pratiqua de la véritable réassurance. En effet, dans un souci d'augmenter ses propres capacités de souscription, il plaça une quotité de ses souscriptions en réassurance.

Mais, c'est véritablement avec l'ordonnance maritime de J.B. COLBERT considérée, comme l'un des premiers codes d'assurance, que s'est accéléré le développement de la pratique de la réassurance. Cette ordonnance avait été ainsi libellé: « S'il advient que les assureurs ou aucun d'eux après avoir signé en quelque police, se repentent ou aient peur ou ne voudraient plus assurer un tel navire, il sera en leur liberté de faire réassurer par d'autres, soit en plus grand ou moindre prix ». La pratique de la réassurance devenait légale par cette ordonnance.

Jusqu'alors, pratiquée affaire par affaire, la réassurance a eu son premier traité obligatoire qui a vu le jour, le 15 Décembre 1821. Il s'agissait d'une police signée entre la Royale de Paris et les propriétaires réunis de Bruxelles qui s'était présentée sous la forme d'un véritable excédent de capitaux, appelé à l'époque « trop plein ». Ce contrat était un véritable contrat synallagmatique, donc comportant une double obligation: l'assureur direct devait céder et, le réassureur quant à lui tenu d'accepter.

Progressivement, l'on a assisté à l'évolution de la réassurance, avec l'apparition en 1829 d'une clause d'arbitrage dans une police de réassurance. Jusqu'en 1880, tous les traités étaient des traités proportionnels. C'est à partir de cette date qu'a fait son apparition le premier traité non proportionnel. Il fut réalisé par des assureurs britanniques qui auraient envisagé les conséquences pécuniaires d'une conflagration, dans la branche incendie. Il s'agissait d'une véritable assurance de l'assureur couvrant les dommages causés par un seul et

même incendie au delà d'un certain montant, et ceci, en échange d'une prime spéciale. L'entrée dans le vingtième siècle s'est faite avec le traité proportionnel mixte. Ainsi pratiquée, l'opération de réassurance se déroulait entre deux assureurs directs, jusqu'en 1843.

Cette dernière date a été celle de la naissance, en Allemagne, de la première société de réassurance. Il s'agit de la *weseler Rückversicherungs-Verein* qui était une société captive de la *Rheinische Güterassekuranz*. D'autres entreprises vont suivre pour donner aujourd'hui le marché de la réassurance que nous connaissons. Qu'est - ce - qui alors justifie l'existence d'une multitude de sociétés de réassurance aujourd'hui?

L'assureur opère dans l'aléatoire, une activité qui, sur le plan technique, repose sur la loi forte des grands nombres. Cette loi admet deux hypothèses fondamentales qui sont l'indépendance et l'unicité de loi des variables aléatoires. L'assureur doit, donc, pour mener à bien ses activités, souscrire des risques indépendants et conserver sur chaque tranche de risques de mêmes caractéristiques, ou tout au moins de caractéristiques semblables, le même capital. Malheureusement, le marché des risques ne présente pas des demandes obéissant à ces critères. Le gestionnaire des risques qu'est l'assureur va autant que faire se peut essayer de se rapprocher d'une telle situation. Supposons, par exemple, un portefeuille constitué de cent risques dont l'un a un capital de cent millions (100.000.000) et les autres un capital d'un million (1.000.000). Avec un taux de prime de un pour cent (1%), la prime totale sera de 1.990.000. S'il survient un sinistre total, sur un risque d'un million, l'assureur pourra y faire face. Mais si c'est le risque de cent millions qui est sinistré, l'assureur aura des difficultés. Cette situation illustre bien la nécessité d'une homogénéité du portefeuille.

La marge de solvabilité n'est pas à oublier sur le plan technique. Cette marge peut être améliorée au niveau du ratio avec les capitaux propres de l'entreprise. En effet, il est démontré qu'une cession en réassurance, de $1-\theta$ du chiffre d'affaires, avec $0 < \theta < 1$, permet de répondre au critère de solvabilité pour ce qui concerne le ratio avec le capital de l'entreprise. Là où il fallait un capital de M , un capital de θM suffit.

L'assureur est un gestionnaire de l'aléatoire. Il est, de ce fait, à tout moment exposé à des événements susceptibles de le mettre en faillite. Pour éviter un pareil désagrément, il doit

lui aussi, se protéger par le biais de la réassurance. Mais cette protection est payante. Il faudra donc agir de manière à ne pas trop dépenser; mais aussi céder suffisamment de sinistres pour éviter d'avoir à supporter une charge de sinistres élevée. C'est ce qui justifie le fait qu'il faudra bien déterminer la rétention en fonction de la branche, de la catégorie, du taux de primes...

Le développement des activités économiques a entraîné une demande de couverture en assurance avec des capitaux de plus en plus élevés. Pour répondre avec satisfaction à cette sollicitation l'assureur fera souvent appel à un réassureur.

Cette présence du réassureur aux côtés de l'assureur direct, fera l'objet de notre mémoire. Nous verrons un certain nombre d'aspects de cette relation commerciale à travers le cas particulier de l'Union Africaine qui ne doit pas beaucoup différer de la pratique des autres entreprises sur nos marchés.

Dans la pratique de la réassurance, il est accordé une large place aux us et usages. En cas de survenance de litige, la clause d'arbitrage mentionnée dans tout contrat de réassurance est privilégiée. Les tribunaux n'interviennent que très rarement. On considère être entre professionnels. C'est pourquoi, le présent exposé n'accordera qu'une très faible place au droit et mieux nous n'en parlerons pas.

Ainsi, cette étude se propose de jeter les phares sur l'élaboration du plan de réassurance à l'Union Africaine dans une première partie, avant de voir dans une seconde partie, le suivi du programme de réassurance.

PARTIE I :
ELABORATION DU
PLAN DE
REASSURANCE

CHAPITRE 1 : QUELQUES GENERALITES SUR LA REASSURANCE

Nous projetons de voir dans cette partie de notre mémoire, l'élaboration du plan de réassurance, à L'Union Africaine. Mais avant cette élaboration, il serait juste de connaître l'ensemble dans lequel le choix devra s'opérer. Cette raison explique l'existence de ce premier chapitre qui traitera de généralités.

DEFINITION

Nombreux sont les auteurs qui se sont penchés sur la définition du mot réassurance. Des définitions qui sont plus ou moins complémentaires. De cette multitude de définitions deux retiennent notre attention: il s'agit de celles données par Emérigon et Thérèse Allaz. « Pour Emérigon (1725-1785), la réassurance est un contrat par lequel moyennant une certaine prime, l'assureur se décharge sur autrui des risques dont il s'est rendu responsable. Il s'agit d'un contrat nouveau distinct du premier contrat souscrit par l'assuré qui demeure valable dans tous ses effets ».

« Pour Thérèse Allaz (1954), c'est une opération par laquelle l'assureur partage avec une autre personne (le réassureur) selon des modalités variables les conséquences pécuniaires des engagements pris envers ses assurés ».

Ces deux définitions nous semblent complémentaires, dans la mesure où tout en laissant apparaître toutes les deux la souscription d'un contrat à titre onéreux, Emérigon met l'accent sur la distinction entre le contrat de réassurance et celui d'assurance conclu avec l'assuré, tandis que Thérèse Allaz, quant à elle, laisse entrevoir l'existence de différentes formes de réassurance.

Il existe donc plusieurs formes de réassurance qui peuvent être classées en deux grands groupes : les traités et les réassurances facultatives.

SECTION 1 : LES TRAITES

Ils caractérisent la réassurance obligatoire. Des contrats de réassurance lient assureur et réassureur. L'assureur est tenu de céder tous les contrats souscrits par lui entrant dans les conditions du traité de réassurance. Le réassureur, quant à lui, est obligé d'accepter dès que la cession lui est faite. La relation les liant étant fondée sur la bonne foi. C'est ainsi que la non cession d'affaires entrant dans le cadre du traité, ou une erreur au cours de l'établissement des comptes, sera simplement rectifiée sans pouvoir être une cause de résiliation de l'accord. Le réassureur dispose d'un droit de contrôle des documents relatifs aux affaires cédées. Il est à noter que ce traité est souscrit pour une durée d'une année renouvelable par tacite reconduction.

On distingue deux sortes de traités de réassurance obligatoire : la réassurance proportionnelle ou réassurance des capitaux et la réassurance non proportionnelle ou réassurance des sinistres.

§ 1 - LA REASSURANCE PROPORTIONNELLE

C'est un traité de réassurance, où pour un risque assuré, la répartition de la prime et des sinistres se fait suivant un taux fixe entre l'assureur et le réassureur. La réassurance proportionnelle se présente sous deux formes : la réassurance en participation ou quote part et la réassurance en excédent de pleins.

I - LA QUOTE PART

Dans ce traité, la cédante et le cessionnaire conviennent de commun accord d'un taux qui variera d'une branche à l'autre. Et cela en fonction de la confiance que le cessionnaire a en sa cédante. Aussi bien les cessions de primes que les cessions des sinistres survenant sur les polices réassurées s'effectueront conformément à ce taux. Le traité prévoira une capacité qui représente le montant maximal que l'assureur direct peut souscrire avec la certitude d'avoir

son réassureur à ses cotés. Ce traité présente l'avantage d'une gestion facile avec un taux fixe s'appliquant à toutes les souscriptions conformes au traité. Le réassureur, dans ce traité, a son sort qui est intimement lié à celui de la cédante. Car un mauvais résultat, tout comme un bon résultat, le sera pour tous les deux. Il apportera un grand intérêt et un meilleur suivi au travail de la cédante. Mais l'inconvénient majeur de ce traité est de ne pas supprimer les pics des capitaux garantis ou de donner un portefeuille homogène.

L'homogénéité des risques du portefeuille n'étant pas satisfait ainsi que la conservation d'un mauvais résultat vont amener les professionnels du secteur des assurances à penser à l'excédent de plein.

II - L'EXCEDENT DE PLEIN

Il vient combler à notre sens le plus gros inconvénient qu'est la non homogénéité des risques conservés après le traité quote part contracté par l'assureur direct. Il sera convenu de deux paramètres de travail. Il s'agit du plein de rétention et du plein de souscription.

Le plein de souscription est le capital maximum que la cédante peut souscrire et en céder à son réassureur sans problème, une fois le traité de réassurance conclu. C'est donc, le montant en dessous duquel, l'entreprise d'assurance travaillera en toute quiétude. Il sera très variable en fonction de la branche, de la gravité du risque, ou de l'activité en présence, ou de la classification...

