

CONFERENCE INTERAFRICAINNE
DES MARCHES D'ASSURANCES



INSTITUT INTERNATIONAL
DES ASSURANCES (IIA)



MEMOIRE DE FIN D'ETUDES
POUR L'OBTENTION DU
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES (DESS-A)

(Cycle III : 24^{ème} Promotion 2018 - 2020)

**THEME : IMPACT DE LA REASSURANCE SUR
LE RESULTAT TECHNIQUE D'UNE
COMPAGNIE D'ASSURANCE IARD : CAS DE
SAHAM ASSURANCE COTE D'IVOIRE**

Yaoundé, novembre 2020



Soutenu par :
M. ASSEMIAN Essoi Blaise
Etudiant en 2^{ème} année DESS-A

Sous la Direction de :
M. SIRIKI COULIBALY
Directeur Technique

*Impact de la réassurance sur le résultat technique d'une compagnie
d'assurance IARD : cas de SAHAM assurance COTE D'IVOIRE*

DEDICACES

A

Toi maman,

Toi qui a toujours été présente à mes cotés

Et

A notre Seigneur Jésus Christ

REMERCIEMENTS

Nous remercions notre Seigneur Jésus Christ, qui par sa grâce nous a permis d'étudier dans ce prestigieux institut et de surcroit, de renommée internationale.

Une telle formation a nécessité la contribution et la collaboration des uns et des autres. C'est ainsi que nous adressons nos sincères remerciements à l'endroit du Directeur Général de SAHAM Assurance Côte d'Ivoire, Monsieur **Roland OUEDRAOGO** pour l'accueil et l'hospitalité qu'il nous a réservés tout au long de notre séjour dans l'entreprise ainsi que ses collaborateurs immédiat M. **Chaka SOUGUE** Directeur Général Adjoint Business et **Mme Marie-Aude COFFIE MANIE**, Directeur Général Adjoint Support.

Nos pensées vont aussi à l'endroit de Monsieur **ADJANON Urbain Philippe**, Directeur Général de l'IIA, M. **DANFAKHA Dembo**, Directeur des Etudes pour leurs suivis éducatifs, académiques, professionnels et tout le personnel de cet Institut pour la formation reçue et la culture de l'excellence, et tout particulièrement le corps enseignant pour son intarissable envie de transmettre le savoir.

Notre gratitude va également à l'endroit de Monsieur **Karim DIARASSOUBA**, Directeur des Assurances de Côte d'Ivoire, Monsieur **Assi Lucas ANEY**, son Sous-directeur et tout leur personnel pour leurs assistances tout au long de notre formation.

Nous remercions également le Directeur Technique M. **SIRIKI COULIBALY**, pour tous ses conseils, recommandations, orientations et pour ses efforts consentis en vue de faciliter notre insertion ainsi que M. **Guillaume N'GUESSAN**, chef du département souscription et réassurance. La promptitude de M. **BOGORA Matusalem**, manager Comptabilité Technique Réassurance, à me donner des informations nécessaires pour la rédaction de ce mémoire m'a permis de finir dans le temps. A tout le personnel de SAHAM IARD pour leur franche collaboration.

A ce stade des remerciements, permettez pour finir que nous accordions une ligne spéciale à tous nos aînés de la 23^{ème} promotion DESS-A et 13^{ème} MST-A pour leur présence tout le long de cette formation mais particulièrement à **YAO Koffi Ernest** et à la gabonaise **MAKITA KOMBA Maguy**. Et aussi à tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à la rédaction de ce mémoire.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ADAD	: Autres Dommages Aux Biens
AFRICA-RE	: Société Africaine de Réassurance
Auto	: Automobile
CIMA	: Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CICA-RE	: Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la CIMA
EDP	: Excédent De Plein
ER	: Engagements Réglementés
FANAF	: Fédération des Sociétés de Droit National Africaines
FAC	: Facultative
IARD	: Incendie Accident Risques Divers
IIA	: Institut International des Assurances
IDD	: Intérêt De Dépôt
MS	: Marge de solvabilité
PE	: Primes Emises
PREC	: Provisions Pour Risques En Cours
PT	: Provisions Techniques
QP	: Quote-Part
RC	: Responsabilité Civile
ROCE	: Return On Capital Employed
ROE	: Return On Equity
SAP	: Sinistres A Payer
SL	: Stop Loss
XL	: Excess of Loss

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Récapitulatif des cessions légales en zone CIMA	8
Tableau 2: Evolution du chiffre d'affaires de SAHAM	26
Tableau 3: Evolution du taux de cession des primes	26
Tableau 4: Evolution du taux de cession des sinistres	27
Tableau 5: Evolution du taux de commission de réassurance	28
Tableau 6: Evolution résultat technique brut et résultat technique net	29
Tableau 7: Evolution du taux de sinistralité cédée	30
Tableau 8: Evolution du résultat de cession des traités	32
Tableau 9: Evolution du résultat des réassureurs FAC	32
Tableau 10: Part de SAHAM-RE dans les soldes	33
Tableau 11: Evolution du chiffre d'affaires par branche réassurée	34
Tableau 12: Part des réassureurs dans les primes par branche réassurée	34
Tableau 13: Part des réassureurs dans les charges par branche réassurée	35
Tableau 14: Evolution de la sinistralité cédée par branche	36
Tableau 15: Solde de réassurance sur cinq ans	37
Tableau 16: Incidence de la commission de réassurance sur le résultat technique ..	39
Tableau 17: Incidence de la réassurance sur le résultat technique	40
Tableau 18: Répartition des branches par classes	42
Tableau 19: Solde de la cession légale au 1 ^{er} franc	48
Tableau 20: Solde de réassurance des cessions légales	48
Tableau 21: Présentation du solde des traités	49
Tableau 22: Solde des cessions légales	50
Tableau 23: Solde des cessions légales	50
24: Récapitulatif de la simulation des cessions légales	51
Tableau 25: Part des réassureurs dans les PT	52
Tableau 26 : sinistralité brute par branche	59
Tableau 27: Calcul de la prime XL par la méthode du taux fixe	67
Tableau 28: Calcul de la prime XL par la méthode du taux variable	67
Tableau 29: Calcul de la prime XL dans le cas du triennal ouvert	68
Tableau 30: Calcul de la prime XL dans le cas du triennal fermé	69

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Couverture de réassurance quote-part	9
Figure 2: Couverture de réassurance excédent de plein.....	10
Figure 3: Excédent de sinistre en deux tranches 30M XS 20M et 40 XS 50M	11
Figure 4: Stop-loss 60% XS 80%	14
Figure 5: Evolution primes acquises aux réassureurs et part des réassureurs dans les charges	27
Figure 6: Evolution sinistralité cédée et sinistralité nette	31
Figure 7: Evolution résultat technique brut et résultat technique net	30

RESUME

La réassurance occupe une place fondamentale au sein d'une compagnie d'assurance. Elle permet à une cédante d'obtenir certains avantages, notamment une réduction de son engagement net sur des risques individuels et une protection contre les pertes multiples ou importantes. Ainsi, la réassurance apporte à une compagnie d'assurance une plus grande sécurité des fonds propres et aussi une stabilité des résultats.

Ainsi donc, la maîtrise du mécanisme de formation du résultat de réassurance au sein d'une compagnie d'assurance et la mise en place d'un plan de réassurance adapté à ses besoins qui tient compte des statistiques en terme de sinistre et du niveau de ses fonds propres deviennent des impératifs pour obtenir et maintenir un bon résultat technique.

Ce mémoire de fin de formation s'apparente à un contrôle sur place au niveau de la gestion de la réassurance en vue d'une utilisation optimale de son service rendu vu son importance dans l'activité de l'assureur. Il va donc va s'articuler autour de deux grandes parties dont la présentation du cadre général et l'analyse et l'optimisation du résultat technique.

Dans la première partie, sera présenté le cadre dans lequel va évoluer le sujet: définition et objet de la réassurance, le mode de cession des risques, les types de réassurance, le partage du sort entre l'assureur et ses réassureurs puis, sera présenté le principe de fonctionnement de la réassurance au sein de SAHAM assurance.

Dans la seconde partie, seront analysés tous les postes qui interviennent dans le résultat de réassurance à partir de certaines hypothèses prédéfinies. Des études sur l'impact de ces paramètres sur le résultat seront faites. En plus, d'autres postes autres que le résultat technique seront analysés en vue mieux d'apprécier le poids de la réassurance sur toute l'activité de l'assureur. Des propositions seront faites par la suite dans l'optique d'améliorer, aussi que possible le résultat technique net.

ABSTRACT

Reinsurance occupies a fundamental place within an insurance company. It allows a cedant to obtain certain benefits, including a reduction in its net exposure to individual risks and protection against multiple or large losses. Thus, reinsurance provides an insurance company with greater security of equity and also stability of results.

Thus, the control of the mechanism of formation of the reinsurance result within an insurance company and the implementation of a reinsurance plan adapted to its needs which takes into account the statistics in terms of claims and the level of its own funds are becoming essential for better technical profitability.

This end-of-training dissertation is part of an on-site check at the reinsurance management level in order to make optimal use of the service provided by reinsurance given its importance in the activity of the insurer. It will therefore be structured around two main parts including the presentation of the general framework and the analysis and optimization of the technical result.

In the first part, the framework in which the subject will evolve will be presented: definition and purpose of reinsurance, the method of risk cession, types of reinsurance, the division of fate between the insurer and its reinsurers then, will be presented. The operating principle of reinsurance within SAHAM assurance.

In the second part, all the items involved in reinsurance income will be analyzed on the basis of certain predefined assumptions. Studies on the impact of these parameters on the result will be made. In this part, other items other than the technical result will be analyzed in order to assess the weight of reinsurance on all the insurer's activity. Subsequently, proposals will be made to improve the net technical result as much as possible.

SOMMAIRE

DEDICACES.....	II
REMERCIEMENTS.....	III
LISTE DES SIGLES ET ABBREVIATIONS	IV
LISTE DES TABLEAUX.....	V
LISTE DES FIGURES.....	VI
RESUME.....	VII
ABSTRACT	VIII
INTRODUCTION	1
PARTIE I : PRESENTATION DU CADRE GENERAL	3
CHAPITRE I : GENERALITES SUR LA REASSURANCE.....	4
SECTION 1 : DEFINITION ET OBJET DE LA REASSURANCE	4
SECTION 2 : MODES DE CESSION DE RISQUES	6
SECTION 3 : TYPES DE REASSURANCE.....	8
CHAPITRE II : TRAITE DE REASSURANCE	15
SECTION 1 : CARACTERISTIQUE D'UN TRAITE DE REASSURANCE	15
SECTION 2 : DIFFERENTS TYPES DE COMPTABILISATION.....	20
PARTIE II : ANALYSE ET OPTIMISATION DU RESULTAT TECHNIQUE	24
CHAPITRE I : ANALYSE DE LA GESTION DE LA REASSURANCE	25
SECTION 1 : ANALYSE DES RATIOS ET INTERPRETATIONS.....	25
SECTION 2 : ANALYSE PAR BRANCHE ET INTERPRETATIONS.....	33
CHAPITRE II : IMPACT DE LA REASSURANCE SUR LE RESULTAT TECHNIQUE	39
SECTION 1 : IMPACT DE LA COMMISSION ET DU SOLDE DE REASSURANCE SUR LE RESULTAT TECHNIQUE.....	39
SECTION 2 : IMPACT DE LA CESSION LEGALE AU 1 ^{er} FRANC SUR LE MODELE DE L'ARTICLE 308 ET SUR LE RESULTAT TECHNIQUE	40
SECTION 3 : AUTRES ETUDES D'IMPACT	52
CHAPITRE III : OPTIMISATION DU RESULTAT TECHNIQUE	57
SECTION 1 : AUTRES ELEMENTS NECESSAIRES POUR L'AMELIORATION D'UN PROGRAMME DE REASSURANCE	57
SECTION 2 : PROPOSITION POUR L'AMELIORATION DU PROGRAMME DE SAHAM REASSURANCE.....	61

*Impact de la réassurance sur le résultat technique d'une compagnie
d'assurance IARD : cas de SAHAM assurance COTE D'IVOIRE*

CONCLUSION	70
BIBLIOGRAPHIE	72
ANNEXES	73
TABLES DES MATIERES	74

INTRODUCTION

La réassurance est un facteur de production important de l'assureur non vie. L'efficacité et la capacité du marché de la réassurance déterminent directement celles des marchés d'assurances. Les assureurs, en général, n'ont en effet pas une diversification maximale de leurs risques. Ils tendent à se spécialiser géographiquement ou techniquement pour rentabiliser leurs structures de distribution et exploiter leurs expertises en matière de souscription. Seule la réassurance leur permet de lisser dans l'espace et dans le temps des pointes de sinistralité autrement trop importante pour leurs fonds propres. Autrement dit la réassurance joue un rôle très important dans la survie d'une compagnie d'assurance. Un manque de soin accordé à la réassurance au sein d'une compagnie non vie peut être très coûteux pour la compagnie. C'est dans ce contexte que nous avons décidé d'étudier l'impact de la réassurance sur le résultat technique de SAHAM assurance Côte d'Ivoire. Cela revient aussi à étudier l'impact qu'ont les programmes de réassurance sur le résultat technique.

De manière simpliste, la réassurance se définit comme "l'assurance des assureurs". Il s'agit, plus précisément, d'un contrat liant une société spécialisée (réassurance) et la cédante (assurance) dans lequel cette société s'engage à prendre en charge tout ou une partie des risques des assureurs moyennant une rémunération. C'est-à-dire que le réassureur s'engage à rembourser à l'assureur, en cas de réalisation du risque, sur une partie des sommes versées par l'assureur au titre des sinistres. Il perçoit, en contrepartie, une portion des primes originales versées par les assurés. Cette activité est très méconnue du grand public, car le réassureur ne traite qu'avec des compagnies d'assurances (en principe).

Parfois dans un programme de réassurance, certains assureurs préfèrent avoir un traité avec une priorité basse et une portée haute ou une capacité de souscription basse. Mais ces derniers ont souvent un prix très élevé et sont destinés, dans la plupart du temps, à aider l'organisme au lancement d'une nouvelle activité ou augmenter la capacité de souscription au niveau de capital. Nous ne sommes pas dans le cas de lancement d'un nouveau produit d'assurance. SAHAM possède un niveau de fonds propres assez élevé. Cette réassurance doit plutôt aider SAHAM à stabiliser son résultat opérationnel. Lorsque la priorité ou la rétention est en-dessous d'un certain seuil, il est fort probable que la prime de réassurance soit plus lourde que la sinistralité absorbée. Une analyse sur les données de sinistres permet de fixer des niveaux de priorité et de portée pour le portefeuille considéré.

Le but de notre démarche est d'analyser tous les paramètres de cession qui peuvent influencer de manière significative le résultat technique d'une compagnie d'assurance non vie afin de proposer des solutions satisfaisantes.

Dans un premier temps, sera présenté le cadre dans lequel va évoluer le sujet: définition et objet de la réassurance, le mode de cession des risques, les types de réassurance, le partage du sort entre l'assureur et ses réassureurs puis, sera présenté le principe de fonctionnement de la réassurance au sein de SAHAM assurance.

Dans un second temps, seront analysés tous les postes qui interviennent dans le résultat de réassurance à partir de certaines hypothèses prédéfinies. Dans cette partie, plusieurs études d'impact seront menées : impact de la commission de réassurance et du résultat de cession sur le résultat technique, impact sur la couverture des engagements réglementés, impact sur l'actif du bilan, impact sur le coût du capital ROE et ROCE. Pour que la solvabilité de la cédante ne se dégrade pas, nous étudierons l'impact de ces programmes de réassurance sur la marge de solvabilité minimale et sur la marge de solvabilité disponible. Pour affiner le résultat technique net, d'autres études seront encore menées. Il s'agit de l'impact de l'article 308 sur le résultat technique net puis celui de la cession légale entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2020. Cette partie va se solder par des propositions d'amélioration du résultat technique en insistant sur l'estimation du prix de la réassurance. Cette estimation va se décomposer en deux étapes dont la première s'agira d'évaluer le coût des programmes de réassurance par les différentes méthodes de tarification et la seconde minimiser le coût de réassurance sous contrainte d'une somme des répartitions égale 1 et la contrainte que la nouvelle répartition de prime ne soit pas trop éloignée de l'ancienne, pour que les réassureurs puissent accepter cette proposition.

PARTIE I : PRESENTATION DU CADRE GENERAL

Cette partie va donner les prérequis dans le but de faciliter la lecture et une meilleure compréhension de la seconde partie

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LA REASSURANCE

SECTION 1 : DEFINITION ET OBJET DE LA REASSURANCE

I -1.1 - Définition

La réassurance consiste pour une compagnie d'assurance, dénommée cédante, à transférer tout ou partie des risques souscrits initialement pour son propre compte à une société de réassurance, dénommée cessionnaire.

Dans une telle opération, une affaire cédée par l'assureur constitue une acceptation pour le réassureur. Un risque cédé est 100% est appelé fronting ou facultative (FAC) pure.

I-1.2 - Objet de la réassurance

L'objet de la réassurance est la diminution des aléas dans les résultats de la cédante et la limitation de son risque de perte car les événements prévus ne se réalisent pas toujours selon les lois établies et l'assureur reste exposé aux variations dues au hasard.

En plus de cet objet principal de la réassurance, d'autres motivations, non négligeables, justifient l'opération de réassurance :

I-1.2.1 - Augmentation de la capacité de souscription

La réassurance permet une véritable multiplication des possibilités de souscription de l'assureur alors que réduit à ses propres moyens, l'assureur soucieux de l'équilibre de son portefeuille ne pourrait souscrire qu'un montant m sur un risque donné. Il lui sera loisible grâce à la réassurance de souscrire un multiple M de ce montant, le multiplicateur dépendant de l'importance du concours de la réassurance que l'assureur veut ou peut trouver.

De plus l'assureur peut faire appel à plusieurs réassureurs pour justement augmenter autant que possible son plein de souscription. Cette pluralité va donc rendre possible une souscription importante et permettre de réaliser, au niveau de la réassurance une meilleure dispersion des risques.

De cette manière, la réassurance permet à l'assureur de souscrire des risques aux montants supérieurs à sa capacité propre.

I-1.2.2 - Financement des activités de la cédante

Du fait des avances sur sinistre et des dépôts constitués, la réassurance contribue à renforcer la trésorerie de la cédante. En effet, par le biais de sinistre au comptant (avances sur sinistre), l'assureur a la possibilité de réclamer aux réassureurs le paiement de leur part sur un sinistre majeur sans attendre l'établissement des comptes de cession.

I-1.2.3 - Homogénéisation du portefeuille de la cédante

L'homogénéité du portefeuille est garantie en écrétant les risques atypiques. Un dérapage dû à l'intensité des grands sinistres conduit à un déséquilibre technique. La cession en réassurance sur les capitaux importants permet de ramener la part conservée par la cédante au même niveau que l'ensemble des autres souscriptions, ce qui permet d'homogénéiser le portefeuille en vue d'une meilleure mutualisation des risques.

I-1.2.4 - Dispersion

La réassurance, du fait de son activité internationale permet la répartition des risques. En effet, la possibilité qu'a la cédante de traiter avec plusieurs réassureurs de son choix permet de réaliser, au niveau de la réassurance une meilleure dispersion des risques.

I-1.2.5 - Sécurité

Sur le plan commercial, la réassurance a l'avantage sur la coassurance d'être invisible aux yeux du client et de ne pas poser de problème de concurrence.