Lorsque l'on soustrait du capital souscrit le plein de rétention, l'on obtient l'engagement du traité qui représente la part du réassureur sur le risque souscrit. Et cela pour les risques dont les capitaux assurés excèdent la rétention et restent inférieurs ou égaux au plein de souscription. Le rapport engagement sur capital total donne le taux de cession qui sera appliqué aussi bien à la prime qu'aux sinistres qui surviendront sur cette police et mieux qui concerneront cette garantie. Contrairement à la réassurance en quote part où le taux est le même pour toutes les affaires de la branche réassurée, il y a ici des affaires souscrites, notamment celle dont le montant des capitaux assurés est inférieur ou égal au plein de rétention qui restent entièrement conservées par l'assureur direct. Comme dit plus haut ce

traité présente l'avantage de rendre plus homogène la catégorie de risque conservés dans le portefeuille de l'assureur.

Par contre, il présente l'inconvénient d'une gestion difficile car faite affaire par affaire. Mais il faut, noter que ce problème est plus ou moins résolu aujourd'hui par l'informatique.

Pour plus de liberté de cession de l'assureur est née la facob.

III - LA FACOB

C'est le traité facultatif obligatoire. Il s'agit d'un traité qui accorde à l'assureur la possibilité de céder ou de ne pas céder le risque souscrit bien que ce risque entre dans les conditions définies au traité de réassurance. C'est-à-dire que le risque obéit aux différents critères tels que la branche, les capitaux, la zone de souscriptions... Mais par contre, le réassureur à son tour ne dispose pas de choix. Il doit accepter tout ce qui lui est proposé dans le cadre du traité, dès lors que les critères ci-dessus sont satisfaits. Cela suppose une entière confiance du cessionnaire en sa cédante; car il y a là, une porte grandement ouverte à l'antisélection. Par rapport à la facultative pure que nous verrons plus loin, la facob présente l'avantage d'avoir des frais de gestion moindres. La négociation étant faite une fois pour toute une période donnée et non affaire par affaire.

Dans le souci permanent de limiter les débours de l'assureur, il sera créé d'autres traités. En effet, la conservation dans les traités proportionnels n'est pas à l'abri d'une forte sinistralité. C'est la raison pour laquelle, l'assureur pensera à se protéger davantage. D'où la naissance des traités non proportionnels.

§ 2 - LA REASSURANCE NON PROPORTIONNELLE

Elle est liée aux sinistres, contrairement à la réassurance proportionnelle qui s'applique aux capitaux. Ce qui fait que certains auteurs l'appelle la réassurance des sinistres.

Le principe de base est que la cédante supporte toute seule la charge du ou des sinistres jusqu'à un certain montant appelé franchise par les uns et priorité par les autres. Les

réassureurs prennent en charge tout montant supérieur à la dite somme. La charge sinistre maximale acceptée par le cessionnaire est appelée la portée.

La prime annuelle est fixe ou variable en fonction de la sinistralité ou même du chiffre d'affaires. La garantie offerte par le réassureur peut bénéficier d'une ou plusieurs reconstitutions. Dans les cas où cette reconstitution sera payante, la prime sera calculée selon le cas au prorata capital, ou au prorata temporis, ou encore au double prorata.

Cette réassurance des sinistres se subdivise en deux : les excédents de sinistres et les excédents de pertes.

I - L'EXCEDENT DE SINISTRES

En fonction de la branche, la priorité de sinistre est fixé que seul l'assureur direct supporte. Le cessionnaire n'intervient que pour les sinistres dont le montant excède la priorité et cela pour un montant inférieur à la portée.

L'excédent de sinistres peut comporter plusieurs tranches. Chaque tranche est tarifée plus ou moins indépendamment des autres. Il est fixé une prime variable ou fixe par tranche. La priorité de la tranche suivante est obtenue en additionnant la portée et la priorité de la tranche précédente.

Notation:

Un traité en excédant de sinistres dont la priorité est de 25.000.000 et la portée de 75.000.000 sera noté : 25.000.000 XS 75.000.000

Par ailleurs ce traité comporte deux variantes: l'excédent de sinistres par risque et l'excédent de sinistres par événement.

- L'EXCEDENT DE SINISTRES PAR RISQUE

Le traité est appliqué sur chaque risque survenant dans la branche considérée. Mais il est possible que plusieurs polices soient atteintes par la survenance d'un même événement. La cédante peut de ce fait se retrouver en train de supporter plusieurs fois sa priorité. Ce qui l'exposerait à une situation d'insolvabilité ou au moins engendrer des difficultés financières. La solution contre de telles situations sera l'excédent de sinistres par événement.

- L'EXCEDENT DE SINISTRES PAR EVENEMENT

Il s'agit de sinistres atteignant plusieurs polices et ayant le même fait générateur. Selon ce fait générateur, l'événement sera défini par rapport à l'étendu dans le temps ou par rapport à l'étendu dans l'espace.

Malgré cette protection, il est possible que la sinistralité soit mauvaise du fait d'une accumulation de petits sinistres très répétitifs. Comme c'est souvent le cas en assurance maladie par exemple. Ce qui peut donner un mauvais rapport sinistre à prime annuel pour l'assureur. C'est ainsi que l'on aura recours à l'excédent de perte annuelle.

II - L'EXCEDENT DE PERTES ANNUELLES

Toute entreprise qu'elle soit commerciale ou industrielle, de prestation de service ou de production de biens, doit à la fin de chaque année effectuer une comptabilité de ses activités en déterminant ses recettes et ses dépenses. Ce n'est donc pas l'assureur qui va faillir à cette règle. C'est ainsi qu'à la fin de chaque année, l'assureur effectuera ses comptes. Ses entrées de fonds ou recettes seront essentiellement constituées des primes tandis que ses dépenses quant à elles comporteront surtout la charge de sinistres, les frais d'acquisition et de gestion divers.

Dans ce contrat, les franchise ou priorité et portée sont exprimées en pourcentage du rapport sinistre à prime le plus souvent. Le rapport sinistres à primes des activités annuelles dans la branche sera déterminé. Le réassureur paiera un montant égal à la portion du rapport sinistre à prime supérieure à la franchise, multipliée par l'assiette de prime. L'objectif visé dans ce traité n'est pas d'éviter les pertes de la cédante mais plutôt de les limiter.

A côté de ces traités, il arrive souvent que l'assureur ait besoin, soit parce que l'affaire n'entre pas dans ses traités car il ne dispose pas dans la branche d'une couverture, soit alors les capacités existantes dans la branche sont inférieures aux capitaux demandées par le client, d'une couverture pour cette affaire : c'est la réassurance facultative.

SECTION 2 - LA REASSURANCE FACULTATIVE

Il existe deux sortes de réassurance facultative : la facultative pure et le fronting.

§ 1 - LA FACULTATIVE PURE

Elle est de loin la plus vieille forme de réassurance pratiquée. Nous sommes de ce fait tentés de dire que c'est la mère de la réassurance.

- CONDITIONS DE CESSION

Au cours de ses activités un client peut solliciter une couverture pour une affaire n'entrant pas dans les traités souscrits par l'assureur, ou dont les capitaux excèdent ceux qui y sont prévus. L'affaire peut pourtant s'avérer intéressante. Il ne faut pas perdre cette occasion d'augmenter son chiffre d'affaires. L'assureur doit effectuer un choix. Soit il partage le risque avec un concurrent, soit il sollicite un réassureur pour cette seule affaire. La première solution présente l'inconvénient d'avoir un coassureur insolvable au moment venu, de créer le contact entre son client et son concurrent. Ce qui peut entraîner la perte de son client au profit de ce concurrent. L'assureur aura plus tendance à aller vers le réassureur. Selon les us et usages de la profession, le réassureur devra donner une suite dans les plus brefs délais à la sollicitation de la cédante au risque d'une perte du client par cette dernière.

A chaque échéance de l'accord, le contrat devra être renégocié suivant des conditions qui peuvent varier si cette couverture en réassurance est encore nécessaire.

La facultative pure présente l'inconvénient d'être pratiquée affaire par affaire. Et de ce fait, la gestion est d'une part difficile et d'autre part onéreuse par les multiples courriers.

EXEMPLE

Considérons une entreprise dont la capacité de souscription dans une branche est de cinq milliards en incendie et perte d'exploitation cumulés. Si un client sollicite une couverture pour un montant de sept milliards, ce assureur va solliciter une réassurance facultative juste pour cette affaire et pour le montant supplémentaire de deux milliards au dessus des cinq milliards. La prime et les sinistres qui découleront de cette affaire seront répartis suivant cette proportion de capitaux.

§ 2 - LE FRONTING

C'est la dernière née des pratiques de la réassurance. Les grandes firmes des pays développés ont voulu être leur propre gestionnaire de risques pour l'ensemble de leurs filiales ou représentations partout dans le monde. Mais elles se sont butées aux législations de certains pays dont les lois étaient contre la délocalisation des risques. Pour contourner ces lois ces firmes ont créé le fronting.

- CONDITION DE CESSION:

L'entreprise filiale sollicite une couverture en assurance auprès d'une entreprise d'assurance, sur le territoire du pays dans lequel elle exerce. Mais l'assureur direct s'engage en retour à se réassurer à un pourcentage fixé d'avance pouvant aller jusqu'à cent pour cent du risque souscrit, contre une commission de réassurance pour sa gestion, auprès d'un réassureur fixé d'avance. L'assureur est ici réduit à une situation de courtier gestionnaire qui ne prend aucun risque et attend uniquement la commission.

EXEMPLE

On peut citer les captives qui sont des sociétés de réassurance de grandes firmes qui réassurent à cent pour cent (100 %) les polices d'assurance de leurs filiales.

A L'Union Africaine, les affaires Nestlé sont frontées au profit de Zurich International avec un taux de cession de 90 % en responsabilité civile et en incendie, et un taux de 75 % en transport.

CONCLUSION

L'Union Africaine sur laquelle porte notre mémoire pratique presque toutes ces formes de réassurance. Si elle n'a jamais conclu de traité facob, elle a cependant déjà pratiqué l'excédent de pertes ou stop loss. Cette dernière couvra les souscriptions faites en maladie au cours de la première année de son existence et uniquement au cours de cette année. Exceptés ces deux cas, L'Union Africaine pratique aujourd'hui toutes les autres formes de réassurance.

Après ce passage en revue des différentes pratiques de la réassurance, comment s'y prend L'Union Africaine pour l'élaboration de ce plan?

CHAPITRE 2: L'ELABORATION DU PLAN DE REASSURANCE : CAS DE L'UNION AFRICAINE

Le code CIMA, en son article 328-4 fait obligation à toute entreprise, de présenter un plan de réassurance pour obtenir un agrément. Cela témoigne du rôle capital que doit jouer le plan de réassurance dans l'exercice de ses activités pour tout assureur.