I-1.2.6 - Conseils sur les grands risques et sur les produits nouveaux

Du fait des mutations sociologiques, économiques et politiques, de nouveaux risques mal connus des assureurs voient le jour. Grâce à la vision élargie de la réassurance, le réassureur va apporter son expertise sur la souscription de ces nouveaux et grands risques là.

I-1.2.7 - Assistance technique offerte aux cédantes

Le réassureur de par sa position est à la fois à l'écoute de toutes les cédantes d'un même marché et des cédantes de plusieurs marchés. Il a donc une bonne expérience des différents marchés lui permettant de conseiller efficacement ses cédantes.

I-1.2.8 - Protection du résultat technique annuel et du bilan

En limitant la perte de l'assureur dans une branche donnée, la réassurance permet l'égalisation des résultats de la cédante et la protection de sa marge de solvabilité permettant ainsi à l'assureur de protéger son bilan car un dérapage de la fréquence de petits sinistres conduit à un déséquilibre technique.

I-1.2.9 - Limitation du risque pris par l'assureur

Elle permet de réduire le risque de ruine de l'assureur en faisant en sorte que les écarts de sinistralité (écart entre le résultat possible et le résultat attendu) soient le plus faible possible.

I-1.2.10 - Risque de cumul

Les cumuls des expéditions consistent à transporter sur un même navire des marchandises assurées par la même compagnie appartenant à des clients différents. En cas de perte totale du navire, la réassurance permet de faire face au sinistre résultant du cumul d'expédition.

SECTION 2 : MODES DE CESSION DE RISQUES

Les différents types de réassurance qui existent peuvent se faire sous trois modes :

I-2.1 - Cession obligatoire

Dans la cession obligatoire, la compagnie d'assurance est obligée d'effectuer les cessions sur toutes les affaires entrant dans le champ d'application de la réassurance, et le réassureur est obligé de les accepter. Cette forme de réassurance limite l'anti-sélection des risques puisque l'assureur cède tous les contrats, exposés ou non.

I-2.2 - Cession facultative

La compagnie d'assurance et le réassureur ne sont pas liés par une obligation quelconque. La compagnie d'assurance a la possibilité de proposer la cession au réassureur de son choix, et celui-ci est libre d'accepter ou de refuser cette cession. Dès lors que l'assureur a dépassé sa capacité de souscription, il peut céder l'excédent aux réassureurs FAC qui est libre d'accepter ou non ou il peut céder une affaire directement au réassureur

FAC qui a toujours le choix d'accepter ou de décliner. Ce mode de cession est très courant en réassurance non vie car les cessions obligatoires sont toujours limitées.

I-2.3 - Cession facultative - obligatoire

La compagnie d'assurance a le choix de céder des affaires au réassureur de son choix, mais celui-ci est obligé d'accepter cette cession dès le moment où elle rentre dans le champ d'application de la réassurance. A la différence des traités, la décision de céder ou de ne pas céder est prise affaire par affaire.

Ce mode de cession est rare en réassurance non vie parce qu'elle favorise l'anti sélection des risques mais son choix par l'assureur semble se justifier lorsqu'il veut se protéger contre le risque de découvert (après la souscription d'une affaire importante, le placement en réassurance FAC peut s'avérer infructueuse laissant la cédante à découvert car les réassureurs FAC ne sont pas obligés d'accepter l'affaire) et le risque de perte de client (l'assureur demande l'avis des réassureurs avant de souscrire l'affaire, il court donc le risque de voir le client lui échapper au profit de la concurrence pour cause de lenteur).

I-2.4 - Cession légale

Sans être véritablement un mode de cession, les cessions légales sont des cessions obligatoires définies par une législation nationale ou sous régionale et commandant aux compagnies de céder obligatoirement des affaires à un ou plusieurs réassureurs bénéficiaires. La cession légale peut se pratiquer sous trois formes :

I-2.4.1 - Cession légale au premier franc

Les cessions légales au premier franc portent sur les primes originales émises par les compagnies concernées. Elles font donc obligation à toutes ces compagnies de céder une partie de toutes les affaires souscrites dans une branche donnée, à un réassureur défini. Elles sont au premier franc car elles portent directement sur la totalité des primes à l'origine. Ainsi, la prime cédée au réassureur indiqué, pour chaque branche, sera simplement égale à une quote-part de la prime totale émise dans cette branche pour une période donnée. C'est le cas par exemple de la Décision du Conseil des Ministres du 05 octobre 2018 et rentré en vigueur 1^{er} janvier 2020. Suivant cette disposition, toute compagnie d'assurance opérant dans un pays membre de la CIMA a l'obligation de céder à la CICA-RE 5% de part sur toutes les affaires souscrites dans une branche donnée à l'exception de la branche maladie.

D'autres pays de la zone CIMA comme le Gabon et le Sénégal ont également instauré cette cession légale. Au Sénégal, elle est de 6,5% par police et au Gabon elle est de 15%.

I-2.4.2 - Cession légale sur traité

Ici, il est fait obligation aux compagnies concernées, de céder obligatoirement une part sur leurs traités au réassureur indiqué. C'est dans cette optique que toutes les entreprises qui opèrent sur l'un des pays membre de la CIMA ont l'obligation de céder au moins 10% de part sur tous leurs traités de réassurance à la CICA-RE et 5% à AFRICA-RE.

Au Sénégal, cette cession légale nationale est de 15% tandis qu'au Gabon, elle est de 5%.

I-2.4.3 - Cession légale sur les affaires facultatives

Il est également fait obligation aux compagnies concernées, de céder obligatoirement une part sur toutes leurs affaires cédées en FAC à un réassureur indiqué. Le taux de cette cession au Sénégal est de 5% mais au Gabon, il est de 10%.

Tableau 1: Récapitulatif des cessions légales en zone CIMA

Cession légale	Au 1 ^{er} franc	Sur traité	Sur affaires FAC
CICA-RE	5%	10%	0%
AFRICA-RE	0%	5%	0%
Sénégal	6,5%	15%	10%
Gabon	15%	5%	5%

SECTION 3 : TYPES DE REASSURANCE

Lorsqu'une compagnie d'assurance décide de s'assurer, elle a le choix entre deux types de réassurance qui sont la réassurance proportionnelle et la réassurance non-proportionnelle.

I-3.1- Réassurance proportionnelle

En réassurance proportionnelle, l'assureur cède au réassureur une fraction des primes en échange de la prise en charge par le réassureur d'une même fraction du montant des sinistres. La réassurance proportionnelle a un caractère obligatoire ou facultatif. Deux types

de traités proportionnels sont rencontrés : les traités en quote-part et les traités en excédent de plein (EDP).

I-3.1.1- Principe de cession en Quote-Part

La réassurance en quote-part est la cession au réassureur d'une partie des engagements, en contrepartie du versement d'une partie des primes dans la même proportion. Le traité peut être obligatoire, avec possibilité de traitement facultatif de certains contrats jugés non standards en terme de niveau de risques ou de capitaux assurés.

En quote-part, la répartition des capitaux est donnée par la formule :

$$\begin{cases} Cr = Q \cdot Ca \\ Cc = Ca \cdot (1 - Q) \\ Ca = Cc + Cr \end{cases}$$

Où Ca est le capital assuré, Cr le capital réassuré, Cc le capital conservé par la cédante et Q la proportion du capital réassuré.

Dans l'exemple suivant, considérons une cession quote-part à 70% ($Q=70\%$).

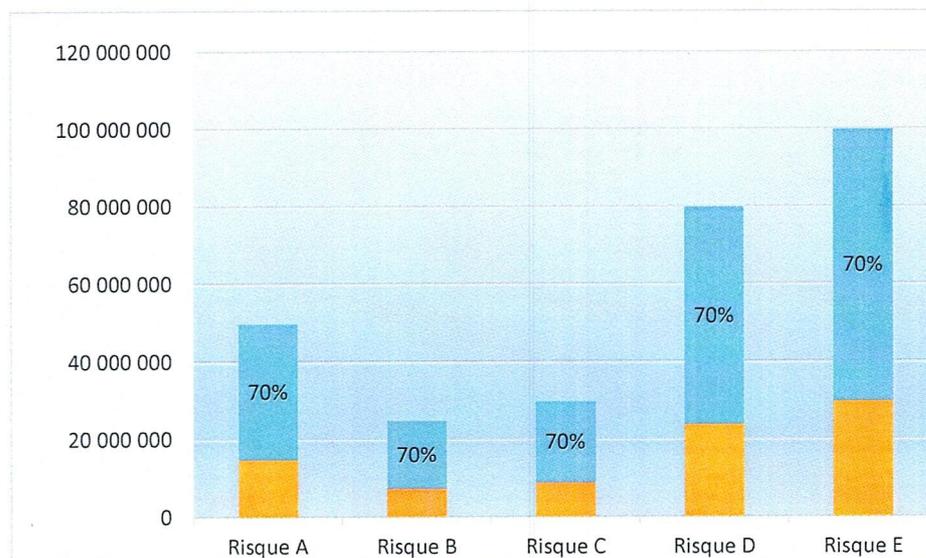


Figure 1: Couverture de réassurance quote-part

Bâti sur le principe du partage du sort entre la cédante et le réassureur, ce type de traité présente l'avantage technique de protéger l'assureur des dérapages de fréquences et permet une économie des fonds propres. Il n'offre pas de protection de grands sinistres ni de l'exercice comptable. Il est utile pour une nouvelle activité, tant qu'elle n'atteint pas son rythme de croisière et que l'assureur, ne maîtrise pas encore l'évolution de son portefeuille

en terme de taille de risque et de sinistralité. L'inconvénient du traité est de réassurer dans les mêmes proportions des capitaux faibles et des garanties élevées.

I-3.1.2 - Principe de cession en excédent de plein

La cession en EDP peut s'appréhender comme une en quote-part appliquée risque par risque. L'assureur définit pour chaque catégorie d'assurance son plein de conservation. Le réassureur prend en charge uniquement la portion des risques dépassant le plein de conservation et au plus le niveau de la capacité du traité fixé en nombres de pleins (plein de conservation et capacité donne le plein de souscription). La répartition des capitaux de réassurance se fait de la manière suivante, N étant le plein de rétention :

$$\begin{cases} C_c = \min(C_a, N) \\ C_r = \max(0, C_a - N) \\ C_a = C_c + C_r \end{cases}$$

Considérons 50 millions comme plein de rétention dans l'exemple suivant.

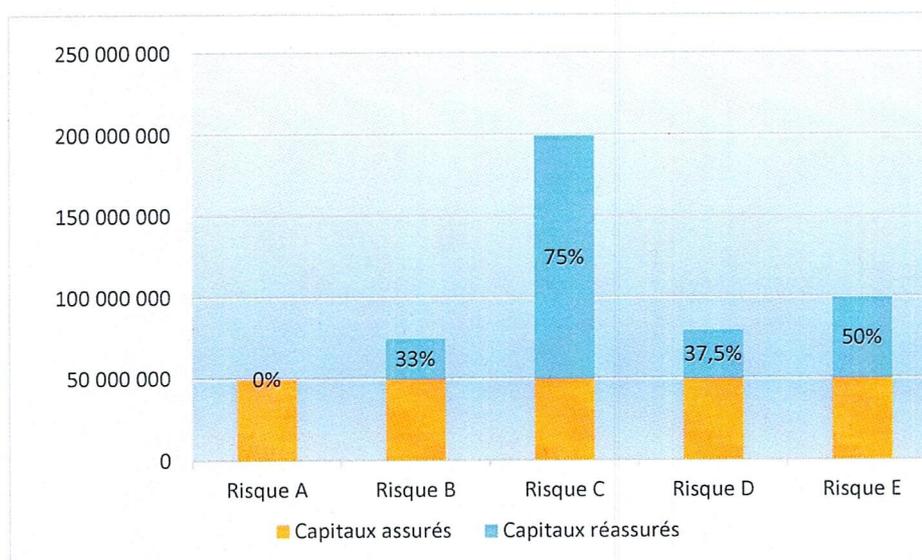


Figure 2: Couverture de réassurance excédent de plein

Le traité en EDP permet le soutien de portefeuille de risques déséquilibrés en écrétant les sinistres des contrats ayant des capitaux assuré très élevés. Il concerne des portefeuilles de taille moyenne et grande dont les capitaux assurés présentent une forte amplitude de variation ou des contrats présentant des garanties dont le montant maximal est connu d'avance.

I-3.2 - Réassurance non proportionnelle

En réassurance non-proportionnelle, le réassureur s'engage à payer, pour tous les sinistres, le montant dépassant la priorité (le seuil à partir duquel le réassureur intervient dans la prise en charge du sinistre) et cela jusqu'à la portée qui correspond à l'engagement maximal du réassureur pour un sinistre. La somme de la priorité et de la portée correspond à une valeur appelée plafond. La notation pratique est la suivante : **portée XS priorité**.

La réassurance non proportionnelle propose deux types de contrats :

- L'excédent de sinistres (excess of loss) noté XL ;
- L'excédent de perte annuelle (stop loss) noté SL.

I-3.2.1- Excédent de sinistre

Le réassureur prend en charge la partie de tout sinistre qui excède la priorité du traité et dans la limite de la portée ou capacité du traité. Ainsi, si X désigne le montant d'un sinistre couvert par un traité XL, le montant (M) à la charge du réassureur sera :

$$M = \begin{cases} 0 & \text{si } X \leq \text{Priorité} \\ X - \text{Priorité} & \text{si } \text{Priorité} < X \leq \text{Plafond} \\ \text{Portée} & \text{si } X > \text{Plafond} \end{cases}$$

Cette notation signifie que dès que l'événement dépasse le niveau indiqué par la priorité, le réassureur prend à sa charge ce qui dépasse ce niveau. Mais sa prise en charge sur cet événement ne peut pas être supérieure à la portée.

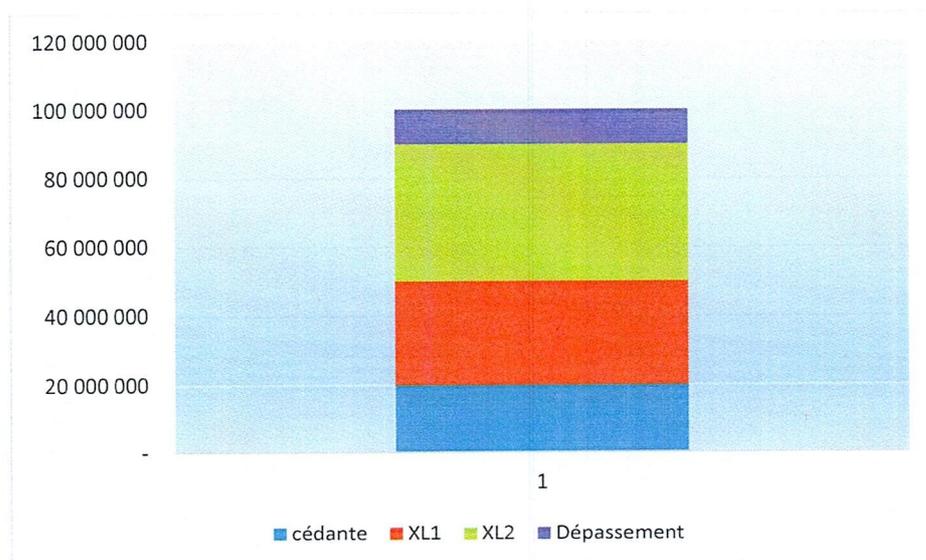


Figure 3: Excédent de sinistre en deux tranches 30M XS 20M et 40M XS 50M

Le traité en excédent de sinistres existe sous plusieurs formes :

a - Excédent de sinistre par risque

Le contrat non proportionnel excédent de sinistre par risque est destiné à couvrir l'assureur lorsque qu'un risque individuel est sinistré. Le réassureur s'engage donc à payer dans l'année un montant inférieur ou égal à la portée, à chaque fois qu'une police est sinistrée pour un montant supérieur à la franchise. Si le besoin de couverture est important, la couverture peut être alors découpée en plusieurs tranches, chaque tranche donnant lieu à un traité distinct.

Ce type de traité concerne pratiquement toutes les branches non vie par exemple les souscriptions pour lesquelles l'assureur souhaite limiter l'impact du sinistre individuel sur son résultat. Mais, il ne règle pas le problème du poids de la franchise en cas de dérapage de la fréquence et ne protège pas le résultat technique global. Elle est adaptée aux risques longs pour lesquels la dérive de la sinistralité ou des conditions techniques de calcul du sinistre ont des conséquences sur le résultat de l'assureur. Elle est efficace pour protéger le résultat et l'équilibre du portefeuille parce qu'elle écrête les montants élevés.

b - Excédent de sinistre par évènement

Dans le cas de ce type du contrat non proportionnel, l'évènement protégé n'est plus constitué par une police sinistrée mais par plusieurs polices sinistrées du fait d'une même cause. Cette cause peut être la tempête, les évènements naturels, l'incendie. Le réassureur prend en charge l'évènement sur la base de l'accumulation d'un certain nombre de sinistres (petits ou grands) dont certains pris isolément n'auraient pas atteint la priorité de la couverture. Ce traité limite l'impact sur les résultats d'une sinistralité catastrophique du fait d'un même évènement. Mais il ne répond pas à une déviation de la fréquence des sinistres individuels.

c - Excédent de sinistre par risque et par évènement

L'XL par évènement est généralement pris en complément d'un XL par risque lorsque l'assureur veut être sûr de ne payer qu'une fois la priorité lorsqu'un évènement touche au moins deux ou trois polices de son portefeuille. Dans le principe, il est convenu que le programme par risque joue en premier lieu, après vient le programme par évènement pour protéger la rétention de la cédante. Le réassureur XL du programme par risque prend

en charge tous les sinistres dépassant la priorité, pris un à un, puis le montant cumulé des rétentions à mettre à charge du programme par événement.

d - Excédent de sinistre par risque ou par événement

Ici, les traités jouent indépendamment si un seul risque est frappé d'un sinistre ou en cas d'événement impliquant plusieurs risques. Ce traité concerne généralement les traités automobiles (auto) et responsabilité civile (RC) mais peut être utilisée aussi pour la couverture des affaires Incendie et risques annexes.

e - Excédent de sinistre pour compte commun

Lorsqu'une cédante bénéficie d'un traité proportionnel, sa rétention sur les plus grands risques peut lui paraître encore trop élevée. Dans ce cas, elle peut protéger sa rétention par un programme XL ou SL.

I-3.2.2 - Excédent de perte annuelle ou Stop-Loss

Comme son nom l'indique, il concerne une augmentation anormale de la fréquence des petits ou moyens sinistres qui parviennent à déséquilibrer les comptes d'une société. La priorité et la portée d'un stop loss sont généralement exprimées par la sinistralité S/P (charge des sinistres dans l'année d'assurance sur le total des primes annuelles), mais le réassureur peut les définir par des montants fixes. La priorité est donc élevée à un niveau tel que la participation du réassureur dans les charges globales ne puisse se faire qu'en cas réelle de perte technique de la cédante. Ainsi, si X désigne le montant de la perte dans une branche couverte par un traité SL, le montant (M) à la charge du réassureur sera :

$$M = \text{Min}[\text{Max}(X - \text{Priorité}; 0); \text{Portée}]$$

Exemple

Soit un traité SL : 60% XS 80% couvrant la branche incendie d'une compagnie d'assurance non vie de la zone CIMA présentant des caractéristiques suivantes :

Prime (P)= 200 000 et charge (S)=240 000.