L'élaboration de ce plan étant quelque peu technique, il va s'en dire que pour une bonne partie du travail d'élaboration, les entreprises effectueront toutes plus ou moins le même travail. Mais aussi, il s'agit ici de gérer l'aléatoire, le hasard c'est-à-dire des événements dont les êtres humains que nous sommes ne pouvons pas maîtriser la survenance. De ce fait, en fonction de données pas toujours objectives, chaque entreprise établira son plan de réassurance.

Nous nous intéresserons dans ce chapitre, à la façon dont L'Union Africaine IARD s'y prend pour concevoir le sien. Dans une première section, nous verrons l'élaboration proprement dite de ce plan et dans une seconde, il sera question de porter quelques observations sur cette élaboration.

SECTION 1 : L'ELABORATION PROPREMENT DITE

La mise sur pied du programme de réassurance, à L'Union Africaine, se déroule en trois étapes que sont: les travaux de préparation, la phase de négociation et la conclusion du contrat.

§ 1 - LES TRAVAUX DE PREPARATION

Pour l'élaboration du plan de réassurance, le réassureur apériteur demande à l'entreprise d'assurance un certain nombre d'informations. Ainsi, L'Union Africaine fournira le chiffre d'affaires, le nombre de polices et la sinistralité du portefeuille. La demande de ces informations, lui, étant faite dès le mois d'Avril pour le compte de l'année suivante.

I - LE CHIFFRE D'AFFAIRES

C'est l'élément qui permet à l'entreprise d'assurer sa survie dans le temps. Il contribue à assurer la stabilité des résultats et l'homogénéité de la rétention. Car un seul gros sinistre sur un risque important peut absorber tout l'encaissement réalisé, lorsque le volume de souscription est faible. Il faudra donc éviter d'introduire dans la rétention un risque dont la prime qui bien qu'importante ne représente qu'un faible pourcentage du volume total des primes alors que sa garantie dépasse très largement ce volume total.

Il sera important de tenir compte de la régularité des encaissements de primes. Car c'est de cette façon que l'on pourra apprécier la capacité de l'assureur à faire face à ses dépenses de fonctionnement et aux règlements des petits sinistres sans recourir à ses dépôts bancaires trop fréquemment. Dépôts qui sont source de revenus financiers dont l'apport est essentiel dans l'activité de l'assureur.

- LE CHIFFRE D'AFFAIRES BRUT

En 1996, L'Union Africaine IARD, la plus grande entreprise du marché ivoirien, a eu un chiffre d'affaires d'environ douze (12) milliards de francs CFA toutes les branches confondues. Ce volume était ainsi réparti : quatre (4) milliards en dommages aux biens, trois (3) milliards aussi bien en incendie multirisques que protection sociale, un milliard pour le transport maritime. Les autres branches s'étant partagé le reste du volume.

- LE CHIFFRE D'AFFAIRES CEDEES

Il permet de déterminer sinon d'estimer le gain que le cessionnaire pourrait avoir. Il servira surtout à connaître le rapport sinistre à prime des opérations de réassurance. L'Union Africaine cède à ses différents réassureurs la somme de trois milliards et demi environ nette d'annulation en 1996.

II - LE NOMBRE DES AFFAIRES

La théorie sur laquelle s'appuie les statistiques appliquées à l'assurance suppose un nombre élevé de variables aléatoires. La dispersion des risques est de ce fait un élément important dans le comportement du portefeuille. Car plus grand sera le nombre de risques dans le portefeuille plus petit sera l'écart entre les prévisions théoriques et la réalité des sinistres. Et plus fiables seront les statistiques concernant la fréquence des sinistres et leur gravité. Avec l'accroissement du nombre de polices le comportement du portefeuille a plus de chance de ressembler à l'échantillon de référence ayant servi à l'établissement des barèmes de tarification. Ainsi pourra-t-on mieux apprécier les effets de compensation qu'offre la plus grande dispersion des risques du portefeuille. Dans cette hypothèse, la rétention pourra être plus importante et permettra une plus grande conservation de primes. Car le volume de primes est également un élément qui ne saurait être ignoré dans la fixation de la rétention.

L'Union Africaine fournira tant bien que mal cette information. L'existence de polices multirisques posera quelques problèmes quant à l'obtention des données malgré la bonne foi. Mais il faut noter que l'écart entre la réalité et le résultat fourni n'est pas très grand.

III - LA SINISTRALITE

C'est encore là un élément capital. Tout comme l'assureur direct qui pour fixer sa prime tiendra compte du passé du risque proposé, le réassureur demandera lui aussi que sa cédante lui fournisse le passé du portefeuille à couvrir. Pouvait-il en être autrement? L'Union Africaine fournira au réassureur les informations lui permettant de déterminer sa charge sinistre probable. Mais, il faudra éviter les conséquences néfastes sur la tarification, d'une année exceptionnellement mauvaise, qui entraînerait pour l'assureur de mauvaises conditions de réassurance, soit par une prime trop élevée, soit par la faiblesse des garanties offertes ou encore par une commission de réassurance trop faible... Ou alors une année exceptionnellement bonne qui permet de fixer des conditions trop à son avantage et ne reflétant pas la réalité. Faut-il ici rappeler le cas qui s'est passé en France en 1949, où en assurance grêle le rapport sinistre à prime de trente deux pour cent (32 %) est passé l'année suivante à un pourcentage incroyable de cent quatre vingt pour cent (180 %)? Le réassureur va alors demander des renseignements portant sur une période d'au moins cinq voir dix années

selon le cas. Car sur une période relativement longue de quelques années, le réassureur estime qu'il peut y avoir une compensation des diverses situations catastrophiques et très bonnes.

- LA SINISTRALITE GENERALE SUR CINQ ANS

Le réassureur va s'intéresser au comportement générale du portefeuille. Il va demander les sinistres d'un certain montant variant en fonction des années. Ce montant peut être de vingt (20) millions ou trente (30) millions suivant les années. Les informations comporteront la liquidation de ces sinistres au fil des années jusqu'à leurs liquidations définitives. Ces données portent sur une période couvrant cinq exercices. Cette période de cinq années est estimée suffisante pour obtenir une compensation des différents écarts survenus au cours des années.

- LA CHARGE SINISTRE CEDEE

Pour cette même période de cinq années, L'Union Africaine fournit aussi les chiffres relatifs à la charge sinistre cédée aux différents réassureurs. Le cessionnaire se fait ainsi une idée de la charge sinistre qu'il pourrait avoir à supporter. Et par la même occasion se faire une idée de ce que la cédante aussi pourrait avoir à sa charge.

- LES PLUS GROS SINISTRES SUR UNE PERIODE DE DIX ANS

Cette fois-ci, ce n'est plus sur une période de cinq ans que vont porter les renseignements à fournir, mais sur une période de dix années. L'Union Africaine donnera pour le compte des dix derniers exercices soit les cinq plus gros sinistres soit les sinistres dont les montants excèdent la somme de cinquante millions (50.000.000) de francs CFA. Il en sera tenu compte pour fixer les garanties et éviter des situations de découvert par une insuffisance de couverture, ou pour offrir une couverture inutile. C'est ainsi qu'il sera accordé à L'Union Africaine des tranches plus ou moins hautes selon la branche, voir des tranches illimitées en responsabilité civile.

§ 2 - LES NEGOCIATIONS

Lorsqu'il reçoit les informations demandées, le cessionnaire les traite. Il les analyse pour sortir une proposition de réassurance qu'il présente à son client. L'Union Africaine y trouvera les différents traités et leurs éléments caractéristiques.

La proposition de réassurance sera remise à la direction technique à laquelle est rattaché le service réassurance. Le directeur et ses collaborateurs du service réassurance examineront minutieusement les différents paramètres du futur programme de réassurance. Des observations ou des demandes d'explications pourront porter sur certains éléments du traité tels que la prime minimum de dépôt (P.M.D.), la commission de réassurance, les garanties offertes...

Après des échanges de courriers cédante et cessionnaire trouvent un consensus.

§ 3 - LA CONCLUSION DU TRAITE

Au terme de négociations, le réassureur rédige le contrat définitif qui régira les relations entre lui et son client. A la lecture de ce document l'on a les information telles que:

- LA PERIODICITE DES COMPTES: Il est prévu l'élaboration de compte semestriel pour les traités proportionnels et annuelle pour les traités non proportionnels à L'Union Africaine.
- LA PRISE D'EFFET DES TRAITES: Bien que les négociations des traités aient démarré depuis le mois d'Avril, c'est au cours de l'année suivante que les traités seront signés. Mais les couvertures en réassurance prennent effet en même temps que les contrats souscrits par les assurés avec L'Union Africaine pour l'année en cours.
- LES EXCLUSIONS DES TRAITES: Elles son généralement celles des contrats d'assurance.
- CLAUSE D'ARBITRAGE: Ces conditions d'application sont clairement fixées.

- LA COMMISSION DE REASSURANCE: Elle oscille entre vingt cinq et trente pour cent de la prime cédée.

- REMUNERATION DES DEPOTS: Il est prévu une rémunération nette d'impôt de trois pour cent (3 %)

- LA PARTICIPATION AU BENEFICE : Le taux se situe autour de vingt cinq pour cent (25 %).

- LA CLAUSE D'ERREUR OU D'OMISSION : Il est prévu qu'une erreur de bonne foi ne peut être considérée comme cause de résiliation. Cette omission doit simplement être rectifiée.

SECTION 2 : QUELQUES OBSERVATIONS SUR L'ELABORATION DU PLAN DE REASSURANCE A L'UNION AFRICAINE

Au regard de l'élaboration du plan de réassurance, nous pouvons faire quelques constats. Nous constatons la présence d'un réassureur leader, la non prise en compte de certains paramètres et un rôle passif de L'Union Africaine.

§ 1 - LA PRESENCE D'UN REASSUREUR LEADER

Il est fait appel à un unique réassureur pour la mise sur pied du plan de réassurance. Peut-être que le plan n'est pas toujours établi par lui. Mais, toujours est-il qu'il lui est fait appel ou tout au moins que les affaires transitent par lui. De cette façon, un appel en bonne et du forme ne peut avoir lieu. Le cessionnaire sachant le client acquis à sa cause ne ménagera aucun effort ou en ménagera très peu pour conserver son client, notamment, par des propositions commerciales très peu avantageuses.

§ 2 - LA NON PRISE EN COMPTE DE CERTAINS PARAMETRES

Il existe des éléments dont la prise en compte est théoriquement prévue, et qui nous semblent importants. Il s'agit des fonds propres de l'entreprise et de la taille des risques.