Le réassureur interviendra dès que le S/P dépasse 80% soit un total de sinistres = 160 000.
La limite de l'engagement du traité (portée) en montant est : 60% de 200 000 = 120 000 ;
ce qui revient de dire qu'en montant le traité SL s'écrit SL : 120 000 XS 160 000

Le $\frac{S}{P} = \frac{240\,000}{200\,000} = 120\%$. La charge XL = $120\% - 80\% = 40\%$ soit 80 000.

Et rétention de la cédante = $200\,000 \times 80\% = 160\,000$

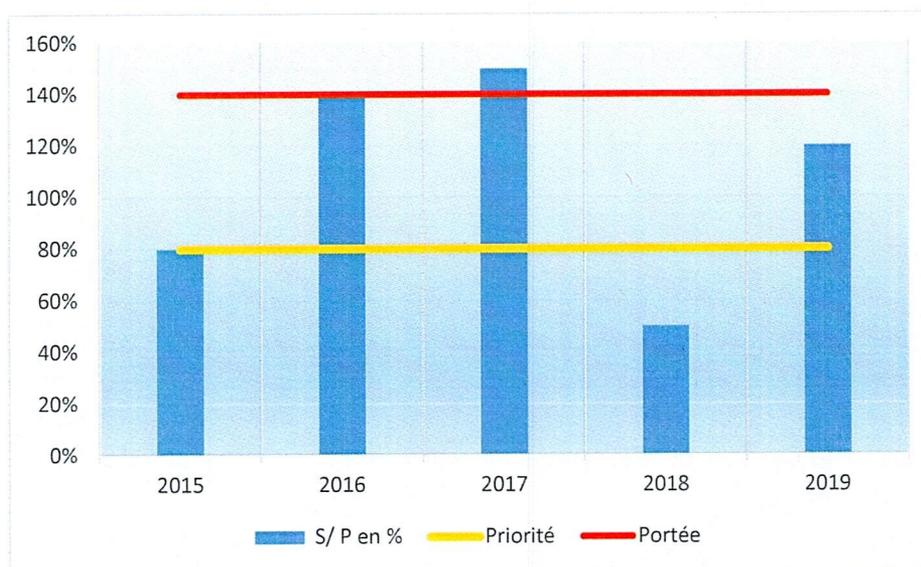


Figure 4: Stop-loss 60% XS 80%

Ce type de traité est la meilleure forme de réassurance afin de protéger le portefeuille en cas de déviation de la fréquence et constitue une protection directe du compte de résultat. Toutefois le coût du transfert de risque qui en résulte est généralement assez élevé. Il convient surtout aux branches courtes.

CHAPITRE II : TRAITE DE REASSURANCE

Le traité consiste à la manière d'une police collective en assurance directe, à disperser le risque entre plusieurs réassureurs, indépendants les uns des autres mais liés, chacun individuellement sur le plan technique à la cédante, par des clauses contractuelles identiques.

SECTION 1 : CARACTERISTIQUE D'UN TRAITE DE REASSURANCE

Le traité de réassurance est un contrat précisant les obligations réciproques des parties et qui définit en particulier les règles régissant les transferts vers le réassureur des primes, sinistres, charges de provisions et frais.

II-1.1- Partage des primes

En réassurance proportionnelle, la répartition de la prime ne pose pas de problème. Dans la cession en quote-part, le réassureur prend en charge une proportion constante sur tous les risques du portefeuille. Il reçoit une prime correspondant à cette même proportion de la prime d'assurance.

Soient P_a , la prime d'assurance, P_r la prime de réassurance, P_c la prime conservée par la cédante et Q la proportion du capital réassuré. Le partage des primes se traduit par la formule:

$$\begin{cases} P_r = Q \cdot P_a \\ P_c = P_a \cdot (1 - Q) \\ P = P_c + P_r \end{cases}$$

Comme en EDP, le réassureur prend en charge uniquement la portion des risques dépassant un niveau de capital constant, il va recevoir en contrepartie, sur chaque affaire qu'il prend, la proportion de prime correspondant à la même proportion du dépassement accepté dans le capital assuré, soit :

$$\begin{cases} P_c = P_a \cdot \frac{\min(C_a, N)}{C_a} \\ P_r = P_a \cdot \frac{C_r}{C_a} = P_a \cdot \frac{\max(0, C_a - N)}{C_a} \\ P_a = P_c + P_r \end{cases}$$

Mais en réassurance non proportionnelle, la prime de réassurance n'a pas de rapport avec la prime perçue par la cédante sur chaque police. Les primes cédées ne sont pas calculées affaire par affaire. Elles sont calculées à partir d'un taux de prime défini et fonction de la sinistralité moyenne observée sur le portefeuille réassuré ou sur un portefeuille semblable, ou à partir du profil du portefeuille.

Dans la pratique, il est indiqué un montant de prime dite prime provisionnelle et minimum que l'assureur devra payer en une ou plusieurs tranches avant la fin de l'année de réassurance. En fin d'année, le réassureur procède à un ajustement en fonction du taux de prime (fixe ou variable). L'ajustement consiste à appliquer le taux de prime à l'assiette de primes (définie au traité) des affaires réassurées. Si le montant ainsi obtenu est supérieur à la prime provisionnelle, l'assureur complète la prime provisionnelle déjà payée en cours d'année. Dans le cas contraire, la prime provisionnelle reste acquise au réassureur.

Le réassureur reçoit rarement l'intégralité de la prime correspondant à sa quote-part. La prime suivant la voie normale de la réassurance est nette de divers chargements (coût de police et accessoires divers) qui restent acquis à l'assureur seul.

II-1.2 - Partage des sinistres

Le partage des sinistres en réassurance non proportionnelle ayant fait l'objet d'une modélisation lors de la section 2 du chapitre I, il sera question d'évoquer le cas de la réassurance proportionnelle.

En réassurance proportionnelle, le sinistre est reparti entre l'assureur et le réassureur proportionnellement à la rétention de l'un et à l'acceptation de l'autre. Le réassureur suit la fortune de l'assureur principalement en cas de sinistres sur les affaires qui le concernent. La répartition de l'indemnité se fera donc à l'aide de la clé qui a servie à répartir les capitaux et la prime. Au jour du sinistre, l'assureur va céder au réassureur une fraction du montant des sinistres équivalent à la même fraction des primes cédées. Alors en cession quote-part, le partage est donné par :

$$\begin{cases} S_r = Q \cdot S \\ S_a = S \cdot (1 - Q) \\ S = S_c + S_r \end{cases}$$

Tandis qu'en EDP il est donnée par :

$$\begin{cases} Sc = \min(S, N) \\ Sr = \max(0, S - N) \\ S = Sr + Sc \end{cases}$$

Où S représente le montant des sinistres, Sr le sinistre réassuré et Sc la part de la cédante dans les sinistres.

II-1.3 - Commission de réassurance

C'est la participation du réassureur aux frais (frais de gestion et d'acquisition du risque) de l'assureur, puisqu'il a dû rémunérer l'agent ou l'intermédiaire qui lui a apporté l'affaire. Elle permet de sanctionner la profitabilité du traité. Si donc, au cours d'un exercice donné, le taux de commission de réassurance est supérieur au taux frais de gestion et d'acquisition ($T_{cr} > F_g$), l'assureur réalise un bénéfice de commission, sinon, l'assureur réalise un sinistre de commission ($T_{cr} < F_g$). La logique voudrait que cette commission soit identique aux frais réellement engagés par la cédante mais les considérations commerciales font que l'assureur accepte parfois de recevoir des commissions inférieures aux frais réels. Le réassureur finance donc à gain une partie des charges de production.

A titre d'exemple le taux de commission des affaires directes cédées au 1^{er} franc à la CICA-RE est fixé forfaitairement à 30% pour les branches incendie et risques annexes tandis qu'il est 25% pour les autres risques dommages.

Les Traités non proportionnelles, quant à elle, ne prévoient pas de commissions proprement dites. Cependant, ils peuvent prévoir une forme de ristourne à la cédante pour absence de sinistre (participation aux bénéfices) et exprimée en pourcentage de la prime définitive cédée en réassurance.

II-1.4 - Participation au bénéfice

Le traité peut prévoir une restitution à la cédante d'une partie des profits réalisés par le réassureur sur le traité. Cette super-commission est appelée participation bénéficiaire. Le montant de la participation bénéficiaire sera déterminé par application du taux prévu au traité, sur le solde positif obtenu. Dans le cas d'un solde négatif, il constituera, si le traité le prévoit, le nouveau report de perte.

II-1.5 - Dépôts

L'assureur est le seul garant des intérêts de l'assuré, mais se garantit en demandant au réassureur de déposer dans les comptes tout ou partie des provisions (sinistres en suspens et provisions pour risque en cours (PREC)). Le traité devra indiquer le type de dépôt (espèces, titres, ou autre) par nature de provision. Dans le cas de dépôts espèces, la cédante retient chez elle, ou se fait verser par le réassureur, le montant correspondant aux clauses conditionnant la représentation du dépôt de garantie. Comme le réassureur placerait, s'il les conservait chez lui, les sommes ainsi rendues indisponibles, il est juste que la cédante lui serve un intérêt. Ce taux servi est appelé taux de rémunération des dépôts. Il varie généralement entre 2% et 5%. Particulièrement, concernant la cession légale au 1^{er} franc de la CICA-RE, le taux sur les intérêts dépôts est fixé à 2,5% net de taxe.

Il convient de souligner la différence de nature des dépôts au titre des risques en cours et de ceux au titre des sinistres à payer (SAP). Dans le premier cas, la cédante a perçu la prime, elle doit au réassureur et elle ne lui verse pas. Dans le second cas, la cédante n'a pas payé le sinistre, le réassureur ne lui doit donc rien, et cependant il lui verse le montant estimé du coût de ces sinistres. Cette constitution des dépôts permet à la cédante de couvrir ses engagements réglementés (ER).

II-1.6 - Avances sur sinistres

Les avances sur sinistres sont encore appelées appels au comptant. Il ne peut se produire que face à un sinistre important, la cédante éprouve des difficultés de trésorerie pour le règlement des sommes garanties. La cédante peut, dans ce cas, demander à son réassureur le versement d'une avance. Les modalités de cette opération doivent être précisées (montant du sinistre pouvant donner lieu à un appel au comptant). Concernant la cession légale au 1^{er} franc, ce montant est de 400 millions à la base c'est-à-dire 20 millions à la charge de la CICA-RE

II-1.7 - Affaires facultatives

SAHAM, depuis 2008 possède un réassureur leader ou apériteur qui est en même temps sa captive de réassurance appelée SAHAM-RE. C'est elle qui pilote toutes les affaires FAC dès qu'elle sort de la politique de souscription. Les affaires facultatives concernent généralement des affaires à capitaux supérieurs au plein du traité ou ne rentrant pas dans les

champs d'application du traité. Le traité prévoit que ces affaires peuvent être soumises au réassureur qui a la faculté de les accepter.

II-1.8 - Programme de réassurance

Un programme de réassurance est un ensemble de contrats de réassurance permettant à l'assureur de se protéger contre tous les types de sinistres susceptibles de le mettre en péril, sur une branche ou sous-branche donnée. Il est généralement constitué par l'association de plusieurs types de réassurances et des facultatives. Les programmes de réassurance sont bâtis de manière à répondre au mieux les besoins de l'assureur, par rapport aux sinistres potentiels, aux fonds propres, aux règles de solvabilité, aux exigences légales, aux produits d'assurance distribués.

Dans le programme de réassurance, SAHAM-RE cède à la CICA-RE et à AFRICA-RE respectivement 10% et 5% et conserve 85% sur les traités des 95% restantes mais en cas de fronting, SAHAM conserve 95% après avoir cédée les 5% de la cession légale à la CICA-RE (voir Annexe 1 et 2).

II-1.9 - Plan de réassurance

Le plan de réassurance est constitué par l'ensemble des programmes de réassurance d'une compagnie d'assurance c'est-à-dire que c'est un document retraçant les caractéristiques essentielles du programme de réassurance mis en place par la cédante, avec l'accord de ses réassureurs, pour protéger son portefeuille pour un exercice donné. Il peut comporter un ou plusieurs traités. L'assureur devra souvent faire un compromis entre la meilleure réponse technique à ses besoins, et le meilleur plan de réassurance, compte tenu des conditions de marché, de l'offre et de la demande et des prix pratiqués par la réassurance.

Dans la plupart des cas, il est préférable aux compagnies d'opter pour un programme de réassurance par secteur et par branche d'activité et éventuellement par sous-branche. Dans la pratique, les plans de réassurance des compagnies sont établis à l'origine de l'activité de la compagnie d'assurance et vont être modifiés progressivement dans le temps, en fonction des évolutions de portefeuille, des contraintes légales en terme de niveau de solvabilité, de l'offre du marché et des simulations et observations faites sur le passé.

SECTION 2 : DIFFERENTS TYPES DE COMPTABILISATION

Certaines modifications (changement de réassureurs ou de sa part, du plein de souscription), ajoutées au fait que la période de validité du traité de réassurance et celle des polices originales réassurées, ne coïncident pas toujours, entraînent des difficultés dans la comptabilisation de certaines opérations de réassurance.

En cas de modification de la rétention de la cédante au renouvellement, comment se fera la répartition d'un sinistre survenu sur une affaire souscrite avant la modification ?

Que se passe-t-il en cas de retrait d'un réassureur alors que des sinistres en suspens existent et des polices déjà cédées continuent à courir ?

La réponse à ces différentes questions passe par la spécification du type de comptabilisation des opérations de réassurance dans le traité de réassurance. La description du fonctionnement des différentes méthodes de comptabilisation nécessite la compréhension des notions de mouvements de portefeuille.

II-2.1 - Mouvements de portefeuille

II-2.1.1 - Sorties et entrées de portefeuille sinistre

Un réassureur peut se retirer du programme de réassurance de la cédante au renouvellement. A la date de la rupture des relations, il peut exister à la charge de la cédante des sinistres en suspens et dans lesquels le réassureur devrait supporter sa part dans la limite prévue au traité. Avant son retrait, le réassureur devrait donc rembourser sa part dans ces sinistres en suspens. Ce remboursement est appelé sortie ou retrait de portefeuille sinistre pour ce réassureur partant. En sens inverse, si un autre réassureur se substitue sous les mêmes conditions au réassureur partant, il devra supporter les sinistres qui restaient à la charge de son prédécesseur. A cet effet il recevra de la cédante la somme qui a été remboursée à celle-ci appelée entrée de portefeuille sinistre pour le réassureur entrant.

II-2.1.2 - Entrées et sorties de portefeuille prime

Un réassureur peut se retirer du programme de réassurance de la cédante au renouvellement. A la date de la rupture des relations, certaines polices sont encore en cours alors que les primes ont déjà été émises. Avant son retrait, le réassureur devrait donc restituer sa part dans les provisions pour risque en cours. Cette restitution s'appelle sortie ou retrait de portefeuille prime pour le réassureur sortant. En sens inverse, si un autre réassureur se

substitue sous les mêmes conditions au réassureur partant, il devra assurer la couverture des polices en cours à la date de son entrée. Pour cela, il devra recevoir la part des primes pour risque en cours correspondant, appelée entrée de portefeuille prime pour le réassureur entrant.

II-2.2 - Description des types de comptabilisation

Pour une bonne compréhension des différentes méthodes de comptabilisation, il faut distinguer les situations pouvant se présenter lors du paiement d'un sinistre au cours d'un exercice donné.

II-2.2.1 - Méthode de comptabilisation par exercice comptable

Dans cette méthode, le règlement du sinistre est imputé au plan de réassurance de l'exercice social de l'assureur. En d'autres termes, les sinistres réglés au cours d'un exercice N sont imputés à ce même exercice N quelle que soit la date d'émission des primes ou la date de survenance des sinistres. Le réassureur qui rentre au premier janvier de l'exercice N, reçoit une entrée de portefeuille prime et une entrée de portefeuille sinistre. Pour comprendre les mouvements de portefeuille qui résultent de cette méthode, il faut noter qu'il y a trois situations possibles :

- **la prime est émise dans l'année N, le sinistre est survenu dans l'année N et le règlement a lieu dans l'exercice N**

Dans ce cas, il n'y a pas de problème. Le réassureur entré au 1^{er} janvier de l'année N, paiera automatiquement le sinistre car il a reçu la prime correspondante ;

- **la prime est émise avant l'année N, le sinistre est survenu dans l'année N et est réglé dans l'année N**

Dans ce cas, un problème se pose. Le réassureur entré au 1^{er} janvier de l'année N paiera le sinistre alors qu'il n'était pas présent au moment de l'émission de la prime. Pour lui permettre de payer le sinistre, il faut lui transférer la responsabilité de l'ensemble des polices en cours au 1^{er} janvier de l'exercice N en versant une entrée de portefeuille prime ;

- **le sinistre est survenu avant l'année N et est réglé dans l'année N**

Dans ce cas également un problème se pose. Le réassureur entré au 1^{er} janvier de l'année N, paiera le sinistre alors qu'il est arrivé après la survenance du sinistre. Il devra

recevoir une entrée de portefeuille sinistre correspondant à l'ensemble des sinistres à payer constitués au 1^{er} janvier de l'année N.

II-2.2.2- Méthode de comptabilisation par exercice de souscription

Dans cette méthode, le règlement du sinistre est imputé au plan de réassurance de la prime d'émission. Autrement dit, les sinistres ayant touché une police émise au cours de l'exercice N sont imputés à l'exercice N quelle que soit leur date de survenance et leur date de paiement. Ici aucun problème ne se pose. Le réassureur qui a reçu la prime, paie le sinistre. Le réassureur entré au 1^{er} janvier de l'année N, n'est concerné ni par les sinistres antérieurs, ni par les sinistres survenus sur des polices émises avant le 1^{er} janvier de l'année N. Il n'y a pas de mouvements de portefeuille.

II-2.2.3 - Méthode de comptabilisation par exercice de survenance

Dans cette méthode, le règlement du sinistre est imputé au plan de réassurance de l'année social de survenance du sinistre. Ce qui signifie que les sinistres sont rattachés à l'exercice au cours duquel ils sont survenus, quelle que soit leur date de règlement et quelle que soit l'exercice d'émission de la prime. Le réassureur qui rentre au premier janvier de l'exercice N, reçoit une entrée de portefeuille prime mais pas d'entrée de portefeuille sinistre. Pour comprendre les mouvements de portefeuille qui résultent de cette méthode, il faut noter qu'il y a deux situations possibles :

- **la prime est émise dans l'année N, le sinistre est survenu dans l'année N et le règlement a lieu dans l'exercice N**

Dans ce cas, il n'y a pas de problème. Le réassureur entré au 1^{er} janvier de l'année N, paiera automatiquement le sinistre car il a reçu la prime correspondante ;

- **la prime est émise avant l'année N, le sinistre est survenu dans l'année N et est réglé dans l'année N ou après**

Dans ce cas, un problème se pose. Le sinistre est imputé au réassureur entré au 1^{er} janvier de l'année N alors qu'il n'était pas présent au moment de l'émission de la prime. Pour lui permettre de payer le sinistre, il faut lui transférer la responsabilité de l'ensemble des polices en cours au 1^{er} janvier de l'exercice N en versant une entrée de portefeuille primes.

Les traités habituellement comptabilisés par exercice de survenance sont les traités non proportionnels. Ici l'entrée de portefeuille prime est comptabilisée dans l'assiette de primes de l'exercice qui est constituées des primes acquises de l'exercice.

PARTIE II : ANALYSE ET OPTIMISATION DU RESULTAT TECHNIQUE

Cette partie traite des opérations concernant la réassurance cédée c'est-à-dire la composition du programme de réassurance, la commission de réassurance, évaluation des provisions techniques à la charge des réassureurs, constitution des dépôts espèces effectués par les réassureurs en contrepartie de leurs engagements.

La réassurance est un élément essentiel de la solvabilité des entreprises d'assurance des marchés de la CIMA en raison de leur taille relativement réduite. Elle joue un rôle particulièrement déterminant dans le domaine des grands risques pour lesquels la conservation possible est très limitée. SAHAM doit donc constamment vérifier en priorité que le programme apporte une sécurité suffisante pour l'ensemble des risques souscrits par l'entreprise, sans négliger les autres aspects qui peuvent influencer de manière importante sur l'appréciation de la solvabilité (surestimation des provisions techniques à la charge des réassureurs, des créances sur les réassureurs).

CHAPITRE I : ANALYSE DE LA GESTION DE LA REASSURANCE

Dans tout ce chapitre et dans le suivant, les chiffres contenus dans les tableaux seront exprimés en millions de FCFA.

Pour bien mener la présente étude, certaines hypothèses seront émises au départ, sous condition que la politique de sélection des risques est rigoureusement respectée et que les risques ne sont pas sous-tarifés, à savoir :

- H1 : les assureurs réalisent un sinistre de commissions sur les affaires cédées ;
- H2 : les résultats de réassurance sont largement bénéficiaires pour les réassureurs ;
- H3 : Les traités sont coûteux ;
- H4 : Les niveaux de priorité sont élevés sur certaines branches ;
- H5 : Les capacités de souscription sont basses sur certaines branches.

SECTION 1 : ANALYSE DES RATIOS ET INTERPRETATIONS

L'analyse va consister à suivre l'évolution du :

- taux de cession des primes ;
- taux de cession des sinistres ;
- taux de commission de réassurance ;
- résultat brut de réassurance ;
- résultat net de réassurance ;
- taux de sinistralités cédées.

Dans un premier temps, une connaissance de l'évolution du chiffre d'affaires de SAHAM serait nécessaire une meilleure lecture de la suite.

I-1.1 - Evolution du chiffre d'affaires

En assurance, le chiffre d'affaires est l'ensemble des primes émises (PE) nettes d'annulations. Il est encore appelé la production constituée de polices d'assurances souscrites sur une période donnée. Le chiffre d'affaire est un indicateur qui permet de mesurer le développement d'une entreprise. Il est donc nécessaire dans un premier temps de connaître le rythme d'évolution de SAHAM.

Tableau 2: Evolution du chiffre d'affaires de SAHAM

Années	2015	2016	2017	2018	2019
PE	45 103	51 182	52 485	52 017	56 771
Cessions	18 988	21 677	21 826	21 499	24 004
PE nettes	26 115	29 505	30 659	30 518	32 767

CEG de 2015 à 2019

Le chiffre d'affaires de SAHAM évolue lentement dans le même sens que les PE nettes qui représente, le chiffre d'affaires réel de la compagnie. Cependant une croissance de plus de 6 000 millions est constatée de 2015 à 2016 contre une croissance de 3 000 millions pour les PE nettes. A la dernière année, également une croissance 4 000 millions se fait remarquer contre un montant de moins de 2 000 millions pour les PE nettes. L'évolution des PE nettes suit de moitié celle du chiffre d'affaires.

I-1.2 - Evolution des taux de cession des primes

La connaissance de l'évolution du taux de cession est nécessaire pour l'assureur dans la mesure où elle peut permettre d'améliorer son programme de réassurance.

Tableau 3: Evolution du taux de cession des primes

Années	2015	2016	2017	2018	2019	Moyenne
Traité	6%	9%	9%	8%	8%	8%
FAC	38%	35%	32%	33%	34%	34%
Primes cédées	44%	44%	41%	41%	42%	42%
Cédante	56%	56%	59%	59%	58%	58%

Etat RS1 de 2015 à 2019

La moyenne des primes cédées sur les cinq années est d'environ de 42%. Ce qui voudrait dire que sur les cinq années passées, SAHAM a cédée 42% de son chiffre d'affaires dans lequel la part des réassureurs FAC est d'environ de 34% et 8% pour l'ensemble des traités. Le taux des primes cédées par SAHAM est un peu élevé surtout la proportion des réassureurs FAC dans ces primes. Quant à la cédante, elle ne conserve qu'en moyenne 58% des primes ; cette proportion n'est pas trop loin de la moitié. La quote-part des cessions des primes étant élevée, il est certain que SAHAM place beaucoup d'affaires en FAC. H5 donc est vérifiée.

I-1.3 - Evolution des taux de cession de sinistres

Le taux de cession également permet à la compagnie d'avoir une idée précise sur la part des réassureurs dans les charges en vue d'une comparaison des primes cédées.

Tableau 4: Evolution du taux de cession des sinistres

Années	2015	2016	2017	2018	2019	Moyenne
Traité	6%	8%	5%	14%	23%	11%
FAC	8%	7%	9%	10%	6%	8%
Total	14%	15%	14%	24%	29%	19%
Cédante	86%	85%	86%	76%	71%	81%

Etat RS1 de 2015 à 2019

Ici, c'est le contraire. Les traités prennent en charge 11% des sinistres alors les réassureurs FAC en ont 8% totalisant un ratio de 19% contre 81% pour la cédante. Les réassureurs FAC paient moins de sinistres que les traités alors qu'ils perçoivent plus des trois quarts des primes cédées. H3 est belle et bien vérifiée.

Cependant, la part des réassureurs croit de manière considérable sur les deux dernières années, qui se traduit par une baisse du taux rétention. Cette croissance se justifie par une proportion élevée des réassureurs des traités.

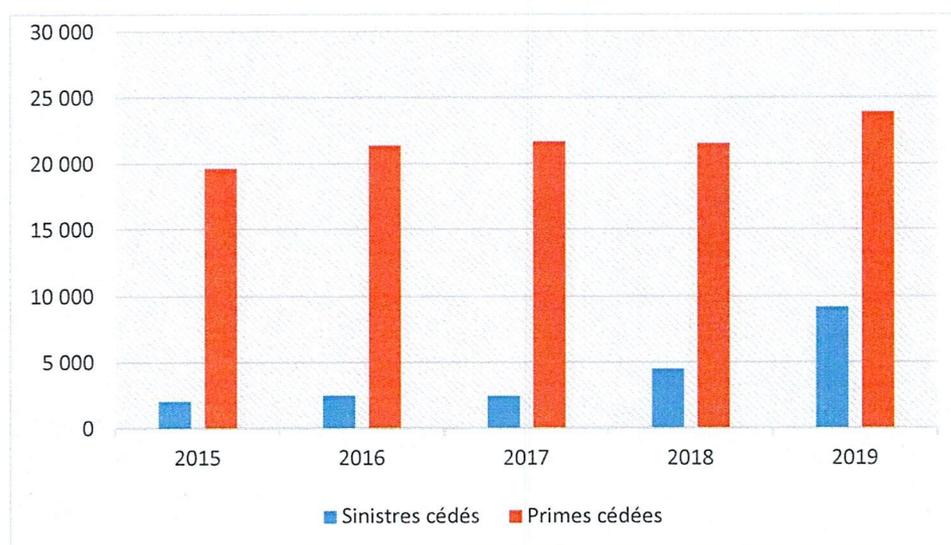


Figure 5: Evolution primes acquises aux réassureurs et part des réassureurs dans les charges

I-1.4 - Evolution des taux de commission de réassurance

Les coûts de gestion et d'acquisition des assureurs étant généralement plus élevés que ceux des réassureurs, la commission de réassurance représente la participation des réassureurs dans les frais engagés par l'assureur sur les affaires que celui-ci cède en réassurance.

Tableau 5: Evolution du taux de commission de réassurance

Années	2015	2016	2017	2018	2019	Moyenne
Commission	2 101	2 016	2 150	2 408	2 402	
Charge cession	4 840	4 847	4 961	5 348	5 478	
Commission/charge	43%	42%	43%	45%	44%	43%

Extrait des états RS1 et CEG de 2015 à 2019

Comme nous n'avons pas les charges concernant uniquement les affaires cédées, une estimation de ces charges peut être obtenue en multipliant le taux de cession des primes par les charges nettes totales de la cédante.

En se basant sur les résultats de 2015, la commission de réassurance de 2018 subit une importante augmentation d'environ 3 000 millions contre 500 millions pour les charges nettes cessions, ce qui fait monter le taux de commission à 45% mais une légère diminution de la commission l'année d'après couplée à une légère augmentation de la charge cession le fait descendre à 44%.

Les réassureurs participent en moyenne à 43% des charges. La logique voudrait que ce ratio supérieur ou égal à 100% pour que la cédante réalise un bénéfice de commission. Sur la base ces chiffres, SAHAM réalise un sinistre de commission. Donc H1 est vérifiée.

I-1.5 - Résultat technique brut et résultat technique net de réassurance

Le suivi de l'évolution du résultat technique brut est très important pour une compagnie d'assurance car c'est à ce niveau que le contrôleur de gestion pourra mesurer la qualité ou le niveau de la mise en œuvre des injonctions de la direction générale par rapport à la politique de souscription (rigueur dans la sélection des risques, tarification suffisante et adaptée et surveillance du portefeuille).

Quant au résultat technique net, il permet directement de mesurer le poids de la réassurance dans l'activité de l'assureur. Au lieu de se focaliser sur le chiffre d'affaires pour le classement des compagnies d'assurance, c'est plutôt le résultat net qu'il faut suivre de près.

La comparaison du résultat technique brut et du résultat technique net s'avère nécessaire puisqu'elle donne une idée bien précise sur le résultat qu'on croit avoir et celui effectivement acquis.

Tableau 6: Evolution résultat technique brut et résultat technique net

Années	2015	2016	2017	2018	2019	Moyenne
Primes émises	45 103	51 182	52 485	52 017	56 771	
Charge des sinistres	14 813	17 380	17 302	19 171	31 751	
Résultat technique brut	33%	34%	33%	36%	56%	38%
Résultat technique net	50%	51%	48%	47%	69%	53%

CEG de 2015 à 2016

Le résultat brut subit de légères fluctuations sur les quatre premières années. Mais une croissance (de 20%) est constatée en 2019 dans le même temps que le chiffre d'affaires et la charge des sinistres. Cette situation traduit qu'il y a eu un relâchement dans la sélection des risques ; qui s'est soldé par une croissance du chiffre d'affaires sanctionnée par une explosion de petits sinistres ; certaines grosses affaires n'ont pas été bien réassurées du fait d'une insuffisance de pleins de souscription. Dans l'un ou l'autre des cas SAHAM doit revoir sa politique de sélection des risques mais particulièrement pour le second cas, c'est le programme de réassurance qui doit être revue car cela laisse à croire que les capacités de souscription sont basses sur certaines branches. L'analyse par branche situera les branches concernées en vue de la confirmation de H5.

L'analyse des ratios montre clairement que les résultats nets sont supérieurs aux résultats bruts dans lequel en 2019, l'assureur fait une perte technique de 4% (69%>65%) alors que le brut fait ressortir un résultat positif de 9%. Si la compagnie s'en tient au résultat brut, elle pourrait penser qu'elle a fait un bon résultat alors que dans la réalité, elle perd à hauteur de 4% soit environ 2 250 millions et 6 000 millions en y intégrant les charges. La réassurance plutôt que d'améliorer le résultat technique vient aggraver la situation avec un écart de sinistralité de 13% en cette même année

2019 et 15% dans la moyenne dans cinq années. Cette justement parce que la cédante cède plus de primes que de sinistres, ce qui est à revoir, d'où la confirmation de H3.

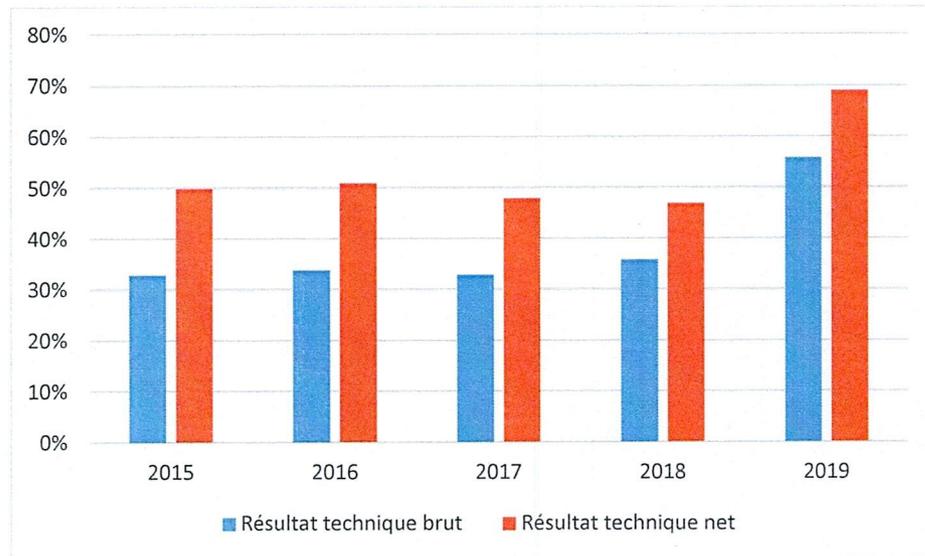


Figure 6: Evolution résultat technique brut et résultat technique net

I-1.6 - Evolution des ratios sinistres cédés sur primes cédées

Après le résultat technique net, l'assureur doit aussi avoir une idée sur l'évolution des taux sinistres à primes de ses réassureurs pour certaines actions.

Tableau 7: Evolution du taux de sinistralité cédée

Années	2015	2016	2017	2018	2019	Moyenne
Sinistres cédés	2 135	2 565	2 546	4 577	9 212	3 333
Primes cédées	19 676	21 415	21 720	21 577	23 949	107 212
S/P cédés	11%	12%	12%	21%	38%	19%
S/P net cédante	50%	51%	48%	47%	69%	53%

CEG de 2015 à 2019

Le résultat des réassureurs dans le temps est demeuré presque constante sur les trois premières années mais a connu dans la suite, une évolution de 9% puis 17% en 2019 ce qui nous donne une moyenne de 19%, qui est opposé à celui de la cédante. Cependant en 2018, l'augmentation des 9%, couplée à une baisse de 1% de la sinistralité nette révèle que SAHAM a fait face à quelques gros sinistres faisant supporter une part très importante aux réassureurs. En moyenne, le résultat de la cédante quand bien même qu'il soit très inférieur à 65%, est trois fois plus mauvais que celui des réassureurs. Cela montre que la réassurance a réellement un coût pour SAHAM. H3 est bien confirmée.

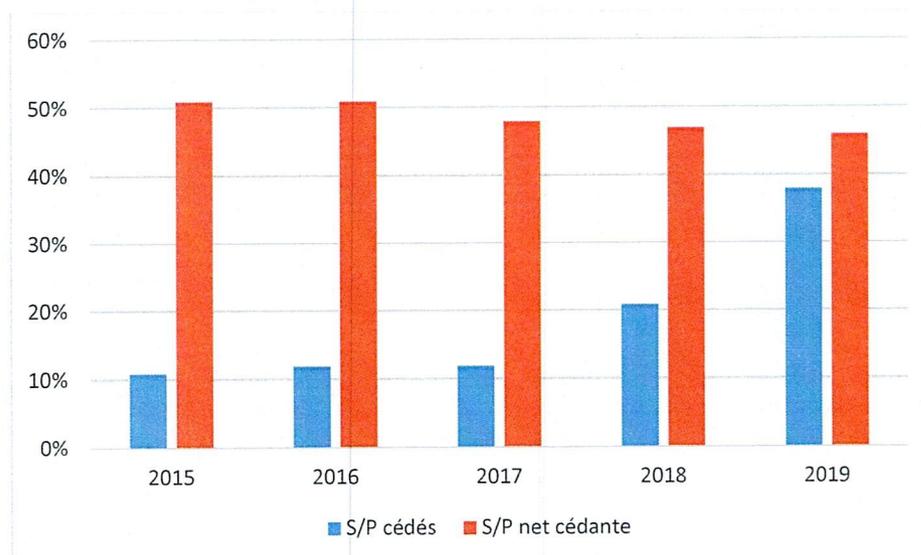


Figure 7: Evolution sinistralité cédée et sinistralité nette

I-1.7 - Evolution du solde de réassurance

L'objectif pour l'assureur consiste à s'arranger à ce que le résultat de réassurance soit le plus faible possible. Plus ce résultat est élevé, plus l'assureur perd. Autrement dit, cette situation traduit une ponction dans le résultat de la cédante. Cela peut être dû par la politique de souscription du groupe ou par l'inadaptation du programme de réassurance.

Le solde réassurance est donné par la relation ci-dessous :

$$\begin{aligned} \text{Résultat de réassurance} = & \text{Primes acquises cédées} - \\ & \text{Commission de réassurance} - \text{Sinistres payés cédés} + \\ & \text{Variation des provisions techniques cédées} + \text{Intérêt de dépôt}. \end{aligned}$$

Quant aux variations de provisions techniques, elles sont calculées avec la formule suivante :

$$\begin{aligned} \text{Variation des PT} = & \text{PREC cédées ouverture} - \text{PREC cédées clôture} + \\ & \text{SAP cédées clôture} - \text{SAP cédées ouverture}. \end{aligned}$$

Les variations de provisions techniques sont faites par rapport aux provisions techniques cédées au 31 décembre de l'exercice précédent.

I-1.7.1 - Cas particulier des traités

Dans ce paragraphe, nous allons mesurer le poids des intérêts de dépôt (IDD) dans le solde de réassurance. Et ceci, pour attirer l'attention sur les pertes enregistrées sur les traités.

Le plus important, c'est de faire en sorte que le résultat de réassurance soit le plus faible possible ; situation qui permet de renforcer le résultat technique de la cédante.

Comme nous l'avons déjà dit, les intérêts de dépôts viennent du fait que le réassureur laisse entre les mains de la cédante sa part dans les PT (REC et les SAP en suspens) dans le but de garantir la bonne exécution de ses engagements. Cette somme est capitalisée à un taux d'intérêt que l'assureur est censé verser au réassureur au terme de l'exercice.

Tableau 8: Evolution du résultat de cession des traités

Années	Primes Cédées	Commission	Sinistres Payés	Variation des PT	Résultat sans IDD	IDD	Résultat définitif
2015	2 751	336	1 634	-1 961	-1 180	5 524	4 344
2016	3 956	484	3 084	-1 273	-885	3 337	2 452
2017	4 741	577	481	-1 402	2 281	4 738	7 019
2018	4 217	496	2 378	-95	1 248	118	1 366
2019	4 507	545	4 755	-363	-1 156	121	-1 035

Etat RS1 de 2015 à 2019

Les résultats de 2015, 2016 et 2019 qui étaient en faveur de la cédante deviennent positifs à cause des IDD. A la lumière de l'année 2019, il est certain que les provisions techniques (PT) des années 2018 et 2019 ont été sous-estimées. Cette sous-estimation a eu un impact sur la part des réassureurs dans les PT. Ce qui a fait que contrairement à l'année 2015, les IDD n'ont pas été suffisants pour combler la perte.

A part l'année 2017 où le solde est positif et très élevé, le reste des années affichent des résultats satisfaisants pour la cédante. Elle pourra mieux faire si elle se rassure que tout le mécanisme de formation de ce solde est bien connu de celui qui en fait l'usage.