- LES FONDS PROPRES:

Ces fonds composés du capital social et des réserves libres, constituent la sécurité ultime de la société d'assurance, qu'il importe de préserver contre tout risque de perte ou de réduction sensible. La fixation de ces fonds devra être telle que le recours à ces fonds doit être exceptionnel.

Peut-être que cela est dû à l'ancienneté des relations entre cédant et cessionnaire.

- LA TAILLE DES RISQUES:

Le niveau des capitaux assurés joue un rôle important car il permet d'apprécier l'homogénéité du portefeuille. Et moindre sera le risque d'avoir des écarts importants dans les coûts des sinistres pouvant survenir.

§ 3 - UN ROLE PASSIF DE L'UNION AFRICAINE

L'union Africaine opère dans le groupe U.A.P., aujourd'hui absorbé par AXA. De ce fait, un certain nombre d'accord lient L'Union Africaine à ce groupe. La marge de manoeuvre des décideurs de l'entreprise est donc limitée. C'est pourquoi l'essentiel du travail sera la négociation de commissions de réassurance, de la participation bénéficiaire, de la prime minimum de dépôt...

PARTIE II :

LE SUIVI DU PLAN DE REASSURANCE

CHAPITRE 1 : L'APPLICATION DU PLAN DE REASSURANCE A L'UNION AFRICAINE.

Après discussions et négociations, il est signé entre L'Union Africaine d'un côté et de l'autre son réassureur apériteur et toutes les entreprises de réassurance concernées, le plan de réassurance pour une période de un an couvrant l'année civile .Le service réassurance doit appliquer ce programme. Il doit veiller à ce que les souscriptions se fassent en respectant le plan. Mais aussi, il doit établir tous les documents qui marqueront les relations avec le réassureur.

Nous allons dans un premier temps voir le rôle des souscripteurs caractérisé par un professionnalisme, suivre les cessions, dans une seconde partie et dans une troisième section voir la comptabilisation de ces opérations.

SECTION 1: UN PROFESSIONNALISME DES SOUSCRIPTEURS

Pour bien appliquer le plan, il est utile que soient connues les affaires entrant dans le portefeuille. Ainsi celles sur lesquelles des cessions doivent être effectuer seront suivies. C'est pourquoi un professionnalisme des souscripteurs est indispensable. Un professionnalisme qui permettra le contrôle de l'entrée des affaires à réassurer dans le portefeuille. Ce professionnalisme se caractérise par une limitation de pouvoir des souscripteurs et une visite de risque dès que les capitaux en risque atteignent un montant déterminé en fonction de la branche.

§ 1 - LE RESPECT D'UN POUVOIR DE SOUSCRIPTION

Il est fixé en fonction des branches, des capitaux et des garanties, des montants que chaque souscripteur peut accorder sans solliciter la direction technique, à tout client. Qu'il s'agisse d'une affaire nouvelle, ou d'un renouvellement avec un hausse des capitaux, ou

encore d'une adjonction de garantie entraînant le dépassement de la limite accordée par le pouvoir de souscription, le souscripteur va solliciter la direction technique. Le travail se fait dans le strict respect de cette consigne.

C'est ainsi que en multirisque habitation, une proposition dont les capitaux en jeu excèdent cent cinquante millions ne pourra pas être souscrite sans passer par la direction technique, pour ne citer que cet exemple.

§ 2 - UNE VISITE DE RISQUE DES QUE LES CAPITAUX EN RISQUE ATTEIGNENT LE MONTANT FIXE PAR LA DIRECTION TECHNIQUE:

Comme tout assureur, L'union Africaine agit avec beaucoup de prudence. C'est ce qui justifie que dès que les capitaux proposés par le client vont au delà d'une valeur fixée par la direction technique, cette dernière est sollicitée. Cette valeur varie en fonction de la branche d'activité, de la gravité de l'activité... Ce comportement permet à entreprise de souscrire de bons risques. De ce fait les résultats seront excellents. Et comme la sinistralité est un paramètre pris en compte pour la tarification en réassurance, cela peut profiter à L'Union Africaine.

Il est à noter aussi que les engagements du cessionnaire sur les risques sont fonction du taux du tarif de l'assureur direct. Or ce tarif est fonction de la qualité de l'affaire.

SECTION 2: LES CESSIONS

Conformément au plan de réassurance, il doit être effectué des cessions de primes et de sinistres aux différents réassureurs intervenant sur les différents traités.

§ 1 - LA PRIME

Les agents du service réassurance consultent à l'ordinateur dans la grille de réassurance le contrat désiré. Cette grille donne les renseignements sur les capitaux et sur les

garanties. Les informations ayant été introduites par les producteurs au moment de la souscription ou du renouvellement éventuellement du contrat. Après la consultation lorsque les capitaux exigent une cession en réassurance, il est fait recours à la police. Car il faut noter que des erreurs de saisie ou de répartition des capitaux ou encore de déterminations du S.M.P. sont souvent constatées. Nous y reviendrons. Pour une anomalie constatée, il est fait appel au producteur qui a émis cette police pour avoir des éclaircissements.

Le plan de L'Union Africaine prévoient là où ils existent, l'application d'abord du traité excédent de capitaux puis la quote part et enfin l'excédent de sinistres. C'est pourquoi ce sera dans cet ordre que l'on verra les cessions de primes.

I - L'EXCEDENT DE PLEIN

En fonction des capitaux, la première cession se fera en excédent de plein. Les capitaux au dessus du plein de rétention seront cédés et cela dans les limites de l'engagement du réassureur sur le traité. On détermine alors le taux de cession en excédent de plein. C'est ce taux qui sera appliqué pour cette affaire à la prime pour déterminer la part revenant au cessionnaire. Les cessions en excédent de plein se font conformément à la classification du risque, au nombre de points d'aggravation, à l'activité. La cession étant effectuée à partir du premier centime au dessus du plein de rétention.

II - LA QUOTE PART

Après l'application du traité excédent de plein, on fait jouer le traité quote part. Dès que l'on se trouve dans la branche prévue au traité, la quote part s'applique sur le premier centime souscrit. On applique le taux de cession à la prime et au capital en jeu pour déterminer la part revenant aux réassureurs. Mais il ne faut pas oublier que le capital en question ne doit jamais excéder la capacité fixée par le réassureur.

III - EXCEDENT DE SINISTRES

C'est le dernier traité qui est appliqué dans toutes les branches où il existe. Un taux de prime est fixé qui sera appliqué sur l'assiette de prime retenue, en fin de période. Mais, le réassureur demande un forfait pour la couverture qu'il offre. C'est la prime minimum de dépôt (P.M.D.) qui doit être payée en plusieurs tranches selon la branche.

Ici l'on ne tient pas compte d'un capital donné aussi bien pour déterminer la prime que pour déterminer la charge de sinistres. Il est à noter que les paiements aux dates convenues constituent une condition essentielle pour la prise d'effet du traité.

- LA COMMISSION DE REASSURANCE:

Elle intervient dans les traités proportionnels. Il est appliqué à la prime cédée, le taux de commission pour déterminer la somme accordée à l'assureur direct, pour ses frais de gestion et d'acquisition que représentent les commissions des intermédiaires et courtiers.

§ 1 - LES SINISTRES

Pour les traités proportionnels, le montant sera déterminé en appliquant à l'indemnité payée à l'assuré ou à la victime, le taux de cession de l'affaire.

Pour les traités non proportionnels, l'on mettra à la charge du réassureur, le montant de l'indemnité au dessus de la priorité, sans que le montant du sinistre ne puisse dépasser la portée du traité. Dans la cas contraire, le montant au dessus de la portée retombe à la charge de la cédante ou dans un autre tranche. Cette application étant faite conformément au traité et pour chaque tranche.

SECTION 3: LE REGLEMENT DES SOLDES DES OPERATIONS DE REASSURANCE

Elle commence par la confrontation des soldes.

§ 1 - LA CONFRONTATION DES SOLDES

I - L'ELABORATION DES COMPTES COURANTS DE REASSURANCE

A la fin de chaque période telle que fixé au traité, L'Union Africaine détermine le solde des opérations de réassurance. Pour chaque traité, il est inscrit:

- Au crédit: les primes cédées, les dépôts sur provision pour sinistres à payer (P.S.A.P.) libérés, les dépôts de primes libérés, les intérêts sur dépôt et éventuellement les entrées de portefeuille primes et sinistres pour les entreprises entrant dans les traités.

Au débit, l'on retrouve: les commissions, les dépôts de primes constitués, les dépôts de provisions pour sinistres à payer constitués et éventuellement les sorties de portefeuille primes et sinistres pour les entreprises sortant des traités.

Le solde ainsi obtenu sera réparti entre les différents réassureurs en fonction de leur pourcentage de participation au traité considéré. Pour la même période, tous les traités auxquels participe un réassureur donné, seront regroupés et un solde général sera calculé.

II - LA CONFRONTATION PROPUREMENT DITE

La partie débitrice devra s'exécuter conformément au traité. Mais auparavant une confrontation de solde est nécessaire. Ayant reçu des informations portant sur les primes et les sinistres cédés au titre du traité, le réassureur a lui aussi établi son compte. Il confrontera son compte à celui de la cédante. Il dispose à cet effet d'une période de trois semaines pour faire des observations. Une fois passées les observations et le consensus obtenu, la partie débitrice devra s'exécuter dans un délai de quinze jours.

§ 2 - LE REGLEMENT PROPUREMENT DIT DU SOLDE

Deux services interviendront au cours du règlement. Il s'agit des services de comptabilité et de réassurance.

I - LE SERVICE DE REASSURANCE:

C'est ce service qui connaît ce qui est dû à L'Union Africaine ou ce qu'elle doit. Il demande au réassureur de s'exécuter ou l'informe du paiement effectué par l'assureur. Il fournit à la comptabilité les pièces justificatives des sommes payées aux réassureurs ou perçues d'eux.

II - LE SERVICE COMPTABILITE:

Son intervention se fait à la suite d'une note du service réassurance. Les réassureurs ayant ouvert sur place dans le pays de la cédante des comptes bancaires, la comptabilité paye le solde des opérations de réassurance par le crédit de ces comptes. Il passera dans les livres de l'entreprise les écritures correspondantes. Il veillera sur la constitution effective des dépôts. Il tiendra la réassurance informée de la situation.

CHAPITRE 2 : ANALYSE DES PLANS DE REASSURANCE 1994, 1995 ET 1996

Le résultat d'un programme de réassurance, au cours d'une seule année peut être considérablement influencé, par le fait d'une année exceptionnellement bonne, ou exceptionnellement mauvaise. De ce fait, une analyse portant sur une telle année peut être considérablement biaisée. Il faut donc pour obtenir un résultat un peu plus objectif, ou plus juste d'observer les résultats sur plusieurs années.