I-1.7.2 - Cas particulier des réassureurs facultatifs

Tableau 9: Evolution du résultat des réassureurs FAC

Années	Primes Cédées	Com. de Réassurance	Sinistres Payés	Variation des PT	Résultat
2015	16 209	1765	507	-22	13 914
2016	17 721	1532	1 183	-2 866	14 236
2017	17 085	1574	994	1 105	15 622
2018	17 283	1913	2 185	158	13 342
2019	24 004	2502	6 815	-2452	13 390

Extrait des états RS1 de 2015 à 2019

Sur les cinq années, le résultat des réassureurs FAC tourne autour de 14 000 millions. Ils n'ont enregistré aucune perte sur les cinq années contrairement à ceux des traités.

I-1.7.3 - Evolution de la part de SAHAM-RE dans les résultats

Tableau 10: Part de SAHAM-RE dans les soldes

Années	2015	2016	2017	2018	2019	Moyenne
Traité	80%	82%	50%	92%	75%	76%
FAC	15%	2%	17%	19%	15%	14%
Résultat	13%	15%	21%	25%	28%	20%

Etat RSI de 2015 à 2016

L'évolution des résultats des différents traités montre que sur les cinq années, SAHAM-RE a plus des trois quarts des bénéfices mais moins d'un quart sur les cessions en facultatifs. Mais dans l'ensemble SAHAM-RE a connu une nette évolution dans sa part dans le résultat de cession jusqu'à dépasser le quart.

SECTION 2 : ANALYSE PAR BRANCHE ET INTERPRETATIONS

Cette partie va consister à affiner les interprétations pour la confirmation des hypothèses déjà vérifiées et à donner des pistes de solution des premières propositions d'amélioration du programme de réassurance en vue de ne pas perdre de point de vue les interprétations qui seront faites. Le dernier chapitre concernant l'optimisation proprement dit fera l'objet de simulation et consacrée à la réassurance facultative.

Il faut donc en amont noter que l'optimisation en réassurance proportionnelle, consiste à réduire le coût de la réassurance, la prime cédée. Cette réduction s'obtient, soit en baissant la potée, soit en augmentant la priorité.

I-2.1 - Evolution du chiffre d'affaires par branche.

L'étude de l'évolution du chiffre d'affaires par branche un critère très important car elle donne une idée du développement de chaque branche. Le chiffre d'affaires d'une

compagnie peut dans l'ensemble, évoluer d'année en année. Seule une analyse par branche permettra effectivement de détecter les branches sujettes à amélioration.

Tableau 11: Evolution du chiffre d'affaires par branche réassurée

Catégories	Evolution du chiffre d'affaires par branche				
	2015	2016	2017	2018	2019
Accidents corporels et maladie	11 571	14 129	15 439	15 250	16 356
RC auto	3 541	3 815	3 905	3 936	4 627
Dommages auto	6 295	7 905	8 667	8 243	8 629
Incendie et ADAB	15 400	15 733	14 549	13 914	15 103
RC générale	1 305	1 761	1 709	1 972	2 151
Transport aériens	26	12	8	1	1
Transport maritimes	2 151	2 295	2 381	2 454	3 315
Risques techniques	1 203	1 371	1 665	1 589	1 754

Extrait des états C1 de 2015 à 2019

L'évolution du chiffre d'affaires par branche confirme celle de l'ensemble des activités à l'exception du transport aérien qui connaît une chute jusqu'à atteindre le million. Cette évolution est bien appréciée dans les branches accidents corporels et maladie la RC générale. En incendie, l'évolution est en dents de scie, croissance les deux premières années, baisse les deux années suivantes et croissance légère en 2019. Toujours sur cette même branche, sur les cinq années, SAHAM a réalisé le plus de chiffre d'affaires en 2019. Mais dans l'ensemble, SAHAM réalise son chiffre d'affaires grâce aux branches incendie et accidents corporels et maladie qui totalisent à eux seuls 26 971 millions soit 65% des PE.

I-2.2 - Taux de cession de primes par branche

Tableau 12: Part des réassureurs dans les primes par branche réassurée

Catégories	Part des réassureurs dans les primes par branche					
	2015	2016	2017	2018	2019	Moyenne
Accidents corporels	1%	1%	1%	1%	1%	1%
RC auto	20%	0%	0%	10%	9%	8%
Dommages auto	0%	1%	12%	1%	9%	5%
Incendie et ADAB	90%	91%	93%	85%	91%	90%
RC générale	46%	53%	56%	60%	76%	58%
Transport aériens	0%	0%	0%	4333%	100%	887%
Transport maritimes	170%	182%	189%	43%	66%	130%
Risques techniques	61%	70%	94%	91%	93%	82%

Etat C1 de 2015 à 2019

➤ **Les traités proportionnels**

Il ressort de l'état C1 que 90% des primes sont cédées en incendie contre 80% pour les risques techniques. Cela traduit une insuffisance de plein de rétention sur ces deux branches. H5 est vient d'être confirmée. Les risques techniques renferment la Tous Risques Chantier et Montage, les Bris De Machines et la Tous Risques Informatiques. Une augmentation du plein de rétention serait souhaitable pour retenir plus de primes.

➤ **Les traités non proportionnels**

En accidents corporels, la part des réassureurs dans les primes est presque constante et même négligeable donc satisfaisante. L'évolution du taux de cession des primes en responsabilité civile devient avec le temps de plus en plus inquiétant. Cependant dans le transport aérien, une explosion de la prime se fait remarquer à partir de 2018. SAHAM a surement cédée beaucoup d'affaires en fronting. Les mêmes choses se font remarquer en transport maritime sur les cinq années. Par contre en assurance automobile, le taux de cession de primes est satisfaisant.

I-2.3 - Taux de cession des sinistres par branche

Tableau 13: Part des réassureurs dans les charges par branche réassurée

Catégories	Part des réassureurs dans les charges par branches					
	2015	2016	2017	2018	2019	Moyenne
Accidents corporels	0,1%	0%	0%	3%	0%	0,6%
RC-auto	3%	0%	0%	7%	0%	2%
Dommages auto	0%	0%	0%	0,1%	0%	0,02%
Incendie et ADAB	134%	67%	163%	97%	142%	121%
RC générale	62%	181%	129%	54%	64%	98%
Transport aériens	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Transport maritimes	0%	0%	0%	58%	21%	16%
Risques techniques	278%	351%	151%	228%	105%	223%

Etat C1 de 2015 à 2019

➤ **Les traités proportionnels**

De même que les primes, une explosion est constatée sur les branche incendie et risques techniques. En incendie, le taux moyen des charges tourne autour de 120% alors que

le taux de cession de primes s'élevait à 90%. Pour les risques techniques, ce taux s'élève à 223% contre 80% des primes cédés.

➤ **Les traités non proportionnels**

En traité non proportionnel, les charges supportées par les réassureurs sont satisfaisantes ; c'est la branche responsabilité civile qui enregistre une charge élevée.

Il reste donc à voir l'analyse de la sinistralité des réassureurs sur ces branches afin d'apprécier les programmes établies.

I-2.4 - Analyse du taux de cession de sinistralité par branche

L'analyse de la sinistralité sera d'une part au niveau des traités proportionnels et d'autre part au niveau des traités non proportionnels comme précédemment.

Tableau 14: Evolution de la sinistralité cédée par branche

Catégories	Evolution de la sinistralité cédée par branche					
	2015	2016	2017	2018	2019	Moyenne
Accidents corporels	3%	0%	0%	0,30%	0%	0,7%
RC auto	0,4%	0%	0%	20%	0%	4%
Dommages auto	0%	0%	0%	0,05%	0%	0,01%
Incendie et ADAB	13%	22%	24%	42%	68%	34%
RC générale	17%	76%	111%	48%	30%	56%
Transport aériens	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Transport maritimes	0%	0%	0%	24%	10%	7%
Risques techniques	46%	83%	18%	52%	69%	54%

Etat CI de 2015 à 2019

➤ **Au niveau des traités proportionnels**

L'analyse du tableau montre que la sinistralité des réassureurs est moins élevée sur la branche incendie qui est de 34% malgré les résultats constatés précédemment. Ce même constat se fait au niveau des risques techniques est de 54%.

➤ **Au niveau des traités non proportionnels**

En ce qui concerne la branche accidents, les réassureurs ne paient quasiment pas de sinistre sur la période 2015 - 2019. Le taux de sinistralité sur cette branche étant en dessous de 1% en moyenne sur la période considérée. En excluant l'année 2015 qui a enregistré 3% de sinistralité cette moyenne descend jusqu'à 0,07%. Mais concernant la branche transport, les sinistres sont pour la plupart de petits montants (absence de sinistre en aviation)

n'atteignant pas le niveau de priorité, ainsi les réassureurs n'ont enregistré aucune charge de sinistre ces cinq dernières années. Sauf particulièrement, le transport maritime qui enregistre quelques sinistres en 2018 et 2019 faisant supporter une part aux réassureurs. Cette situation pourrait s'expliquer par le niveau élevé de la priorité à la charge de la cédante sur ces branches. H4 vient d'être confirmée. Il apparaît judicieux de baisser les niveaux des portées ou de baisser la priorité sur ces branches afin de rééquilibrer les charges de sinistres entre cédante et réassureurs. La première étant la meilleure car en baissant la priorité, le réassureur sera tenté à demander plus de primes puisque son engagement s'élargit mais en baissant la portée, son engagement diminue, la prime va suivre. Mais la deuxième serait préférable si l'assureur veut davantage être prudent à l'égard de certains sinistres. Il en est de même pour la branche automobile. Il est important que, comme les réassureurs prennent une part des primes, ils doivent aussi supporter une charge dans les sinistres. H3 est donc confirmée.

Il n'y a que la branche responsabilité civile qui est touchée par les sinistres en réassurance.

I-2.5 - Solde de réassurance par branche sur cinq ans

Tableau 15: Solde de réassurance sur cinq ans

Catégories	Résultat de réassurance					
	2015	2016	2017	2018	2019	Total
Accidents corporels	114	164	149	150	188	765
Auto	646	886	1 039	1 095	1 264	4 930
Incendie et ADAB	8 937	9 675	11 224	7 154	7 685	26 940
RC générale	-414	845	-97	622	-1 068	-112
Transport aériens	0	3 454	3 597	4 678	4 316	16 045
Transport maritimes	3 635	443	725	372	3 666	8 841
Risques techniques	-188	486	1 327	638	-395	2 038
Total	12 731	15 954	17 964	14 709	12 356	56 612

Etat RS2 de 2015 à 2019

Au niveau de la branche incendie, les réassureurs réalisent un bon résultat de 26 940 millions. Tout le résultat réalisé par SAHAM sur cette branche est presque transféré aux réassureurs. Cette branche est rentable, mais SAHAM ne profite pas puisque tout le bénéfice est transféré aux réassureurs. SAHAM doit une fois encore augmenter son plein de rétention ou à défaut sa capacité de souscription sur cette branche, non seulement pour réduire le taux de cession des primes mais encore pour diminuer le résultat des réassureurs à son avantage. L'augmentation du plein de rétention aura pour conséquence de diminuer le résultat des

réassureurs à son avantage mais l'augmentation de la capacité de souscription par la capacité de réassurance fera réduire le coût de la réassurance car la réassurance FAC est plus coûteux que les traités. Par contre en responsabilité civile, le solde est en défaveur aux réassureurs. Cette branche étant rentable, SAHAM n'a pas intérêt à modifier quoi que ce soit. En accident corporels, les réassureurs ne profitent pas beaucoup comme il en est des autres branches, SAHAM peut se passer de la réassurance afin d'accroître son résultat sur cette branche. Une analyse des statistiques des gros sinistres sur cette branche nous situera davantage.

CHAPITRE II : IMPACT DE LA REASSURANCE SUR LE RESULTAT TECHNIQUE

L'impact de la réassurance sur le résultat technique va se situer à trois niveaux ; au niveau de la commission de réassurance, au niveau du résultat de réassurance et au niveau de la cession légale au 1^{er} franc.

SECTION 1 : IMPACT DE LA COMMISSION ET DU SOLDE DE REASSURANCE SUR LE RESULTAT TECHNIQUE

II-1.1 - Impact de la commission réassurance sur le résultat net

A la fin de l'année, le résultat de la commission de réassurance (sinistre ou bénéfice de commission) impacte directement le résultat de la cédante. Plus particulièrement dans notre cas, nous remarquons des sinistres de commission sur toutes les années d'étude. L'impact de la commission de réassurance sur le résultat technique se mesure par :

Incidence de cette perte sur le résultat = taux de cession de primes x (Tcr-Fg)

Et le résultat devient :

$$\text{Résultat} = \frac{S}{P} \text{net} + \text{bénéfice ou sinistre de commission.}$$

Tableau 16: Incidence de la commission de réassurance sur le résultat technique

Années	2015	2016	2017	2018	2019	Moyenne
Commission/PA nette	8%	7%	7%	8%	7%	7%
Charge/PA nette	43%	38%	39%	42%	41%	41%
Sinistre de commission	9%	8%	8%	8%	8%	8%
S/P net	50%	51%	48%	47%	69%	53%
Résultat net	59%	59%	56%	55%	77%	61%

Extrait des états RS1 et CEG

Les résultats de la commission de réassurance ou encore incidence de la perte sur le résultat sont obtenus en faisant la différence entre la proportion des commissions de réassurance aux primes acquises nettes et la proportion de charges (gestion et acquisition) de la cédante aux primes acquises nettes multipliée par le taux de cession des primes des affaires proportionnelles. Les sinistres de commission réalisés par l'assureur viennent aggraver le résultat avec en moyenne un écart de 8%. Les commissions de réassurance n'étant pas suffisantes pour combler les charges de la cédante sur les affaires cédées en réassurance, SAHAM réalise un sinistre de commission. Elle sera alors obligé d'avoir recours à d'autres fonds pour cette combler cette perte. Cette première situation traduit une ponction de la réassurance sur les bénéfices de la société. H1 est donc confirmée.

II-1.2 - Impact du résultat de la réassurance sur le résultat net

Tableau 17: Incidence de la réassurance sur le résultat technique

Nature	Années	2015	2016	2017	2018	2019	Moyenne
Traité	R. traité/Rnet	152%	80%	171%	39%	-17%	111%
FAC	R. fac/Rnet	5	5	4	4	-2	4

Extrait CEG de 2015 à 2019

En 2015 et 2016 le résultat des réassureurs FAC fait environ cinq fois celui de la cédante. La cédante améliore son résultat net qui aboutit à un ratio de 4 les deux années d'après totalisant une moyenne de 4. Ce ratio, strictement positif et est très élevé ; cette deuxième situation traduit une ponction de la réassurance sur les bénéfices de la société. SAHAM ferait de mieux de faire en sorte que le ratio solde réassureur FAC soit inférieur à 3 en revoyant son programme de réassurance. De ces analyses, il ressort que les capacités de souscription de SAHAM sont faibles sur certaines branches. H5 est donc confirmée.

SECTION 2 : IMPACT DE LA CESSION LEGALE AU 1^{er} FRANC SUR LE MODELE DE L'ARTICLE 308 ET SUR LE RESULTAT TECHNIQUE

III-2.1 - Etude théorique de l'article 308

Le 08 Avril 2016, le conseil des Ministres en charge des assurances des Etats membres de la zone CIMA a adopté un règlement portant modification de l'article 308 du 04 Avril 2000. Le nouveau texte, adopté le 08 avril 2016 et entré en vigueur le 1^{er} Juin 2016, fait également ressortir deux aspects :

II-2.1.1 - Assurance directe à l'étranger

L'interdiction de souscrire un risque en assurance directe concernant une personne, un bien ou une responsabilité civile situé sur le territoire national ou auprès d'une entreprise non agréée, dans toutes les branches est formelle, exceptés les sociétés et les organismes spécialisés dans la fourniture de services d'assurances aux Etats membres dont un ou plusieurs Etats membres de la CIMA font partie. C'est le cas de l'African Risk Capacity (ARC). Ces sociétés et organismes spécialisés ne peuvent cependant exercer leurs activités qu'après avoir obtenu l'autorisation du Ministre en charge des assurances de l'Etat membre qui en informe de la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA).

Ces nouvelles mesures ont pour but de lutter contre l'évasion des primes d'assurance afin de permettre aux assureurs de la zone CIMA de jouer pleinement leurs rôles d'investisseurs institutionnelles. Pour montrer l'importance de ces mesures, le code CIMA prend d'autres mesures à travers l'article 333-3 pour faire appliquer ces mesures. Toute assurance souscrite à l'étranger en violation des dispositions ci-dessus ou tout risque cédé en réassurance à l'étranger au-dessus du plafond fixé à l'article 308 expose les contrevenants (la société d'assurance, l'intermédiaire et l'assuré) à une amende de 50% des primes émises à l'extérieur. En cas de récidive, l'amende sera portée à 100% desdites primes.

II-2.1.2 - Cession en réassurance à l'étranger

La cession en réassurance à l'étranger est défini comme toute cession en réassurance à une société d'assurance ou de réassurance qui n'a pas son siège social dans un Etat membre de la CIMA ou qui n'exerce pas à partir d'une succursale, d'un bureau de souscription, de représentation ou de liaison régulièrement établi sur le territoire d'un Etat membre. Cette cession est répartie en trois classes dans la limite du taux de cession, selon le tableau suivant.

Tableau 18: Répartition des branches par classes

Taux de cession à l'étranger	Branches	Exception
La cession à l'étranger dans ces branches est absolument interdite	1. Accidents ; 2. Maladie ; 3. Corps de véhicules terrestres autres que ferroviaires; 7. Marchandises transportées; 10. Responsabilité civile véhicules terrestres automoteurs; 20. Vie, Décès; 21. Assurances liées à des fonds d'investissement; 22. Opérations tontinières; 23. Capitalisation.	Néant
0% à 100%. L'interdiction de céder à l'étranger ne s'applique pas à ces branches.	4. Corps de véhicules ferroviaires ; 5. Corps de véhicules aériens ; 6. Corps de véhicules ; maritimes, lacustres et fluviaux ; 11. Responsabilité civile véhicules aériens ; 12. Responsabilité civile véhicules maritimes, lacustres et fluviaux.	Néant
La cession à l'étranger est limitée à 50%.	8. Incendie et éléments naturels ; 9. Autres dommages aux biens ; 13. Responsabilité civile générale ; 14. Crédit ; 15. Caution ; 16. Pertes pécuniaires diverses ; 17. Protection juridique ; 18. Assistance ; 19. (Réservé).	Autorisation du Ministre en charge des assurances

L'interprétation a porté sur l'article 308 dans son ensemble mais, compte tenu du fait que le thème est relatif à la branche IARD, aucun autre commentaire ne sera fait sur les paragraphes 20, 21, 22 et 23 de l'article 328 du code CIMA relatif à l'assurance Vie.

II-2.2 - Modélisation de l'article 308 dans l'élaboration de nouveaux traites de réassurance

L'obligation de cession à la CICA-RE et à AFRICA-RE doit être prise en compte dans l'élaboration des nouveaux programmes de réassurance dans la mesure où une modification des taux de cession impacte directement le modèle de l'article 308 comme le cas bien précis de la cession légale.

II-2.2.1 - Modélisation de l'article 308 nouveau dès son entrée en vigueur

A son entrée en vigueur le 1^{er} Juin 2016, le taux de cession légale sur les traités était de 15% pour CICA-RE et 5% pour AFRICA-RE. Désignons par X le taux de cession, Y le taux de rétention de SAHAM, Z le taux des cessions légales (15% pour la CICA-RE et 5% pour AFRICA-RE) et T le taux de cession aux autres réassureurs de la zone CIMA sur un risque donné d'une des branches précitées ; Z étant une constante égale à 20%.