Les programmes de réassurance de L'Union Africaine évolue considérablement d'une année à l'autre. Mais, ce plan est tout de même resté presque constant pendant les années 1994, 1995 et 1996. C'est la raison pour laquelle, nous porterons pour notre étude, notre choix sur les programmes appliqués au cours de ces trois années.

SECTION 1 : PRESENTATION

Nous allons ici, nous intéresser pendant ces années, aux branches incendie et responsabilité civile automobile, dont nous verrons dans un premier temps, les traités et dans un second temps, les résultats de ces traités.

§ 1 - QUELQUES ELEMENTS DES PLANS 1994, 1995, 1996

I - AU NIVEAU DES TRAITES PROPORTIONNELS

A - Un montant élevé du sinistre au comptant

Le sinistre ou l'appel au comptant est un montant fixé contractuellement, au delà duquel, la cédante peut solliciter et obtenir une avance de fonds du cessionnaire, sans attendre le compte périodique. Il suffit donc que le montant des dommages atteigne cette valeur. Mais ce montant avancé figurera dans le compte périodique suivant.

Pour les traités excédent de plein incendie contractés par L'Union Africaine l'appel au comptant est fixé à vingt cinq millions (25.000.000) de francs.

B - Un taux de participation bénéficiaire statique

C'est une forme d'intéressement de la cédante, au résultat en faveur du cessionnaire. Il permet de limiter le coût de la réassurance, en faisant profiter de son bon résultat, à l'assureur. Le traité incendie mentionne un taux de participation bénéficiaire, qui ne varie pas au cours des années. Cela suppose qu'il ne sera pas tenu compte de l'amélioration des résultats des traités. Ce taux est fixé à vingt cinq pour cent (25 %), déduction faite du bénéfice de cinq pour cent (5 %) de frais de gestion du réassureur.

II - AU NIVEAU DES TRAITES NON PROPORTIONNELS

A - Les bornes des traités responsabilité civile automobile

Les traités de réassurance que possèdent L'Union Africaine ont deux tranches. La priorité de la première tranche a eu une valeur de quarante millions (40.000.000) les deux premières années. Puis, elle va passer à cinquante millions en (50.000.000) en 1996. Pendant ce temps, la priorité de la deuxième passait d'un milliard (1.000.000.000) à cinq cents millions (500.000.000). Ainsi, on a eu les valeurs suivantes:

année	1994	1995	1996
priorité première tranche	40	40	50
priorité deuxième tranche	1.000	1.000	500

Les montants sont exprimés en millions dans ce tableau.

B - La fixation de la prime

Les primes des traités non proportionnels sont à taux variable. Mais, les traités prévoient une prime minimum de dépôt (P.M.D.). C'est un montant que la cédante est tenu de payer, quels que soient les encaissements, dès l'instant que le traité a été signé. La prime n'est régularisable qu'à la hausse, en fonction de l'assiette de primes.

§ 2 - LES RESULTATS

I - AU NIVEAU DES TRAITES PROPORTIONNELS:

Nous présenterons seulement le traité excédent de pleins contracté en incendie auquel nous nous sommes intéressés lors de la présentation des plans.

A - Les soldes

Année	1994	1995	1996
Prime cédée	612	545	495
Commission	236	208	188
Sinistres payés	231	141	502
Dépôt prime constitué	249	241	212
Dépôt prime libéré	235	249	241
Dépôt P.S.A.P. constitué	415	557	342
Dépôt P.S.A.P. libéré	657	415	557
Intérêt sur dépôt	32	18	24
résultat	405	80	109

Les montants sont tous exprimés en millions dans ce tableau.

Les résultats sont positifs donc en la faveur des réassureurs.

B - L'appel au comptant

Nous avons constaté qu'au cours des trois années d'observation, c'est seulement en 1996 que l'appel au comptant a été utilisé. Il s'agissait de sinistre de l'assuré SOCOCE dont le montant des dommages a nécessité un appel au comptant.

II - AU NIVEAU DES TRAITES NON PROPORTIONNELS:

Nous nous intéressons, ici, aux branches responsabilité civile auto et incendie au cours des trois années.

A - L'excédent de sinistre incendie

Première Tranche:

Année	1994	1995	1996
Prime cédée	18	18	30
Sinistres payés	30	40	130
Dépôt P.S.A.P. constitué	3	172	73
Dépôt P.S.A.P. libéré	60	3	172
Intérêt sur dépôt	2	0	6
résultat	47	-191	5

Deuxième Tranche

Année	1994	1995	1996
Prime cédée	19	13	14
Sinistres payés	17	0	0
Dépôt P.S.A.P. constitué	3	0	0
Dépôt P.S.A.P. libéré	3	0	0
Intérêt sur dépôt	0	0	0
résultat	2	13	14

Troisième Tranche

Année	1994	1995	1996
Prime cédée	8,6	7	8,6
Sinistres payés	0	0	0
Dépôt P.S.A.P. constitué	0	0	0
Dépôt P.S.A.P. libéré	0	0	0
Intérêt sur dépôt	0	0	0
résultat	8,6	7	8,6

Les montants sont exprimés en millions dans ces tableaux.

Les résultats positifs sont en faveur des réassureurs et les négatifs en faveur de l'Union Africaine.

B - La responsabilité civile automobile

Première Tranche

Année	1994	1995	1996
Prime cédée	279	119	72
Sinistres payés	369	0	34
Dépôt P.S.A.P. constitué	554	635	550
Dépôt P.S.A.P. libéré	350	544	635
Intérêt sur dépôt	10	21	19
résultat	-274	49	142

Deuxième Tranche

Année	1994	1995	1996
Prime cédée	12	14	51
Sinistres payés	72	1	8
Dépôt P.S.A.P. constitué	60	56	29
Dépôt P.S.A.P. libéré	189	60	56
Intérêt sur dépôt	7	3	1
résultat	76	20	70

Les montants sont exprimés en millions dans ces tableaux.

Les résultats positifs sont en faveur des réassureurs et les négatifs en faveur de L'Union Africaine.

SECTION 2: ANALYSE DES RESULTATS

§ 1 - AU NIVEAU DES TRAITES PROPORTIONNELS

Sur l'ensemble des années observées, les résultats sont demeurés largement en faveur des réassureurs. Alors qu'au cours de ces années, la commission de réassurance est restée inchangée. Ces mauvais résultats pour l'assureur peuvent s'expliquer par le fait que pendant que l'assureur direct a un plein de rétention fixe, le cessionnaire lui a un engagement variable. Quelle que soit la classification du risque, la cédante a la même rétention. Par contre le cessionnaire aura un engagement qui sera très faible pour les mauvais risques. Cet engagement augmentera avec l'amélioration de la qualité du risque pour atteindre son plus grand montant pour les risques les meilleurs.

Nous pouvons noter, à titre d'exemple, que de 1994 à 1996, les la conservation de L'Union Africaine est restée égale à quatre cents millions (400.000.000). Et que pendant ce temps, compte tenu des bon résultats, le réassureur a augmenté son engagement qui est passé

de quatre milliards huit cent millions (4.800.000.000) à six milliard quatre cents millions (6.400.000.000) entre 1995 et 1996.

I - AU NIVEAU DE L'APPEL AU COMPTANT

L'assureur a besoin pour l'équilibre de ses résultats ou pour améliorer ses profits des produits financiers résultant des placements des sommes mis de côté en représentation de ses provisions techniques. Pour un meilleur rendement de ces placements, il est intéressant de faire des comptes bloqués ou tout au moins ne pas recourir très souvent aux espèces déposées en banque. L'appel au comptant doit aider la cédante, par une présence financière constante du cessionnaire aux côtés de la cédante.

Pour permettre à l'appel au comptant, de jouer le rôle qui lui est dévolu, il faut donc baisser son montant.

II - AU NIVEAU DE LA PARTICIPATION BENEFICIAIRE

Au cours de ces années, la participation bénéficiaire est restée inchangée. Une hausse de la participation bénéficiaire, se traduirait par une augmentation des capitaux inscrits au débit du compte de réassurance. Le solde des opérations de réassurance s'améliorerait ainsi en faveur de L'Union Africaine.

§ 2 - AU NIVEAU DES TRAITES NON PROPORTIONNELS

I - AU NIVEAU DU TRAITE INCENDIE

Les soldes sont largement en faveur des réassureurs, dans l'ensemble. Ces résultats, en faveur des réassureurs, sont surtout marqués, par l'absence de sinistre enregistré au niveaux des deuxièmes et troisièmes tranches, et cela, toutes les trois années durant. Et pourtant le taux de prime est resté constant. Pire la prime minimum de dépôt (P.M.D.) est passée de quatorze (14) à vingt cinq (25) millions pour la première tranche. Ces tranches sont donc très élevées par rapport aux montants des sinistres. La fixation des bornes n'a certainement pas tenu

compte de la sinistralité passée, à moins que, la situation se soit subitement améliorée, par le fait d'une meilleure sélection des risques.

II - AU NIVEAU DES TRAITES RESPONSABILITE CIVILE AUTOMOBILE

Sur les trois années, et cela pour les deux tranches, à l'exception de la première tranche et pour la première année dont les résultats sont en faveur de L'Union Africaine, tous les résultats sont à l'avantage des réassureurs. C'est une situation à laquelle il fallait s'attendre.

Les autorités des pays de la zone franc, dans un double souci d'intégration et de dynamisation de leurs entreprises d'assurances, ont adopté un code commun régissant le secteur des assurances. Sous l'aspect dynamisation des entreprises, il était recherché la limitation des indemnités versées aux victimes des accidents de la circulation, ou à leurs ayants droit. Car la multitude des ayants droit d'une victime qui pouvait aller jusqu'à un village entier ne permettait pas aux entreprises de respecter leurs engagements. Ce code est entré en vigueur en 1995 en Côte d'Ivoire. Ce qui fera que, autrefois laissées au pouvoir discrétionnaire des juges, les indemnités versées aux victimes d'accidents de la circulation, ou à leurs ayants droit, en cas de décès vont progressivement se réduire, avec l'application du code CIMA, étant donné l'existence du barème. Ainsi, les sinistres dont le montant est susceptible d'atteindre la priorité fixée à quarante millions (40.000.000), va considérablement baisser. Et pourtant, la priorité est passée à cinquante millions (50.000.000), au lieu de suivre l'évolution de la situation et baisser à son tour.

CONCLUSION:

Nous pensons, au vu de ces résultats, qu'il faut repenser certaines parties du programme de réassurance de L'Union Africaine. L'adaptation de certaines garanties, à la situation actuelle, doit s'opérer pour permettre aux couvertures contractées d'être plus utiles.

§ 2 - BAISSER LA PRIORITE DES TRAITES EXCEDENT DE SINISTRES **RESPONSABILITE CIVILE AUTOMOBILE**

Le code CIMA est entré en vigueur nous l'avons déjà signalé en 1995. Il fallait donc s'attendre à une réduction des montants des indemnités. Si cela ne pouvait pas servir d'argument pour négocier avec les réassureurs auparavant, aujourd'hui les résultats sur ces trois peuvent permettre soit de demander une baisse de la priorité de la première tranche pour le même montant de prime soit de supprimer les traités excédent de sinistres et les remplacer par un traité en excédent de pertes.

SECTION 2 : UN TRAVAIL PROPICE EN FAVEUR DU SERVICE **REASSURANCE**

§ 1 - UN TRAVAIL PROPICE EN FAVEUR DU SERVICE REASSURANCE

Les agents du service réassurance sont les premiers intéressés par la gestion du programme de réassurances. Mais ils ne sont pas en contact avec le risque ou le client. C'est seulement à partir de la police qu'ils se font une idée de l'affaire. Il est de ce fait nécessaire pour eux que tous les éléments utiles pour mener à bien leur travail figurent dans la police source de leurs renseignements. Et plus vite ces informations seront obtenues, plus rapide sera le travail. Et aussi, plus fiables les données seront, plus exactes seront les opérations de réassurance. C'est ce qui justifie la nécessité d'une correcte détermination du S.M.P. et une bonne ventilation de la prime.

I - UNE CORRECTE DETERMINATION DU SINISTRE MAXIMUM POSSIBLE (S.M.P.)

Le gestionnaire de risques qu'est l'assureur doit exercer son activité avec beaucoup de prudence. Il travaille avec le plus grand pessimisme possible pour être à l'abri d'une surprise désagréable. Mais par la même occasion il veille à ne pas trop céder de prime inutilement.

Animés par ce double souci, les assureurs ont créé la notion de sinistre maximum possible notée en abrégé S.M.P. Le S.M.P. est défini comme le sinistre le plus catastrophique qui puisse se produire dans les conditions les plus défavorables qui puissent être. C'est supposer par exemple en incendie qu'aucune intervention ne peut se produire pour essayer d'endiguer la catastrophe : les systèmes de sécurité ou de prévention n'existent pas ou été totalement défaillants s'ils existent; les appels au secours n'ont pu passer ou que les secouristes, sur les lieux du drame, ont été dans l'impossibilité total d'agir. L'incendie ne prenant fin que par manque d'aliment ou arrêté par un obstacle infranchissable.

En réassurance proportionnelle, la cession est faite sur base S.M.P. pour éviter une perte de primes par la cédante. Il est donc nécessaire que ce S.M.P. soit correctement déterminé. Il ne faudrait pas qu'il soit ni surévalué ni sous évalué.

A - Les conséquences d'une sous évaluation

L'assureur dans ce cas cède moins de prime. Dans un traité excédent de plein par exemple où la rétention de la cédante est fixe, la baisse du S.M.P. se traduit par une baisse de la portion cédée en réassurance. Il y aura une baisse du taux de cession par rapport à la normale. S'il survient un sinistre total, le montant des dommages sera la valeur réelle du S.M.P. qui devait être obtenue. Quand on appliquera le taux de cession au montant des dommages qui est égal, on le rappelle, au S.M.P. réel, la portion de sinistre à la charge de la cédante sera supérieure à ses prévisions représentées par le plein de rétention. Sur plusieurs polices cette sous évaluation pourrait engendrer des difficultés financières pour la cédante; surtout s'il n'existe pas de traité protégeant cette conservation.

EXEMPLE:

Supposons que nous ayons un plein de rétention de 200.000.000 et un engagement de 3 pleins avec aussi un S.M.P. de 600.000.000 mal évalué à 400.000.000
L'assureur direct conservera sur le montant de 400.000.000 déclaré 200.000.000 et cédera 200.000.000. Ce qui fait un taux de cession de 50 %.

Si un sinistre survient dont le montant des dommages atteint le S.M.P., la cédante supportera $50\% * 600.000.000 = 300.000.000$, alors qu'il prévoyait supporter au plus 200.000.000 en fixant sa rétention.

B - Les conséquences d'une surévaluation

L'assureur cède inutilement de la prime. La rétention de la cédante étant fixe pour le risque donné, l'augmentation du S.M.P. se traduira par une augmentation de la participation du réassureur sur l'affaire; c'est - à - dire que le taux de cession qui en découlera sera plus élevé. Or c'est ce taux de cession qu'il faut appliquer à la prime pour avoir la prime cédée. Donc cette prime sera plus grande. Alors qu'en cas de sinistre, le montant du S.M.P prévu par la police ne sera pas atteint.

EXEMPLE:

Supposons une rétention de 200.000.000 et un engagement de trois pleins avec un S.M.P. de 400.000.000 surévalué à 600.000.000
Le taux de cession est de 66,67 % alors qu'il devait être de 50 %. Pour une prime de 6.000.000, l'assureur paie une prime de réassurance de $66,67\% * 6.000.000 = 4.000.000$. Cela fait une perte de chiffre d'affaire de un million (1.000.000).

II - UNE CORRECTE VENTILATION DE LA PRIME DANS LES POLICES MULTIRISQUES OU GLOBALE DOMMAGE

Les agents traitant des dossiers de réassurance ont besoin d'une correcte ventilation de la prime. Il existe des polices, surtout celles qui ont été rédigées par des courtiers, ou par des entreprises concurrentes dans le cadre d'une coassurance agissant en qualité d'apériteur où il ne figure qu'une prime globale et des capitaux globaux. Alors qu'en réalité, une telle police renferme une multitude de garanties qui ne rentrent pas dans un même traité.

Deux situations peuvent alors se présenter. Il peut en effet s'agir soit de polices souscrites par un même assuré renfermant par exemple, des garanties incendie, bris de machine, responsabilité civile; soit de polices souscrites pour des risques situés sur des sites distincts créant une indépendance entre eux.

Dans un souci d'éviter une trop grande cession de primes, il faudra une correcte ventilation de la prime, par garantie, ou par site, ou encore les deux combinées, en indiquant bien entendu les capitaux souscrits distinctement et les primes correspondantes.

A - Une bonne ventilation par garantie

Les traités de réassurance souscrits prévoient des cessions, en fonction de la branche. Il faut donc sur une police offrant plusieurs garanties effectuer un éclatement de la prime de et des capitaux sorte à affecter à chaque garantie sa prime correspondante ainsi que ses capitaux. L'on pourra ainsi limiter l'hémorragie financière de la cédante.

EXEMPLE:

Considérons un contrat d'assurance multirisques professionnels comportant des garanties incendie, bris de machine, et vol. Pour un traité en excédent de pleins avec des pleins de rétention de 200.000.000 en incendie, 100.000.000 en bris de machine et en vol. On suppose que les capitaux et les primes sont répartis tels qu'ils figurent dans le tableau suivant:

	Capitaux	prime	capitaux cédés	primes cédées
Incendie	400.000.000	200.000	200.000.000	100.000
Bris de machine	200.000.000	500.000	100.000.000	200.000
Vol	100.000.000	200.000	0	0
Total	700.000.000	800.000	300.000.000	300.000

La répartition des capitaux et des primes donne une prime de réassurance de 300.000.

Mais s'il n'y a pas un éclatement de la prime et qu'il faut céder sur la base du traité incendie l'assureur cédera un capital de 500.000.000. Ce qui donne une prime cédée d'un montant de $5/7 * 800.000 = 571.429$ au lieu de 300.000. La cédante perd ainsi 271.429.

B - Une correcte ventilation par site

Une même entreprise peut souscrire une police unique pour assurer ses risques situés dans différentes villes d'un même pays. S'il s'agit d'un contrat incendie par exemple, il est clair que à l'exception d'un acte de sabotage, ou de vandalisme ou autres, les sinistres ne peuvent pas se réaliser au même moment. C'est pour cela que l'assureur doit considérer la police comme des polices distinctes sur chacune des villes.

EXEMPLE:

Supposons souscrite en incendie une police couvrant des risques situés dans les villes d'Abidjan, Daloa et Béoumi avec le même plein de rétention que dans l'exercice précédent. Par ailleurs les capitaux et primes sont ceux qui figurent dans le tableau suivant:

	Capitaux	Primes	Capitaux cédés	Primes cédées
Abidjan	500.000.000	1.000.000	200.000.000	600.000
Daloa	300.000.000	600.000	100.000.000	200.000
Béoumi	200.000.000	400.000	0	0
Total	1.000.000.000	2.000.000	400.000.000	800.000

Avec un éclatement de la prime, l'assureur cède seulement 800.000 de prime. Alors que si l'assureur fait sa cession en considérant une police unique, les capitaux cédés seront de 800.000.000, donc une prime de $800.000.000 / 1.000.000.000 * 2.000.000 = 1.600.000$. La cédante paie ainsi le double de la prime précédente.

§ 2 - LA CONTRIBUTION DES AUTRES SERVICES

Le succès du plan de réassurance nécessite l'apport de toute l'entreprise d'une manière générale. Mais certains services auront un rôle prépondérant hors mis le service réassurance. Ce sont les services sinistre et informatique.

I - LE SERVICE SINISTRE

C'est ce service qui doit informer l'entreprise sur les sinistres survenus. Il doit correctement effectuer sa mission pour permettre de déterminer la charge sinistre revenant aux réassureurs.

- LA PROVISION POUR SINISTRES A PAYER (P.S.A.P.)

Le service sinistres doit correctement évaluer les sinistres survenus. Cela permet de saisir les réassureurs qui doivent constituer une provision suffisante et aussi de témoigner d'un professionnalisme de la part de l'assureur. Car un écart important entre les estimations des sinistres et leur montant réel peut entraîner un doute sur la compétence de l'assureur.

Une habitude, à des évaluations fantaisistes, peut amener le réassureur à ne pas suffisamment provisionner; ce qui entraînera des difficultés au moment du paiement.

- POUR LES POLICES MULTIRISQUES OU GLOBALE DOMMAGE

Il est nécessaire que les sinistres soient ventilés par garantie pour fournir une bonne statistique pour la tarification en réassurance.

II - LE SERVICE INFORMATIQUE

Il n'est plus à démontrer le rôle important que joue l'informatique dans une entreprise. L'Union Africaine a bien investi dans ce domaine. Mais quelques difficultés se posent quant à sa répercussion sur les travaux de la division réassurance.