➤ Cas des branches mentionnées aux paragraphes 8, 9, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19 de l'article 328

La cession à l'étranger est limitée à 50% alors :

$$X \leq 50\%, Y + T \geq 30\% \text{ et } Z=20\% \text{ tel que } X+Y+Z+T=100\%.$$

L'inégalité précédente équivaut à $0 \leq X \leq 50\% < Y+Z+T \leq 100\%$ où $X+Y+Z+T=1$.

Plusieurs situations en dehors de la coassurance sont envisageables.

1^{ère} situation : SAHAM a une capacité de rétention supérieure ou égale au capital du risque à assurer.

Dans ce cas, l'entreprise prendra une part $Y=100\%$ et cédera une part $X=Z=T=0\%$. Le risque en question n'a pas besoin du jeu de la réassurance.

2^{ème} situation : Les compagnies de réassurance de la zone CIMA ont une capacité de souscription supérieure au capital du risque à assurer.

Ce cas suppose que SAHAM a une capacité de souscription inférieure au capital du risque à assurer ; seulement que les compagnies de réassurance de la zone CIMA peuvent supporter l'excédent. Alors $Z=20\%$, $Y \leq 80\%$, $X=0\%$ et $T \geq 0\%$. Si $Y < 80\%$, alors SAHAM devra céder le taux restant aux autres réassureurs de la zone CIMA.

Le risque en question a besoin du jeu de la réassurance mais pas à l'étranger.

3^{ème} situation : La compagnie a une capacité de souscription largement inférieure au capital du risque à assurer.

Ici, $Z=20\%$, $X \leq 50\%$ et $Y+T \geq 30\%$, c'est-à-dire qu'après une bonne sélection des risques, la compagnie est obligée de céder le risque en partie à l'étranger. Mais, la part cédée ne doit pas excéder 50%, ce qui signifie qu'elle doit retenir au moins 50% du capital du

risque à assurer dans la zone. Elle peut faire simple en supposant que chaque fois qu'elle a un risque, la priorité serait de se rassurer qu'elle a épuisée les capacités des réassureurs de la zone CIMA avant de placer l'excédent à l'étranger.

Dans le cas d'un fronting, comme SAHAM doit céder au maximum 50% du risque à l'étranger, les autres compagnies de réassurance de la zone CIMA porteront au moins 30% du risque ce qui permet de conserver plus de primes. En cas d'autorisation du Ministre en charge des assurances, la cession à l'étranger pourra varier de 0% à 80%.

➤ **Cas des branches mentionnées aux paragraphes 4, 5, 6, 11, 12 de l'article 328**

L'interdiction de céder à l'étranger ne s'applique pas dans cette branche. Dans cette option $Z=20\%$, $T \geq 0\%$, $X \leq 80\%$ et $Y \geq 0\%$.

L'assureur est donc libre de céder ou de ne pas le faire et s'il décide de céder à l'étranger, le taux de cession varie de 0% à 80% à cause des cessions légales de CICA-RE (15%) et AFRICA-RE (5%).

➤ **Cas des branches mentionnées aux paragraphes 1, 2, 3, 7 et 10 de l'article 328**

La cession à l'étranger dans ces branches étant absolument interdit, $X=0\%$ et $Y+Z+T=100\%$ avec $Z=20\%$ car la cession à l'étranger dans cette branche est strictement interdite. Le risque doit être totalement réassuré en zone CIMA.

II-2.2.2 - Impact de la cession légale au premier franc de 5% sur le modèle.

Désignons toujours par X le taux de cession, Y le taux de rétention de SAHAM, Z le taux des cessions légales sur les traités (10% pour la CICA-RE et 5% pour AFRICA-RE) et T le taux de cession aux autres réassureurs de la zone CIMA sur un risque donné d'une des branches précitées. Cette fois ci nous avons deux constantes, Z qui vaut maintenant 15% et les 5% de la cession légale au 1^{er} franc de la CICA-RE. Ce qui donne $X+Y+Z+T+5\% = 100\%$ soit $X+Y+Z+T=95\%$. Il sera donc question de reprendre le modèle précédant en considérant que $X+Y+Z+T=95\%$ tout en montrant également à quel niveau cette cession cause défavorise les compagnies.

➤ **Cas des branches mentionnées aux paragraphes 8, 9, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19 de l'article 328**

La cession à l'étranger est limitée à 50% alors : $X \leq 50\%$, $Y + T \geq 30\%$ et $Z=15\%$.

1^{ère} situation : SAHAM a une capacité de rétention supérieure ou égale au capital du risque à assurer.

Dans ce cas, après la cession quote-part de 5% à la CICA-RE, SAHAM prendra la part restante $Y=95\%$. Cela revient d'écrire que $X=Z=T=0\%$.

Le risque en question n'a pas besoin du jeu de la réassurance. Le plus grand désavantage de la cession légale au 1^{er} franc se trouve à ce niveau. Comme ce risque n'a pas besoin d'être réassuré, l'assureur se verra entrain de céder à la CICA-RE une grosse partie de son portefeuille qu'il pouvait bien garder pour son propre compte. C'est pour ne pas partager ces risques que SAHAM n'a pas opté pour le traité quote-part dans son plan de réassurance. Ce troisième cas traduit une autre ponction dans le résultat de la cédante surtout lorsqu'il s'agit de bons risques. De plus, elle ne donne aucune protection de la trésorerie de la cédante, elle ne permet aucun nivellement des risques pour une meilleure mutualisation et un mauvais résultat réassuré pour l'assureur restera toujours mauvais.

2^{ème} situation : les compagnies de réassurance de la zone CIMA ont une capacité de souscription supérieure au capital du risque à assurer.

Ce cas suppose que SAHAM a une capacité de souscription inférieure au capital à assurer ; seulement que les compagnies de réassurance de la zone CIMA peuvent supporter l'excédent. Alors $Z=15\%$, $Y \leq 80\%$, $X=0\%$ et $T \geq 0\%$. Le risque en question n'a pas besoin du jeu de la réassurance à l'étranger. Pour ces risques, la situation devient moins grave mais cela traduit toujours une ponction dans le résultat de la cédante et ceci le sera tant que le risque en question n'a pas besoin du jeu de la réassurance à l'étranger. Ici, le risque a besoin de la réassurance mais pas la réassurance à l'étranger. Autrement dit, la cession légale au premier franc de la CICA-RE aura un impact négatif sur le bénéfice de la cédante s'il est établi que SAHAM et sa captive seules pouvaient gérer ces risques sans avoir recours aux autres réassureurs de notre zone, voire à la CICA-RE. A cause de cette cession, SAHAM sera obligé de leur céder une partie des primes acquises.

3^{ème} situation : la compagnie a une capacité de souscription largement inférieure au capital du risque à assurer.

Ici, $Z=15\%$, $X \leq 50\%$ et $Y+T \geq 30\%$, c'est à dire qu'après une bonne sélection des risques, la compagnie est obligée de céder une grande partie à l'étranger. Mais, la part cédée ne doit pas excéder 50%, ce qui signifie qu'elle doit retenir au moins 50% du capital du risque à assurer dans la zone.

Ici par contre, l'impact de la cession ne se fait pas trop sentir étant donné que SAHAM et sa captive ne peuvent pas gérer à elle seule gérer le risque. Seulement que SAHAM sera dans l'obligation de leur céder une part même si les clauses contractuelles du traité de cette cession lui est défavorable. Dans ce contexte précis, SAHAM ne perdra pas surtout si la commission de réassurance à lui verser arrive à couvrir ses frais de gestion et d'acquisition puisque dans tous les cas, elle sera contrainte à céder une partie du risque à l'étranger. C'est le cas particulier des cessions en FAC pure.

Tous les autres cas qui suivront vont s'apparenter à l'une des trois situations.

➤ **Cas des branches mentionnées aux paragraphes 4, 5, 6, 11, 12 de l'article 328**

L'interdiction de céder à l'étranger ne s'applique pas dans cette branche. Dans cette option $Z=15\%$, $T \geq 0\%$, $X \leq 80\%$ et $Y \geq 0\%$. L'assureur est donc libre de céder ou de ne pas le faire et s'il décide de céder à l'étranger, le taux de cession varie de 0% à 80%. Même situation que le cas 3 par rapport à l'impact.

➤ **Cas des branches mentionnées aux paragraphes 1, 2, 3, 7 et 10 de l'article 328**

La cession à l'étranger dans ces branches étant absolument interdit, $X=0\%$ et $Y+Z+T=100\%$ avec $Z=15\%$ car la cession à l'étranger dans cette branche est strictement interdite. Le risque doit être totalement réassuré en zone CIMA. Même situation que le cas 1 ou 2 selon que SAHAM a une capacité de rétention supérieur ou non au capital à assurer.

Concernant l'impact de la cession légale au 1^{er} franc, nous pouvons retenir que :

- elle constitue une réelle ponction dans le bénéfice de la cédante pour des risques dont les capitaux à assurer sont inférieurs ou égales a la capacité de rétention de la cédante.

C'est le cas où le risque à assurer n'a pas besoin du jeu de la réassurance ;

- ❑ elle ne constitue vraiment pas une ponction du résultat si les commissions à lui verser suffisent pour couvrir les charges et cela, pour des risques dont les capitaux à assurer sont largement supérieurs à la capacité de souscription de la cédante.

Cas où le risque à assurer a besoin de la réassurance à l'étranger

- ❑ elle peut ou non constituer une ponction dans le résultat de la cédante selon le 1^{er} ou le 2^e cas parce que c'est un cas intermédiaire étant donné que les compagnies de réassurance de la zone CIMA ont une capacité de souscription supérieure au capital du risque à assurer.

Cas où le risque à assurer a besoin de la réassurance mais pas à l'étranger

II-2.3 - Impact de la cession légale au 1er franc sur le résultat technique

La décision prise par la CICA-RE lors de sa 10^{ème} assemblée générale du 05 octobre 2018 et validée par le conseil des ministres, de la réduction du taux de la cession sur le traité de 15% à 10% combinée à l'institution d'une cession légale au premier franc au taux de 5% pour toutes les sociétés d'assurances IARD, à l'exception notable de la branche maladie, est diversement appréciée.

Présentée aux acteurs lors des dernières assemblées générales de la FANAF à Libreville en février 2020, la cession légale au 1^{er} franc au profit de la CICA-RE, adoptée sans étude d'impact sur l'équilibre technique et financier, pose de sérieux problèmes.

Les mesures ont pris effet le 1^{er} janvier 2020 mais tardent à être suivies d'effets. La réticence viendrait de la sélectivité de la cession légale, « gloutonne » sur l'automobile mais non sur la branche santé, généralement déficitaire. Autrement dit, la CICA-RE bénéficie d'une cession légale qui ne porte que sur les 'bons risques', sans compter que dans des pays comme le Sénégal et le Gabon, les compagnies d'assurances sont déjà astreintes à l'application de cession légales au 1^{er} franc. Il convient de mesurer l'impact de cette décision sur le résultat afin de mieux se situer dans cette problématique.

II-2.3.1 - Présentation du résultat de la cession légale au 1er franc

Etant donné que l'état RS1 de la cession légale au 1^{er} franc présente un résultat sans intérêt de dépôts, tous les calculs qui seront faits dans la suite seront également sans intérêt de dépôts pour de meilleures estimations.

a - Solde de la cession légale au 1^{er} franc au 30 septembre 2020

Tableau 19: Solde de la cession légale au 1^{er} franc

Période au	Primes cédées	Commission	Sinistres payés	PREC	SAP	Résultat
30 Juin 2020	958	251	11	347	133	482
30 Sept. 2020	1 539	433	63	403	151	791
Estimation du résultat au 31 décembre 2020						1 100

Après six mois d'activité, le solde de la cession légale au 1^{er} franc est de 482 millions contre un résultat de 791 millions en fin septembre. Ce résultat qui est en net évolution peut aller jusqu'à atteindre 1 100 millions au 31 décembre 2020 selon l'estimation faite. Puisqu'il reste trois mois pour achever l'année, cette estimation est obtenue en ajoutant au solde de fin septembre le résultat obtenu entre fin juin et fin septembre soit 791 millions + (791-482) millions = 1 100 millions.

b - Impact du résultat de la cession légale au 1^{er} franc sur le résultat des traités de la CICA-RE au 30 juin 2020

Tableau 20: Solde de réassurance des cessions légales

Cessions légales	Primes cédées	Commission	Sinistres payés	Variation des PT	Résultat
au 1 ^{er} franc (5%)	958	251	11	-214	482
Sur traité (10%)	200	28	143	-325	-296
Total	1158	279	154	-539	186

Etat RS1 au 30 juin 2020

Après six mois d'activités, la CICA-RE bénéficie, uniquement sur la cession légale au 1^{er} franc d'un résultat de 482 millions alors l'état RS1 affiche au 30 juin 2020 un solde de 186 millions. Ce qui voudrait dire que sur les traités la CICA-RE perd à hauteur de 296 millions. Sans même intégré les intérêts de dépôts, cette cession légale contribue renforcer le résultat de la CICA-RE.

c - Présentation du résultat de cession de la CICA-RE sur la cession légale de 15% sur les traités.

L'objectif ici est de comparer le résultat obtenu par la CICA-RE au 30 juin 2020 et celui qu'elle devait obtenir au 30 juin 2020 si la cession légale au 1^{er} franc n'était pas entrée en vigueur.

Tableau 21: Présentation du solde des traités

Années	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Résultat sur traité	-79	-157	11	257	-150	39

Etat RS1 au 30 juin de 2015 à 2019

Avec la cession légale sur les traités de 15%, l'estimation (moyenne) faite, sur la base des trois derniers exercices nous donnent un résultat de 39 millions en 2020, alors qu'avec la cession légale au 1^{er} franc, il est de 186 millions. La CICA-RE dans ce sens gagne un différentiel de 145 millions.

II-2.3.2 - Analyse d'incorporation

Cette analyse va porter sur l'impact de l'incorporation ou non de l'assurance maladie et/ou automobile sur le résultat des cessions légales de la CICA-RE au 31 décembre 2020. Les raisons de ce choix se justifient qu'en assurance non vie, la branche maladie est considérée comme la plus sinistrée et que la branche automobile présente de très bon résultat. Pour cela considérons les hypothèses suivantes :

- le résultat de la CICA-RE au 31 décembre 2020 = 1 100 millions – 296 millions = 804 millions qui représente la différence entre l'estimation faite du résultat de la cession légale au 1^{er} franc au 31 décembre 2020 et la perte obtenue sur les traités au 30 juin (avec pour hypothèse que la perte sera la même à la fin de l'année) ;
- les données utilisées seront celles de 2019 tout en considérant qu'elles ne seront pas loin de celles de 2020

a - Cas d'exclusion de l'automobile de la cession légale

Tableau 22: Solde des cessions légales

Période	Primes cédées	Commission	Sinistres payés	SAP	PREC	Résultat
Au 31 déc. 2020	663	165	8	8	239	259

Les primes en automobile pour l'année 2019 s'élève à 13 256 millions. En considérant les 5% de la cession légale, les primes cédées deviennent 663 millions. Le taux de commission étant de 25%, nous obtenons une commission de 165 millions. En 2019, la sinistralité en automobile est de 45%, ce qui nous donne une charge de sinistre de 16 millions et que 50% des sinistres sont provisionnés. En supposant également que 36% de la prime cédée est provisionnée, la PREC devient 239 millions, ce qui nous donne un résultat de 259 millions. Comme l'hypothèse exclut l'assurance automobile de la cession légale, le résultat devient 804 millions – 259 millions = 545 millions. Cette hypothèse contribue à diminuer le résultat de la CICA-RE. La cédante gagne le montant de 259 millions qui va s'ajouter au résultat technique net.

b - Cas prenant en compte l'assurance maladie

Tableau 23: Solde des cessions légales

Années	Primes cédées	Commission	Sinistres payés	SAP	PREC	Résultat
Au 31 déc. 2020	545	136	418	0	0	-9

Les primes en assurance maladie pour l'année 2019 s'élève à 10 904 millions. En considérant les 5% de la cession légale, les primes cédées deviennent 545 millions. Le taux de commission étant de 25%, la commission est de 136 millions. En 2019, la sinistralité en maladie est de 92%, ce qui nous donne une charge de sinistre de 418 millions. Nous obtenons un résultat de -9 millions car il n'y a pas de provisions techniques en assurance maladie. Comme l'hypothèse prend en compte l'assurance maladie dans la cession légale, le résultat devient 804 millions -9 millions = 795 millions. Dans cette hypothèse CICA-RE va

contribuer à la perte à hauteur de 9 millions, ce qui contribue à diminuer son résultat mais à renforcer la trésorerie de la cédante.

c - En ajoutant la maladie et en retranchant l'automobile

Le résultat se déduit automatiquement des résultats précédents -9 millions -259 millions = -268 millions, la CICA-RE enregistre donc une perte énorme de 268 millions. Son résultat en fin d'année sera 804 millions -333 millions = 536 millions. Ce cas n'est pas favorable à la CICA-RE.

d - Cas d'une cession légale au 1^{er} franc nationale de 5% et de 10% sur les traités

Si la Côte d'Ivoire avait une compagnie de réassurance et qu'elle optait aussi pour une cession légale au 1^{er} franc nationale de 5% et d'une cession légale nationale sur les traités comme celle de la CICA-RE, cette situation va contribuer à aggraver le résultat de la cédante. Son résultat net sera diminué de $2 \times 2(184-39)$ millions = 580 millions (deux fois la perte enregistrée par la cédante ou la diminution de son résultat net du fait de la cession légale).

Tableau 24: Récapitulatif de la simulation des cessions légales

Cessions légales	Résultat de la CICA-RE	Impact sur le résultat net de la cédante
Cession légale CICA-RE	804	-290
(-) l'assurance auto	545	+259
(+) l'assurance maladie	795	+9
(+) la maladie et (-) l'auto	536	+268
Cas d'une cession légale nationale	514	-580

Dans tous les cas de figure, les résultats de la cession légale au 1^{er} franc à tout niveau de manipulation ne sauraient ébranler la trésorerie de la CICA-RE. Pour une franche collaboration avec ses cédantes, la CICA-RE ferait mieux inclure l'assurance maladie encore même que ces études sont faites sans les intérêts de dépôts.

SECTION 3 : AUTRES ETUDES D'IMPACT

Cette section sera consacrée à étudier l'impact de la réassurance sur l'activité de l'assureur c'est à dire en plus du résultat technique, l'objectif sera de montrer brièvement les autres parties des activités de la cédante touchées par l'opération de réassurance.

II-3.1 - Impact de la réassurance sur la couverture des engagements réglementés et sur l'actif du bilan

I-3.1.1 - Impact de la réassurance sur la couverture des engagements réglementés

Ici, c'est la problématique de la réassurance FAC qui se pose puisque les réassureurs FAC ne font pas de dépôts. Leurs parts dans les PT ne doivent pas être significatives pour ne pas que cela crée un déficit de couverture.

Tableau 25: Part des réassureurs dans les PT

Années	2015	2016	2017	2018	2019	Moyenne
Traité	25%	22%	22%	28%	21%	23%
FAC	13%	17%	12%	14%	26%	16%
SAHAM	62%	67%	66%	58%	53%	61%

Etats RA2 de 2015 à 2019

La part des réassureurs FAC dans les PT dans la moyenne est de 16%. Cette proportion dépasse le quart mais particulièrement pour l'année 2019, elle atteint les 26%. Elle semble donc un peu élevée. Elle a même dépassée la proportion des traités dans les PT. Les réassureurs FAC ne font pas de dépôts, alors que leur part dans les PT en 2019 est élevée comparée aux autres années. SAHAM coure le risque de déficit de couverture. Une analyse des états C4 serait nécessaire pour autre appréciation quant au déficit ou au surplus de couverture.

Pour les traités, le mécanisme des dépôts fait que les réassureurs ont déjà mis à la disposition de SAHAM la contrepartie pour permettre de couvrir la part des réassureurs traités dans les PT.

I-3.1.2 - Impact de la réassurance sur l'actif du bilan

L'évaluation correcte des principaux éléments du passif que sont les PT ne suffit pas à sauvegarder les intérêts des assurés et bénéficiaires de contrats. La nécessité de garantir la créance des assurés a conduit l'autorité de contrôle à exiger des entreprises d'assurance qu'elle représente leur engagement à l'actif du bilan. L'impact sur le bilan va donc s'apprécier à deux niveaux.

Un regard sur les états RA1 montre que le solde des comptes courants des réassureurs est débiteur donc il est en faveur de la compagnie. Il revient dans ce cas précis de connaître la vitesse à laquelle les réassureurs FAC paient le solde des comptes courants pour permettre à la société de disposer de la liquidité et faire de placements. SAHAM-RE, gestionnaire des affaires FAC met environ deux ans pour payer la part des réassureurs FAC dans les sinistres. SAHAM se trouve dans l'obligation de faire de la compensation. A titre d'exemple, supposons qu'un sinistre soit survenu au cours de cette année 2020 et dont la part des réassureurs FAC s'élève à 1 000 millions. Si SAHAM-RE met deux ans pour payer les sinistres comme d'habitude, SAHAM va perdre au moins 2 fois 5% de 1 000 millions soit 100 millions qu'elle aurait dû gagner pour couvrir ses ER si elle faisait un placement de 5% l'année. Puisque selon le principe de couverture, les ER doivent à toute époque être représentés par des actifs équivalents à l'actif du bilan, ce comportement aura un impact sur le bilan. Cette précision est importante (même si ce n'est pas chiffré) sur la situation de couverture, puisque la part des réassureurs FAC dans les PT n'a pas de contrepartie versée à l'assureur pour l'aider à constituer les actifs admis en couverture des ER relatifs aux PT sur les risques FAC.

L'autre aspect mais marginal, c'est que le résultat de réassurance a sa contrepartie dans le résultat de l'exercice, impacte les fonds propres donc le bilan.

II-3.3 - Réassurance et marge de solvabilité

Dans cette section et dans le suivant, les explications ne seront pas chiffrées, elles seront fondées sur les formules.

II-3.3.1 - Impact de la réassurance sur la marge de solvabilité minimale

Le besoin en fonds propres d'une entreprise est fonction de son niveau d'activité. Plus l'activité se développe, plus la société a besoin de fonds propres pour soutenir ce développement. Dans le cas des compagnies d'assurances, le niveau d'activité s'apprécie en fonction soit du chiffre d'affaires, soit du volume des sinistres à la charge de la société. Ainsi, pour les entreprises d'assurance IARD, le calcul privilégie l'activité de l'entreprise en retenant deux méthodes de calcul ayant comme assiettes respectives les primes (20%) et les sinistres (25%). Ces deux méthodes pondérées par le ratio de conservation après réassurance, déterminent deux résultats dont le plus élevé est le montant minimal réglementaire de la marge de solvabilité :

- $MS(PE) = MS \text{ minimale sur la base des primes} =$
 $20\% \times PE \times \text{Max}(50\%; \text{taux de conservation des sinistres})$
- $MS(\text{sinistre}) = MS \text{ minimale sur la base des sinistres} =$
 $25\% \times \text{charges moyennes des sinistres sur les 3 derniers exercices}$
 $\times \text{Max}(50\%; \text{taux de conservation des sinistres})$
- $MS_{\text{minimum}} = \text{Max}[MS(PE), MS(\text{sinistre})]$

Plus généralement $MS_{\text{minimum}} = \text{Max}[MS(PE), MS(\text{sinistre})] = MS(PE)$

Dans tous les cas, si le taux de conservation des sinistres est faible, la marge de solvabilité sera aussi faible. L'assureur aura du mal à soutenir le développement de ses activités.

II-3.3.2- Impact de la réassurance sur la marge de solvabilité disponible

Au terme de l'article 337 du code des assurances CIMA, les sociétés d'assurances doivent justifier de l'existence d'une marge de solvabilité suffisante, relative à l'ensemble de leurs activités. Il s'agit de s'assurer que la société d'assurance dispose de fonds propres suffisants pour soutenir son activité et faire face aux imprévus inhérents à l'opération d'assurance. La société d'assurance se doit de disposer des fonds propres de niveau suffisant, supérieurs en tout état de cause au minimum réglementaire exigé (MS minimum). La marge de solvabilité disponible est donnée par la relation suivante :

Marge de solvabilité disponible

$$\begin{aligned}
 &= \text{Capital libéré} + \frac{1}{2} \text{ de capital social non encore libéré} + \text{Réserve} \\
 &+ \text{Réport à nouveau (positif ou négatif)} \\
 &+ \text{Résultat de l'exercice non distribué (bénéf ou déficit)} \\
 &- \text{Frais d'établissement non encore amorti} \\
 &- \text{Immobilisations incorporels}
 \end{aligned}$$

Vu qu'en général, l'activité de l'assurance techniquement, n'est pas excédentaire à cause de l'inversion du cycle de production, un manque de soin accordé à la réassurance peut aggraver la situation. Cela aura un impact sur le résultat de l'exercice non distribué donc sur la marge de solvabilité car ce dernier est composé du résultat technique et financier. Les résultats réalisés sur les produits financiers seront plombés par les résultats techniques déficitaires.

L'autre aspect, c'est que le résultat de réassurance a sa contrepartie dans le résultat de l'exercice, impacte les fonds propres et donc la marge de solvabilité disponible.

II-3.4 - Impact les ratios ROCE et ROE

Le ROCE (Return On Capital Employed) est un ratio financier qui permet de calculer la rentabilité des investissements effectués par une entreprise. Il mesure le profit économique hors activités financières généré par l'utilisation de toutes les ressources financières de long terme dont dispose l'entreprise, soit :

$$\text{ROCE} = \frac{\text{Résultat net d'exploitation}}{\text{Fonds propres + dettes à long terme}}$$

Plus une entreprise est efficace dans l'exploitation de son activité et le choix de ses investissements, plus son ROCE sera élevé. En particulier parmi les éléments du passif du bilan, les dettes pour espèces remises par le cessionnaire et rétrocessionnaire sont classées dans la classe des dettes à long et moyen terme c'est-à-dire les dettes dont le délai de paiement est supérieur à un an. Etant donné que cette dette se trouve au dénominateur du ROCE, une augmentation exagérée va faire diminuer le ROCE de manière considérable.

Par contre, le ROE (Return On Equity) lui, est un indicateur qui permet de mesurer la rentabilité des fonds propres. Il établit un ratio entre le résultat net et les fonds propres :

$$ROE = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Fonds propres}}$$

où

$$\text{Résultat net} = \text{Résultat net d'exploitation} + \text{Résultat net financier} \\ + \text{Résultat exceptionnel}$$

Comme le résultat net d'exploitation est net de réassurance, le ROCE et le ROE seront impactés par le jeu de la réassurance. Ce qui signifie de façon implicite qu'à chaque fois que SAHAM cède une affaire en réassurance, le ROE et le ROCE seront modifiés, quitte à elle de bien négocier la cession pour que cela impacte positivement ces ratios.

CHAPITRE III : OPTIMISATION DU RESULTAT TECHNIQUE

SECTION 1 : AUTRES ELEMENTS NECESSAIRES POUR L'AMELIORATION D'UN PROGRAMME DE REASSURANCE

Après la politique de souscription dite analyse qualitative, l'approche quantitative s'avère nécessaire pour améliorer le programme de réassurance. Elle va consister à ce niveau à confirmer ou à donner plus de précision ou à clarifier les interprétations déjà faites. Par manque de données nécessaire à l'étude, les propositions qui seront faites souffriront un peu d'ambiguïté.

III.1.1 - Analyse qualitative

La politique de souscription d'un assureur est du domaine réservé à la direction générale. Cette dernière s'appuie sur les services techniques en vue de la mise en application et du suivi de cette politique au quotidien. Une politique de souscription claire et des procédures adaptées facilitent énormément la sélection et la tarification des risques. C'est pour cette raison qu'il faut une parfaite connaissance de l'approche des clients en matière de souscription avant de mettre en place un traité de réassurance.

Pour mieux adapter les besoins de la compagnie à une structure de réassurance, la compréhension des objectifs de souscription est primordiale d'autant plus qu'elle permet de mesurer efficacement la fréquence et l'intensité d'une éventuelle sinistralité future. C'est après cette étape que la structuration optimale du programme de réassurance, avec des niveaux de couvertures adaptées, peut être envisagée.

III-1.1.1 - Sélection des risques

La sélection des risques est basée sur la NACE. L'acronyme NACE désigne les différentes nomenclatures statistiques des activités économiques élaborées depuis 1970 dans l'Union européenne. Décrire des observations en termes statistiques ne peut se faire sans nomenclature systématique. Cette nomenclature décompose l'univers des risques en différents ensembles les plus homogènes possible afin de situer les affaires qui entrent ou non dans la politique de souscription du groupe SAHAM.

III-1.1.2 - Tarification des risques

Elle est basée sur la nature ou la classe de l'activité et de la qualité du risque. Dans chaque classe, le risque est évalué selon sa qualité de risque. La détermination de l'engagement maximum par risque, événement est basé sur le calcul du sinistre maximum possible ou de la LCI (la plus grande des limites). Pour un risque donné, après avoir évalué la qualité sur la base de sa classe d'activité selon la méthode décrite ci-dessus, l'engagement maximum sera limité à un certain pourcentage, et appliquée à la capacité maximale de souscription accordée sur la base du meilleur risque.

III-1.1.3 - Souscription

Il répond à des critères de sélectivité quantitative (capacité de souscription, niveau de fonds propres) et qualitative (nature de l'activité).

III-1.1.4 - Surveillance du portefeuille

La recherche effrénée de la croissance du chiffre d'affaires occulte bien souvent certaines menaces de l'équilibre du portefeuille à savoir l'enregistrement de sinistres nombreux et avec des intensités supérieures à la moyenne générale. Et dans le même temps des pertes d'affaires qui passent à la concurrence ou même à la réalisation d'affaires nouvelles à grands coûts de commission (sinistres de commission). Pour la surveillance du portefeuille, chacun de son côté mais en particulier chaque souscripteur, régleur de sinistre voire les commerciaux ont l'obligation de surveiller le seuil d'alerte qui est de 70% pour le taux sinistres à primes ou fréquence des sinistres par police (à partir du 2^{ème} sinistre) ou encore le montant des sinistres (plus de 25% du capital assuré).

En se basant sur les analyses faites précédemment, dans l'ensemble, les taux sinistres à primes sont inférieurs ou égaux à 36% sauf l'année 2019 qui a enregistré un taux 56%. Même avec cette évolution, ce taux est bien inférieur à 70%. La surveillance du portefeuille est de mise. Avec le résultat 2019 qui est en pleine évolution, Il revient donc à voir celui de 2020 pour s'assurer la qualité de la sélection des risques n'est pas en train d'être menacée et que l'année 2019 était une année malchanceuse qui ne se reproduira plus jamais.

Tableau 26 : sinistralité brute par branche

Accidents corporels et maladie	87%
RC auto	34%
Dommmages auto	55%
Incendie et ADAB	39%
RC générale	144%
Transport aériens	0%
Transport maritimes	20%
Risques techniques	99%

Etat C10-A 2019

La surveillance doit être plus axée dans les branches incendies, accidents et maladie, RC générale et risques techniques. SAHAM devra aussi vérifier que la rigueur dans la sélection des risques n'est pas remise en cause et que les risques dans ces branches ne souffrent pas d'une sous-tarifcation.

Après une brève analyse de la politique de souscription, il sera dans la suite question de l'approche quantitative.

III.1.2 - Approche quantitative

II-1.2.1 - Profil portefeuille

Le portefeuille d'une compagnie d'assurance est constitué de l'ensemble des risques souscrits dans les différentes branches dans lesquelles elle exerce. Le profil de portefeuille est la physionomie des risques acceptés par la compagnie d'assurance. Il est le récapitulatif de toutes les polices souscrites par la compagnie, il est établi par branche et par année de souscription et sur plusieurs exercices pour donner le maximum d'informations. Dans le profil du portefeuille, il est extrêmement important de faire apparaître le rapport sinistre à prime. Pour un excédent de sinistre sur conservation (cas d'un traité ou programme intervenant avant le jeu de l'XL pour protéger la rétention de la cédante au titre de ce traité), le profil se présente par tranches et pour un excédent de sinistre sur souscription (cas protégeant les souscriptions de la cédante sans qu'aucune réassurance par ailleurs ne soit conclue), le profil peut se faire soit par police assurée soit par tranche. La composition du profil permet de déterminer le traité approprié au portefeuille étudié et détecter la capacité

pouvant répondre en partie aux objectifs recherchés par la cédante. Sa présentation varie en fonction de la branche, de la taille de la société et des moyens de gestion dont elle dispose.

II-1.2.2 - Niveau de fonds propre

Les fonds propres sont les capitaux dont dispose l'entreprise. Ils ont été soit apportés par les actionnaires, soit acquis par l'activité économique. Leur évaluation est déterminante pour définir une bonne politique de réassurance. Dans le domaine de l'assurance, le législateur a entrepris d'en faire une référence en instituant la notion de marge de solvabilité, qui constitue une obligation à respecter par les compagnies en termes notamment de niveau minimal des fonds propres. C'est grâce aux fonds propres que l'assureur décide du niveau de son engagement sur les garanties qu'il accorde. Autrement dit, lorsque les fonds propres sont suffisamment importants, cela leur donne la possibilité d'assurer des risques plus importants, mais aussi de limiter le risque de non-paiement des sinistres. Les fonds propres se composent du **capital social**, des **réserves** et du **report à nouveau** (correspondant aux bénéfices qui n'ont pas été redistribués en dividende), et du **résultat** de l'exercice.

II-1.2.3 - Statistique de gros sinistres

La statistique sur les plus gros sinistres et leur liquidation permet d'avoir une idée sur les charges maximales auxquelles la compagnie peut être amenée à faire face, cela permet à la cédante d'évaluer les branches qui enregistrent des sinistres énormes afin de définir quel type de traité leurs sera adapté. Leur étude sur plusieurs années permet à l'assureur de bien fixer les niveaux de priorité du programme de réassurance.

II-1.2.3 - Grosses polices par branche

Un autre indicateur aussi important au titre des éléments nécessaires pour l'amélioration du programme de réassurance, car il permet à la compagnie d'appréhender les montants des capitaux les plus importants sur lesquels elle s'engage. Elles permettent également de détecter la capacité pouvant répondre en partie aux objectifs recherchés par la cédante. Le chiffre d'affaires par branche permet de mesurer les possibilités de développement de la cédante, les plus importantes cessions en réassurance et renseignent sur le comportement d'achat de la réassurance. Par l'analyse des capitaux les plus élevés, l'assureur pourra aisément définir les niveaux de plein de rétention et de souscription. Les statistiques des grosses polices par branche est donc un indicateur incontournable dans la mise en place du programme de réassurance.

II-1.2.4 - Nombre et le volume des cessions en facultative par branche réassurée

Le volume important de cession en facultative traduit l'insuffisance des pleins de souscription. Les capacités automatiques excluent les risques qui sont soumis en facultative. Un nombre de cession élevée sur une branche donnée, traduit le faible niveau des capacités de souscription.

Les critères gouvernant le processus d'amélioration d'un programme de réassurance étant connus, nous allons maintenant de procéder à l'optimisation du programme de réassurance de la compagnie.

SECTION 2 : PROPOSITION POUR L'AMELIORATION DU PROGRAMME DE SAHAM REASSURANCE

L'optimisation de la couverture de réassurance consiste à rendre le tarif du contrat le plus faible possible. L'objectif visé est d'optimiser les programmes de la réassurance existant tout en respectant le niveau de solvabilité exigé.

Les paramètres qui définissent le résultat de réassurance doivent être prises en compte dans l'amélioration d'un programme de réassurance parce qu'ils peuvent avoir un impact le résultat technique de la cédante. Nous allons optimiser les programmes de réassurance de sorte que le risque conservé corresponde à la rétention acceptable. Cela doit être en totale adéquation avec son niveau de fonds propres disponibles et son appétence au risque. Autrement dit, nous allons proposer un programme qui offre un niveau de fonds propre au coût le plus adapté.

III-2.1 - Augmentation de la capacité de souscription

Notons que ces propositions sont faites à partir du programme de réassurance 2019 de la compagnie. Egalement ces propositions d'augmentation épousent la théorie empirique sur la fixation des pleins de rétention tel que :

- 0,01% à 2% des capitaux propres de l'entreprise affectés à la branche ;
- 0,1% à 1% des primes de la branche ;
- 1% à 3% du résultat attendu de la branche.

A l'issue des analyses précédentes, il convient de dire que le programme de réassurance de SAHAM ne souffre pas de grandes ambiguïtés. Cependant quelques petites retouches peuvent être faites sur quelques branches en vue d'améliorer le résultat de la cédante. Le plus gros problème se trouve au niveau de la réassurance FAC.

II-3.1.1 - Traité proportionnel

Au regard des analyses précédente, le traité proportionnel devra faire l'objet des modifications ci-après. Les modifications les plus importantes concernent les branches incendies et risques techniques.

EDP Incendie

Au cours des cinq dernières années les réassureurs ont enregistré un solde de 26 940 millions soit environ 48% du solde globale de la réassurance sur la période considérée. Cette situation s'explique par le fait que les capitaux en deçà de la rétention sont faibles alors que la plupart des sinistres survenus portent sur les petits risques. De ce fait, les réassureurs ont engrangé des primes sur de gros risques n'ayant pas connu de sinistres importants. Au regard de ce qui précède l'assureur devra augmenter sa rétention afin de conserver plus de primes sur les risques importants. Compte tenu du profil de portefeuille actuel conjugué avec la décision du relèvement du capital des compagnies d'assurances en zone CIMA à 5 milliards, décidé le 08 avril 2016 par la CIMA, également dans le sillage de la récente modification de l'article 308 du code CIMA et de la cession légale au 1^{er} franc, la compagnie doit augmenter sa capacité de rétention qui va la faire basculer de 1 500 millions FCFA à 2 000 millions FCFA pour cette branche. Dans cette dynamique, le plein de souscription devra connaître une augmentation, ce qui le fera passer de 21 milliards à 28 milliards. A l'avenir la compagnie pourrait protéger sa rétention par un traité non proportionnel avec une priorité d'environ 1000 millions en fonction de l'évolution de son chiffre d'affaires.

EDP Risques Techniques

Dans cette branche, compte tenu des petits montants de sinistres survenus, les réassureurs n'ont pratiquement pas été sollicités ou très peu pendant la période considérée. Ainsi, il serait intéressant pour la compagnie de procéder à un relèvement de sa rétention afin de conserver plus de primes. Cette augmentation va la faire passer de 1 500 millions à 2 000 millions. Eventuellement le plein de souscription devra connaître un relèvement pour réduire les cessions en facultative.