Au niveau de la gestion des sinistres, le programme existant ne permet pas une ventilation suffisante des sinistres. On peut, à ce niveau, citer le code 03, où on a l'habitude de

regroupe une multitude de sinistres surtout dans les polices multirisques. En conséquence , le service réassurance est obligé de faire un travail dossier par dossier, pour retrouver la nature des sinistres en question, afin de pouvoir le verser dans le traité correspondant.

Concernant la gestion des primes, le logiciel existant ne permet pas d'obtenir une correcte cession de primes. De même que pour les sinistres, un travail dossier par dossier doit être effectué.

Comme on le voit, la tâche de la réassurance devient complexe et finalement le travail manuel prime beaucoup plus. Pour une plus grande efficacité et une plus grande rapidité, le logiciel doit pouvoir effectuer, tout seul, les cessions de sinistres et de primes pour les différents traités. Le service réassurance ne devant plus que veiller sur la correct saisie des sinistres et des primes par un éventuel éclatement.

Le logiciel devra pouvoir donner la répartition des sinistres sous la forme: évaluation totale, sinistre payé, sinistre en suspens d'une part et sous la forme: part revenant à la cédante et part du cessionnaire d'autre part.

Il serait souhaitable que le service informatique se perfectionne d'avantage au profit du service réassurance et partant de toute l'entreprise.

CONCLUSION GENERALE

Au total, il est important, pour les entreprises d'assurance, de procéder à l'évaluation de leurs programmes de réassurance, chaque année, en analysant le profil du portefeuille et les résultats des traités. Il s'agira plus précisément d'apprécier l'adéquation entre la capacité de souscription et les besoins de la société de sorte à lui donner les moyens d'une meilleure compétitivité sur le marché.

L'analyse du profil du portefeuille devra être reprise avec les données réellement obtenues : chiffre d'affaires, répartition des risques, sinistralité par branche... L'appréciation du niveau de rétention, le niveau de la priorité des traités en excédent de sinistre doivent être rapprochés à l'évolution des fonds propres et moyens financiers dégagés d'une part, et à la masse totale de sinistres conservés sur le volume brut de sinistres enregistrés d'autre part. Cette démarche doit impliquer tous les acteurs de la compagnie, notamment, le service informatique, le service sinistres, le service production et le service comptabilité.

La communication de ces analyses devant être faite aux réassureurs avant les renouvellements des traités afin de permettre à l'assureur de mieux négocier les traités.

Aussi, notre étude montre, à plus d'un titre, l'importance de la réassurance, au regard des flux financier s'y rapportant. Ainsi, les autorités publiques ne doivent être en reste. Des mesures pourraient être prises afin de limiter les fuites de capitaux améliorant même la balance des paiements de la Côte d'Ivoire, et cela à deux niveaux.

Les frontings : A ce niveau, il s'agira de limiter la cession la fixation soit d'un taux minimum soit d'un capital minimum à retenir sur chaque risque souscrit sans distinction. Ainsi, une portion de la prime sera conservée au niveau de nos entreprises sur chaque risque souscrit.

La création d'une compagnie nationale de réassurance : En effet, il ressort des documents fournis par l'Association des Sociétés d'Assurance de Côte d'Ivoire qu'en 1996, sur un chiffre d'affaires global de 88.437.000.000 de nos francs, il a été cédé 17.430.000.000 aux réassureurs. La Côte d'Ivoire, avec ce marché, le plus grand de la zone CIMA, devrait à

l'instar des pays tels que le Sénégal avec la SEN-RE ou le Cameroun avec la CNR pour ne citer que ces deux pays, créer sa propre compagnie de réassurance. Les études effectuées ce sens doivent nécessairement connaître un aboutissement.

ANNEXES

ANNEXE A : Un plan de réassurance

ANNEXE B : Un tableau de plein

ANNEXE C : Un compte excédent de plein

ANNEXE D : Un compte quote part

ANNEXE E : Un compte excédent de sinistres

ANNEXE F : Un bordereau de compte de primes

ANNEXE G : Un bordereau de compte de sinistres

ANNEXE H : Un avis de sinistres

Annexe A

Direction Filiales

Classe : 3

Branche : Dommages aux Biens (Incendie)

Clientèle : Toutes

Date : 11.3.1991

CEDANTE : UNION AFRICAINE

PLAN DE REASSURANCE

Exercice 1991

Folio n° 2/4

Change au 31.12.90 : 0,02

GARANTIES PROTEGEES	MODALITES DE REASSURANCE	Monnaie : F.CFA	
CAPACITE DE SOUSCRIPTION : 3 850 000 000 sur meilleur risque			
	<u>1.1 EDP INCENDIE</u>		
. Incendie et risques annexes . PE après Incendie	TRAITE N°	70101	
	Part SCOR SA.....	69,15 %	
	- Plein unique de rétention.....	350 000 000	
	- Nombre de pleins.....	10 x 350 000 000	
	- Plein maximum de souscription du traité.....	3 500 000 000	
	- Commission.....	38,25 %	
	- Participation bénéficiaire.....	35 %	
	. calculée ou non sur plusieurs traités....	non	
	. frais de gestion.....	5 %	
	. report des pertes.....	extinction	
	- E/S Portefeuille Primes.....	prorata temporis	
	Sinistres.....	90 %	
	- Bordereaux Primes/Sinistres.....	non	
	- Avis de sinistres.....	25 000 000	
	- Sinistres au comptant.....	25 000 000	
	- EPI à 100 % du traité.....	500 000 000	
	 <u>1.2 XL SUR RETENTION INCENDIE/BRIS DE MACHINES</u>		
. Incendie et risques annexes . PE après Incendie . Bris de Machines . PE après Bris de Machines	Traité N°	80067	80068
	Part SCOR SA.....	75 %	75 %
		1° tranche	2° tranche
	- Priorité.....	60 000 000	350 000 000
	- Portée par sin/évt.....	290 000 000	850 000 000
	- Portée par année.....	illimitée	1 700 000 000
	<u>Conditions :</u>		
	- Taux.....	0,80 à 2,40 %	0,97 %
	- Ajustement.....	100/80	-
	- Reconstitution.....	gratuite	gratuite
	- PMD.....	1 200 000	1 400 000
	- Fractionnement.....	annuel	annuel
	- Assiette de Primes : Incendie	100 000 000	
	BDM	80 000 000	
		180 000 000	

Annexe B

UNION AFRICAINE
DEPARTEMENT TECHNIQUE
DIVISION REASSURANCE

TABLEAU DE PLEINS INCENDIE
DATE D'EFFET: 1er JANVIER 1995

Les pleins ci-dessous s'entendent incendie risques directs et pertes d'exploitation cumulés

Montants en F.CFA

PLEINS DE SOUSCRIPTION					
Points d'aggravation	0	1	2	3	4
Classe de base					
10	5 200 000 000	4 800 000 000	4 000 000 000	3 200 000 000	2 400 000 000
20	4 800 000 000	4 000 000 000	3 600 000 000	2 800 000 000	2 000 000 000
30	4 800 000 000	4 000 000 000	3 200 000 000	2 400 000 000	2 000 000 000
40	3 600 000 000	3 200 000 000	2 800 000 000	2 400 000 000	1 600 000 000
REPARTITION EN REASSURANCE					
no. de classification (y.c. points d'aggravation)	pleins de conservation	nombre de pleins	cession au traité excédent de pleins	pleins de souscription	
10	400 000 000	12	4 800 000 000	5 200 000 000	
11. 20. 30	400 000 000	11	4 400 000 000	4 800 000 000	
12. 21. 31	400 000 000	9	3 600 000 000	4 000 000 000	
22. 40	400 000 000	8	3 200 000 000	3 600 000 000	
13. 32. 41	400 000 000	7	2 800 000 000	3 200 000 000	
23. 42	400 000 000	6	2 400 000 000	2 800 000 000	
14. 33. 43	400 000 000	5	2 000 000 000	2 400 000 000	
24. 34	400 000 000	4	1 600 000 000	2 000 000 000	
44	400 000 000	3	1 200 000 000	1 600 000 000	

Annexe C

C O M P T E C O U R A N T

(PAR EXERCICE DE SOUSCRIPTION)

PRAITE/EX : 50001989 UA ABIDJAN

BRANCHE : TRANSPORTS FAC R.O.

PERIODE : 1 ER SEMESTRE 1994

NATURE : EXCEDENT DE PLEINS

MONNAIE : A FRANC C.F.A.

D E S I G N A T I O N	D E B I T	C R E D I T
PRIMES EMISES		0
COMMISSIONS	0	
SURCOMMISSIONS	0	
TAXES	0	
SINISTRES PAYES	-3.203.864	
DEPOTS R.E.C CONSTITUES.....	0	
DEPOTS R.E.C LIBERES		0
DEPOTS S.A.P CONSTITUES.....	4.308.010	
DEPOTS S.A.P LIBERES		15.983.328
INTERETS S/DEPOTS		239.750
TAXES S/INTERETS	0	
BALANCE	15.118.932	
TOTAUX	16.223.078	16.223.078

REASSUREUR : AFRICA RE

VOTRE PART : 5,00 % EN VOTRE FAVEUR A FRANC C.F.A.

755.947

Annexe 3:

C O M P T E C O U R A N T

(PAR EXERCICE DE SOUSCRIPTION)

TRAITE/EX : 50021983 UA ABIDJAN

BRANCHE : TRANSPORTS CORPS R.O

PERIODE : 1 ER SEMESTRE 1994

NATURE : QUOTE-PART

MONNAIE : A FRANC C.F.A.

D E S I G N A T I O N	D E B I T	C R E D I T
PRIMES EMISES		0
COMMISSIONS	0	
SURCOMMISSIONS	0	
TAXES	0	
SINISTRES PAYES	0	
DEPOTS R.E.C CONSTITUES.....	0	
DEPOTS R.E.C LIBERES		0
DEPOTS S.A.P CONSTITUES.....	55.607	
DEPOTS S.A.P LIBERES		55.607
INTERETS S/DEPOTS		1.251
TAXES S/INTERETS	0	
BALANCE	1.251	
TOTAUX	56.858	56.858

REASSUREUR : AFRICA RE

VOTRE PART : 5,00 % EN VOTRE FAVEUR A FRANC C.F.A.

63

Annexe E

C O M P T E C O U R A N T

(POUR TRAITE NON PROPORTIONNEL)

TRAITE/EX : 55001991 UA ABIDJAN

BRANCHE : TRANSPORTS

PERIODE : COMPTE ANNUEL 1992

NATURE : XS 1ère TRANCHE

MONNAIE : FRANC C.F.A.

D E S I G N A T I O N	D E B I T	C R E D I T
PRIME XL DEPUIS ORIGINE.....		24.400.000
PRIMES XL DEJA COMPTABILISEE.....	28.677.784	
PRIMES PPLLES VERSEES	0	
SINISTRES XL DEPUIS ORIGINE.....	83.047.203	
SINISTRES XL DEJA COMPTABILISE.....		38.161.308
DEPOTS S.A.P	7.010.435	
DEPOTS S.A.P LIBERES		64.968.750
INTERETS S/DEPOTS		1.949.063
TAXES S/INTERETS	0	
BALANCE	10.743.699	
TOTAUX	129.479.121	129.479.121

REASSUREUR : CICA RE

VOTRE PART : 15,00 % EN VOTRE FAVEUR FRANC C.F.A.

1.611.555

L'UNION AFRICAINE

DIVISION REASSURANCE

BORDEREAU DE DECOMPTE DES SINITRES

REASSURANCE EXCEDENT DE PLEIN

Trimestre : 1-2-3-4

BRANCHE: TRANSPORTS FACULTES MARITIMES

EXERCICE: 1996

Emetteur: UA

REASSUREUR: REUNION EUROPEENNE

Date : 31.12.96

Monnaie : FCFA

DOSSIER REASSURANCE	AGEN	Exercice	N° Sinistre	Date	N° Police	Assuré	Risques	Evaluation Totale	Sinistres		%	Part réassureur	
									Reglés	Sinistre en suspens		Reglés	Suspens
	110	96	1610021	27-oct	2810314	GIG	520	1 017 000	0	1 017 000	50,00%	0	508 500
	110	96	1610016	21-mai	2810510	SODESUCR	520	17 325 000		17 325 000	51,44%	0	8 911 980
	110	96	1610028	01-jul	2810510	SODESUCR	520	14 000 000		14 000 000	51,44%	0	7 201 600
	110	96	1610043	29-jul	2810675G	SOCOCE	520	70 000 000	16 842 022	53 157 978	65,34%	11 004 577	34 733 423
	110	96	1610045	11-sep	2810510	SODESUCR	520	14 500 000		14 500 000	61,98%	0	8 987 100
	110	96	1610084	27-déc	2810510	SODESUCR	520	7 000 000		7 000 000	51,65%		3 615 500
	110	96	1610085	17-oct	2810510	SODESUCR	520	14 500 000		14 500 000	76,90%		11 150 500
TOTAL								138 342 000	16 842 022	121 499 978		11 004 577	75 108 603

Annexe G

AVIS DE SINISTRE GRAVE

AVIS N°: 97/09

AVIS INITIALE:

MODIFICATIF

REDACTEUR DE L'AVIS : MR Jean Gustave N'CHO et MLE KADI Marie Noelle

TRAITE DE REASSURANCE : INCENDIE
BRANCHE : INCENDIE

ASSURE : NESTLE - C I

POLICE N°: 2 232 420 T

SINISTRE N°: 97/0736037-Q

DATE DU SINISTRE :28/07/97

CIRCONSTANCE DU SINISTRE

CIRCONSTANCE :EXPLOSION D'UNE CHAUDIERE

EVALUATION

EVALUATION INITIALE : 200 000 000 f.cfa

PART UNION AFRICAINE: 100% SOIT 200 000 000 f cfa :

MODIFICATION D'EVALUATION INITIALE f cfa

PART UNION AFRICAINE: % SOIT f cfa :

REPARTITIONS DU TRAITE DE REASSURANCE

A CHARGE DE L'UNION AFRICAINE	:	2 520 000	1,26%
A CHARGE DU TRAITE QUOTE-PART	:		
A CHARGE DE TRAITE EXCEDENT DE PLEIN:		17 480 000	8,74%
A CHARGE DU REASSUREUR FACULTATIVE :		180 000 000	90,00%
TOTAL	:	200 000 000	100%

Fait a Abidjan, le 29/07/97

POUR LA DIVISION REASSURANCE

A. BLE

BIBLIOGRAPHIE

Les Ouvrages

PIERRE M.J. BLANC, Qu'est - ce - que la réassurance?, Société d'édition l'Assurance française, Paris, Novembre 1976

MIKAEL HAGOPLAN, Dix Leçons sur la Réassurance, Edition sécuritas, 1981

MARTINE LANDEL MARTINE CHARRE SERVEAU, Lexique juridique des termes d'assurance, Edition Sécuritas, 1992

CHRISTOPH PFEIFFER, Initiation à la réassurance, Edition Sécuritas, 1978

Cours I.I.A.(13° promotion)

Cours de réassurance cycle DESA. (Véronique PORNIN)

Comptabilité des sociétés d'assurance (MICHEL LATRASSE)

Généralités et Bases Techniques (Jean - François VIALLA)

La gestion des risques dans les entreprises et les collectivités (Jean - Paul LOUISOT)

CONFERENCE

Problème de réassurance dans les pays en voie de développement (CNUCED)
NATIONS UNIES New York, 1975

SEMINAIRE

Séminaire sur la réassurance dans les compagnies d'assurance Africaines animé par Messieurs KPENOU et HAÏDARA (Cotonou du 13 au 17 Octobre 1997)

LES MEMOIRES

NOUKE Bruno, Le Contrôle d'un portefeuille de réassurance, cycle DESA I.I.A., JUIN 1984

BOSSOU Dossou Edmond, Le risque de change en réassurance. Peut - on s'en prémunir? le cas de la société Africaine de Réassurance (AFRICA - RE)
CYCLE DESA I.I.A., Octobre 1996

RAPPORT DE STAGE

SAIDOU Macki Tall, cycle DESA I.I.A., Juin 1986

TABLE DES MATIERES

	Pages
AVANT - PROPOS	
REMERCIEMENT	
SOMMAIRE	
INTRODUCTION GENERALE	1
PARTIE I	
ELABORATION DU PLAN DE REASSURANCE	
CHAPITRE I : GENERALITES SUR LA REASSURANCE	5
DEFINITION	5
SECTION 1 : LES TRAITES	6
§ 1 - LES TRAITES PROPORTIONNELS	6
I - La quote part	6
II - L'excédent de plein	7
III - La facob	8
§ 2 - LES TRAITES NON PROPORTIONNELS	8
I - L'excédent de sinistres	9
II - L'excédent de pertes annuelles	10
SECTION 2 : LES FACULTATIVES	11
§ 1 - LA FACULTATIVE PURE	11
§ 2 - LE FRONTING	12
CHAPITRE II : L'ELABORATION DU PLAN DE REASSURANCE :	
CAS DE L'UNION AFRICAINE	
SECTION 1 : L'ELABORATION PROPREMENT DITE	14
§ 1 - LES TRAVAUX DE PREPARATION	14
I - Le chiffre d'affaires	15
II - Le nombre des affaires	15
III - La sinistralité	16
§ 2 - NEGOCIATION	17
§ 3 - LA CONCLUSION DU CONTRAT	18
SECTION 2 : QUELQUES OBSERVATIONS	19
§ 1 - LA PRESENCE D'UN REASSUREUR LEADER	19
§ 2 - LA NON PRISE EN COMPTE DE CERTAINS PARAMETRES	19
§ 3 - UN ROLE PASSIF DE L'UNION AFRICAINE	20
PARTIE II	
LE SUIVI DU PLAN DE REASSURANCE	
CHAPITRE I : L'APPLICATION DU PLAN DE REASSURANCE	22
SECTION 1 : PAR UN PROFESSIONNALISME DES	
SOUSCRIPTEURS	
§ 1 - LE RESPECT D'UN POUVOIR DE SOUSCRIPTION	22
§ 2 - UNE VISITE DE RISQUE DES QUE LES CAPITAUX EN RISQUE	22
ATTEignent LE MONTANT FIXE PAR LA DIRECTION	
TECHNIQUE	23

SECTION 2 :LES CESSIONS	23
§ 1 - LA PRIME	23
I - L'excédent de plein	24
II - La quote part	24
III - L'excédent de sinistres	24
§ 2 - LES SINISTRES	25
SECTION 3 :LE REGLEMENT DES SOLDES	25
§ 1 - LA CONFRONTATION DES SOLDES	25
I - L'élaboration de comptes courants de réassurance	26
II - La confrontation proprement dite	26
§ 2 - LE REGLEMENT PROPREMENT DIT	26
I - Le service réassurance	26
II - Le service comptabilité	27
CHAPITRE II :ANALYSE DES PLANS 94, 95 ET 96	28
SECTION 1 :PRESENTATION	28
§ 1 - QUELQUES ELEMENTS DES PLAN 94, 95 ET 96	28
I - Au niveau des traites proportionnels	28
A - Un montant élevé du sinistre au comptant	28
B - Un taux de participation bénéficiaire statique	29
II - Au niveau des traites non proportionnels	29
A - Les bornes des traités automobiles	29
B - La fixation de la prime	29
§ 2 - LES RESULTATS	30
I - Au niveau des traites proportionnels	30
A - Les soldes	30
B - L'appel au comptant	30
II - Au niveau des traites non proportionnels	31
A - L'excédent de sinistre incendie	31
B - La responsabilité civile automobile	32
SECTION 2 :ANALYSE DES RESULTATS	33
§ 1 - AU NIVEAU DES TRAITES PROPORTIONNELS	33
I - Au niveau de l'appel au comptant	34
II - Au niveau de la participation bénéficiaire	34
§ 2 - AU NIVEAU DES TRAITES NON PROPORTIONNELS	34
I - Au niveau du traité incendie	34
II - Au niveau du traité responsabilité civile automobile	35
CHAPITRE III : VERS UNE PLUS GRANDE RENTABILITE DU PLAN DE REASSURANCE	36
SECTION 1 :QUELLES MODIFICATIONS POUR UN PLAN PLUS RENTABLE	36
§ 1 - UN COUT PLUS JUSTE POUR LES COUVERTURES INCENDIES	36
§ 2 - UNE BAISSSE DES PRIORITES OU LA SOUSCRIPTION D'UN TRAITE EXCEDENT DE PERTE EN RESPONSABILITE CIVILE AUTOMOBILE	37
SECTION 2 :POUR UNE MEILLEURE APPLICATION DU PLAN DE REASSURANCE	37
§ 1 - UN TRAVAIL PROPICE EN FAVEUR DU SERVICE REASSURANCE	37

I - une correcte détermination du sinistre maximum possible (S.M.)	37
A - Les conséquence d'une sous évaluation	38
B - Les conséquence d'une surévaluation	39
II - une bonne ventilation des primes des police multirisques ou globale dommage	39
A - Une bonne ventilation par garantie	40
B - Une correcte ventilation par site	41
§ 2 - LA CONTRIBUTION DES AUTRES SERVICES	41
I - le service sinistre	42
II - le service informatique	42
CONCLUSION GENERALE	44
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	
TABLE DES MATIERES	