EDP Risques Divers (dégâts des eaux, bris de glaces, global de banque)

En risques divers l'augmentation de la rétention nécessaire pour la cédante va la faire monter de 750 millions à 1 000 millions totalisant une capacité de souscription de 7 000 millions. Toutefois, l'assureur peut aussi maintenir la capacité de souscription actuelle.

Cas particuliers des cessions en fronting

Des analyses précédentes, il ressort que les réassureurs facultatifs ont réalisé par année, en moyenne au cours de ces cinq dernières années un résultat de 14 500, ce qui fait pratiquement quatre fois de celui de la cédante. Le problème ne vient pas du fait que les pleins de souscription sont trop insuffisants mais de la politique de la cession en réassurance FAC notamment en fronting. Les affaires généralement placées en fronting sont généralement celles exclues du guide de souscription estimant dangereux ou non maîtrisables.

Pour les risques non maîtrisables, SAHAM doit approfondir les études sur une très longue période afin dans le cas favorable avoir une part sur ces risques-là. Cela permettra de réduire le taux de cession de primes en réassurance. De cette manière, SAHAM sera en phase avec la CIMA qui par son nouvel article 308 prône la rétention des primes dans la zone. Concernant les risques estimant dangereux, SAHAM ne doit pas rester passive. Elle doit chercher à adapter les fonds propres exigés des compagnies d'assurances avec les risques que celles-ci encourent du fait de leurs activités. En le faisant, SAHAM sera aussi en phase avec l'article 329-3 du code portant relèvement du capital social minimum qui passe de 3 milliard à 5 milliards à partir du 1^{er} juin 2021. Cette augmentation de fonds propres devrait donc amener les compagnies d'assurances à redéfinir leur appétence aux risques (politique de souscription et optimiser la gestion de la réassurance).

Puisque le traité en QP permet une économie de fonds propres, SAHAM peut opter dans un premier temps pour une cession en quote-part de 5% sur tous ses risques qu'elle a l'habitude de céder en FAC pure à la manière de la cession légale de la CICA-RE puis protéger si elle veut davantage être prudente sa rétention avec un traité stop loss dans les branches courtes ou un traité excédent de sinistre par risque dans les branches à déroulement longue, vu que ce dernier a l'avantage de protéger le portefeuille en cas de déviation de fréquence et le résultat global.

La part que SAHAM doit conserver pour son propre compte doit être significative (au moins 5%) pour ne pas servir de façade légale à un réassureur et non plus d'une véritable cession en réassurance. Plus la rétention est élevée et plus l'assureur montre qu'il a confiance dans le risque qu'il a souscrit et plus le réassureur sera enclin à lui apporter son soutien, en sachant que le partage du sort sur ce risque sera équitable.

II-3.1.2 - Traités non proportionnels

Concernant les traités non proportionnels, il faut en amont noter que l'optimisation consiste à réduire le coût de la réassurance sinon la prime cédée.

Les premières propositions étant déjà faites dans le chapitre I de cette seconde partie, les modifications vont concerner d'autres méthodes calcul de primes qui va faire diminuer le résultat de cession, ce qui va consister à augmenter le résultat de la cédante. Cela est très important, avec la rentrée en vigueur de la cession légale au 1^{er} franc qui vient diminuer le résultat technique. Cette partie sera traitée en dernier ressort pour clore le mémoire.

II-3.2 - Le résultat de cession

II-3.2.1 - La commission de réassurance

En principe, le taux de commission de réassurance en pourcentage des charges de production des affaires cédées uniquement en réassurance doit dépasser 100% pour que l'assureur réalise un bénéfice de commission. SAHAM devra donc prendre ce facteur en compte afin de maîtriser l'impact des sinistres de commission sur son résultat. Elle devra séparer les taux des frais généraux des affaires cédées en réassurance et les taux de celles qui ne sont pas cédées car la commission de réassurance, en principe doit se mesurer par rapport aux taux de frais des affaires réassurées. Le taux de commission devrait passer de 27,5% pour atteindre les 30% afin d'améliorer le résultat de la cédante sur les branches incendie et risques techniques mais le taux de commission des risques divers peut être maintenu à 27,5%.

II-3.2.2 - Les intérêts de dépôt.

Il relève de l'analyse précédente que concernant les traités, le résultat de cession sans les IDD, était largement en faveur de la cédante. En intégrant les IDD, tout bascule en faveur du réassureur. Ce qui montre que le programme de réassurance sur les traités est bon. C'est la politique de souscription qui a un problème vu les cessions en réassurance FAC.

SAHAM devra continuer à payer rapidement les sinistres, verser rapidement la part des réassureurs dans les primes perçues. Elle ne doit également pas surestimée la part des réassureurs dans les PT. Si elle surestime la PREC et qu'elle tarde à verser la part du réassureur, cela aura un impact à la hausse sur IDD. Cette suggestion peut être revue surtout si SAHAM estime que les taux obtenus sur les placements de ces montants est largement supérieur au taux de rémunération des PREC.

Comme le réassureur donnera en début d'année, à la cédante le montant estimé des sinistres, si SAHAM ne paie pas par exemple de sinistres au cours de l'année, et que celles-ci sont surestimées, SAHAM aura un peu plus à reverser à la fin de l'année. En un mot, la part des réassureurs dans les PT ne doit pas être surestimée car elles vont augmenter la dette envers les réassureurs par les IDD.

Elles n'ont pas également intérêt à être aussi sous-estimées. La part des réassureurs dans les PT doit être prudemment calculée.

Les sinistres aussi doivent être liquidés le plus vite possible car un ralentissement a un impact sur les SAP et augmenter aussi les IDD.

II-3.2.3 - Les primes cédées en excédent de risque.

Dans la suite, il sera proposé dans un premier temps une méthode de calcul du taux de prime en adéquation avec le profil de portefeuille. Les modifications concernent essentiellement les taux de prime pour le calcul des PMD.

Dans la méthode du taux fixe opté par SAHAM, le pourcentage de l'assiette est fixe et défini. La prime minimale due s'écrit : $PMD = a\% \times \text{taux fixe} \times \text{assiette estimée}$, avec a compris entre 70% et 90%, puis la prime est ajustée en fin d'année lorsque l'assiette réelle est connue. L'ajustement a lieu si cette assiette est supérieure à la prévision.

Avec un taux fixe, la prime est quasiment connue à l'avance (aux ajustements près dus à l'estimation de l'assiette). L'inconvénient, c'est que le prix de la réassurance ne dépend pas de la sinistralité c'est-à-dire que la mise en place de la politique tarifaire n'est pas en adéquation avec le profil du portefeuille. Cette méthode de tarification semble favoriser le réassureur parce qu'il a la possibilité d'ajuster la prime à la clôture des comptes en cas de forte sinistralité alors que la cédante n'a pas de possibilité de récupérer une partie de la prime quand il y a moins de sinistres par rapport à l'assiette d'estimation, comme le montre l'exemple ci-dessous. Pour améliorer la situation de la cédante, il sera proposé une méthode

statistique basée sur le profil de portefeuille actualisé dite le burning-cost (taux variable ou méthode statistique).

a - Principe

Le principe de la méthode consiste à utiliser le passé pour bien connaître l'impact qu'aurait le contrat de réassurance que l'on souhaite tarifer, si les mêmes phénomènes se reproduisaient. Le taux excédent de sinistre sera donc déterminé à partir de ce que serait la charge du traité que l'on souhaite souscrire, s'il survenait une sinistralité de même type que la sinistralité passée. Elle constitue une bonne référence pour déterminer les tranches travaillantes ou des tranches entièrement traversées par la sinistralité. L'avantage majeur de la méthode est la prise en compte de la qualité du portefeuille car elle repose sur l'expérience statistique relative au portefeuille considéré, c'est-à-dire à la sélection des risques et à la qualité de la gestion des sinistres.

b - Calcul de la prime

Le pourcentage de l'assiette est défini par deux bornes entre lesquelles se situe le taux appliqué et par un chargement. Soient m la borne inférieure, M la borne supérieure ρ le chargement de sécurité et t le taux de prime appliqué, S/P le rapport de la charge de l'XL à la prime de base :

$$\text{Si } S/P \times (1 + \rho) < m, t=m$$

$$\text{Si } S/P \times (1 + \rho) > m, t=M$$

$$\text{Si } m \leq S/P \times (1 + \rho) \leq M, t=S/P \times (1 + \rho).$$

La formule de la prime minimale due est la même que pour le taux fixe, mais le taux fixe est remplacé par le taux minimum m .

c - Simulation

L'objectif de l'exemple ci-après est de simuler l'impact sur le résultat de cession de plusieurs niveaux de tarification. Dans un premier temps, le taux est fixe et de 5%, chargé au 100/80°, pouvant varier en cas d'ajustement de 4% à 9%. Comme nous l'avons déjà dit, avec un taux fixe, la prime de réassurance ne dépend pas de la sinistralité.

Tableau 27: Calcul de la prime XL par la méthode du taux fixe

Années	2015	2016	2017	2018	2019
Primes	16 800 000	19 600 000	24 500 000	28 000 000	88 900 000
Charges XL	0	1 372 000	3 000 000	1 280 000	2 644 800
Primes XL	1 050 000	1 225 000	1 531 250	1 750 000	5 556 250
Résultat	1 050 000	-147 000	-1 468 750	470 000	2 711 450
S/P	0%	7%	12%	4,60%	3,20%

Le réassureur reçoit respectivement en 2015, 2016, 2017, 2018 et 2019 une prime de 1 050 000, 1 225 000, 1 531 250, 1 750 000 et 5 556 250 contre une charge de 00, 1 372 000, 3 000 000, 1 280 000 et 2 644 800. Les ratios sinistres à primes étant supérieurs au taux fixe pour les années 2016 et 2017, lui donne un résultat négatif alors qu'il fait un très bon résultat en 2015 et 2019. Le réassureur, pourra faire l'effort de supporter la perte de 2016 qui est de 147 000, par contre, pour l'année 2017, compte tenu de la clause d'ajustement, il pourra faire passer le taux jusqu'à 8% pour espérer avoir un résultat de - 1 040 000 ou à 9% pour un résultat de -795 000 ou encore à 10% pour un résultat de -550 000. Mais la cédante ayant payée une PMD de 1 050 000 en 2015 voit toute la prime partir parce qu'il n'a pas eu de sinistres et qu'il n'a aussi la possibilité de récupérer une partie. En plus, sur les cinq années, le résultat se trouve largement en faveur du cessionnaire d'un montant de **2 615 700**.

En permettant que le taux varie de 4% à 9%, le réassureur sera obligé en cas d'ajustement d'accepter la perte de 1 040 000 pour l'année 2017, ce qui aura un impact sur le résultat et devient 3 289 450 contre 2 615 700. Pour un taux fixe, la cédante devra se rassurer que le taux chargé n'est pas trop éloigné de la borne supérieure.

Il est mieux pour cela d'essayer d'autres cotations, à taux variables, pour tenir compte des écarts de sinistralité. Dans un premier temps, une cotation variable entre 4% et 9% sera simulée.

Tableau 28: Calcul de la prime XL par la méthode du taux variable

Années	2015	2016	2017	2018	2019
Primes	16 800 000	19 600 000	24 500 000	28 000 000	88 900 000
S/P	0%	7%	12%	4,60%	3,20%
S/P chargé	0%	8,75%	15%	5,75%	4%
Taux retenu	4%	8,75%	9%	5,75%	3%
Prime XL	672 000	1 715 000	2 205 000	1 610 000	3 556 000
Charges XL	0	1 372 000	3 000 000	1 280 000	2 667 000
Résultat	672 000	343 000	-795 000	330 000	889 000

Le résultat reste positif sur l'ensemble des cinq exercices d'un montant de **1 439 000**. L'introduction aux taux variable permet diminuer le résultat du réassureur. La cédante gagne donc un différentiel de 1 850 450 qui vient améliorer son résultat technique.

Pour affiner le résultat de la cédante, il est possible de décider que le calcul du taux se fasse sur une base plus large (par exemple 3 ans).

➤ **Le cas d'un triennal ouvert** (Prime variable de 4% à 9% au 100/80°)

Comme déjà dit, le calcul du taux se fait sur une base plus large (3 ans) de telle sorte qu'à chaque calcul et après avoir atteint les trois années, le plus ancien exercice est abandonné pour laisser la place au dernier.

Tableau 29: Calcul de la prime XL dans le cas du triennal ouvert

Années	2015	2016	2017	2018	2019
Primes	16 800 000	19 600 000	24 500 000	28 000 000	88 900 000
S/P	0%	3,80%	7,20%	7,80%	3,80%
S/P chargé	0%	4,75%	9%	9,75%	4,75%
Taux retenu	4%	4,75%	9%	9%	4,75%
Prime XL	672 000	931 000	2 205 000	2 520 000	4 222 750
Charges XL	0	1 372 000	3 000 000	1 280 000	1 555 750
Résultat	672 000	-441 000	-795 000	1 240 000	889 000

Grâce au triennal ouvert, les différents taux se sont plus rapprochés de la moyenne ; ce qui fait monter légèrement le résultat qui passe de 1 439 000 à 1 565 000. Le différentiel se trouve donc réduit et passe de 1 850 450 à 1 724 450.

➤ **Le cas d'un triennal fermé** (Prime variable de 4% à 9% au 100/80°)

Contrairement au triennal ouvert, le triennal fermé reprend le processus lorsque la base atteint les trois années. Dans ce cas, des ajustements provisoires intermédiaires sont pratiqués en fin de 1^{er} exercice puis en fin de 2^e exercice sur base des primes et sinistres des deux exercices. Le taux de prime est appliqué à la somme des primes des deux exercices et la prime du 1^{er} exercice est considérée comme un acompte. En fin de 3^e exercice, le calcul se base sur les trois exercices, la prime du 2^e exercice étant considérée comme un acompte.

Tableau 30: Calcul de la prime XL dans le cas du triennal fermé

Années	2015	2016	2017	2018	2019
Primes	16 800 000	19 600 000	24 500 000	28 000 000	88 900 000
S/P	0%	3,80%	7,20%	4,60%	2,40%
S/P chargé	0%	4,75%	9%	5,75%	3,00%
Taux retenu	4%	4,75%	9%	6%	4,00%
Prime XL	672 000	1 050 000	3 752 000	1 610 000	6 573 000
Charges XL	0	1 372 000	3 000 000	1 280 000	1 555 750
Résultat	672 000	-322 000	752 000	330 000	5 017 250

Prime provisoire = $16\,800\,000 \times 4\% = 672\,000$ en 2015

Prime provisoire = $(16\,800\,000 + 19\,600\,000) \times 4,75\% = 1\,729\,000$ en 2016

Prime débitée à la 2^{ème} année = $1\,729\,000 - 672\,000 = 1\,057\,000$

Prime définitive à la fin des trois premières années = $(16\,800\,000 + 19\,600\,000 + 24\,500\,000) \times 9\% = 5\,481\,000$ en 2017

Prime débitée = $5\,481\,000 - 672\,000 - 1\,057\,000 = 3\,752\,000$

Prime provisoire = $28\,000\,000 \times 5,75\% = 1\,610\,000$ en 2018

Prime provisoire = $(28\,000\,000 + 88\,900\,000) \times 4\% = 8\,183\,000$ en 2019

Prime débitée à la 2^{ème} année = $8\,183\,000 - 1\,610\,000 = 6\,573\,000$

Le résultat total s'élève à 6 449 250. Ce cas n'est pas favorable à la cédante puisque ce résultat est trois supérieurs à celui du taux fixe qu'on cherche à réduire. Puisque nous cherchons à réduire le coût de la réassurance, la cédante ferait mieux de choisir le minimum de ces résultats (Option burning-cost) mais compte tenu du fait que l'ancien résultat ne doit pas être trop éloigné de la nouvelle pour que les réassureurs puissent accepter cette proposition, il lui sera mieux de choisir l'option du triennal ouvert.

CONCLUSION

Au-delà même d'impacter le résultat technique voire financier, la réassurance joue un rôle indéniable dans la survie d'une compagnie d'assurance, aussi puissante soit-elle.

Lorsque que l'on s'aperçoit dans l'utilisation de cet outil que les réassureurs commencent à ne plus réellement participer dans la charge de sinistre, il convient de procéder à une amélioration des programmes de réassurances et à revoir tous les facteurs qui rentrent en compte dans la détermination du résultat net de la cédante. Aussi, comme la réassurance participe à la survie d'une compagnie d'assurance particulièrement en non vie, il était nécessaire pour nous de mesurer le niveau ou degré participation de cette réassurance dans le résultat de l'assureur avec surtout la rentrée en vigueur de la cession légale au 1^{er} franc.

Pour mener la présente étude nous nous sommes appuyés sur les états C1, C10-A RA1, le C.E.G et surtout les états RS1 et RS2. Nous avons choisi d'émettre certaines hypothèses de départ que nous avons cherché à vérifier à savoir: la première était que la cédante réalisait un sinistre de commission sur les affaires cédées; en second, les résultats de réassurance sont largement bénéficiaires pour les réassureurs; la troisième, les traités sont coûteux ; la quatrième, les niveaux de priorité sont élevées sur certaines branches ; enfin, la dernière suppose que les capacités de souscription sont basses sur certaines branches.

L'analyse de ces états révèle des insuffisances et donc des points à améliorer au niveau de son programme de réassurance impactant négativement le résultat de SAHAM surtout les cessions en réassurance FAC et qui s'est aggravée avec l'instauration de la cession légale au 1^{er} franc. Etant donné que le traité de réassurance définit dans quelles conditions une affaire peut être souscrite par une compagnie sans en référer au réassureur, nous avons proposé des solutions d'amélioration dans le dispositif existant à SAHAM de sorte que le risque conservé corresponde à la rétention acceptable en vue d'optimiser son développement sur le marché.

Pour demeurer leader du marché de manière durable, il est impératif de chercher à réduire la prime cédée en réassurance tout en maintenant sa solvabilité.

Toutefois pour une vraie rétention de primes, SAHAM doit mener des études définissant des normes quantitatives notamment en besoins de capitaux, de calcul de provisions techniques, des fonds propres et des règles d'investissement et qui aura comme principal objectif, la mise en place d'un dispositif au sein duquel le niveau de marge de solvabilité reflète le niveau de

risque réel de SAHAM. Autrement dit, pour la souscription d'un de ces risques, SAHAM doit rechercher le montant de fonds propres que l'entreprise devra détenir pour limiter la probabilité de ruine à un an à 0,5%, c'est à dire le capital nécessaire pour ne pas être en ruine à l'horizon d'un an avec une probabilité de 99,5%.

BIBLIOGRAPHIE

Les Ouvrages :

- **Edith BOCQUAIRE**, les grands principes de l'actuariat, 2^{ème} édition, Janvier 2019, 526 pages ;
- **Evelyne MLYNARCZYK**, Techniques et Pratiques de la Réassurance, Paris, Argus de l'assurance, Août 2014, 424 pages
- **Code des assurances CIMA**, édition 2018, 569 pages ;

Les cours :

- **ABLEGUE Hoba Fabrice**, cours de contrôle sur pièces et sur place, DESS-A 2018-2020 ;
- **SANGARE Losseni**, cours de réassurance, DESS-A 2018-2020

Les articles et séminaires :

- **Joseph Luc FOADING, Zakaye DJIBO, Jabbar SOUMAHORO, Messan HUKPORTIE**, Pratiques de la Réassurance Vie.
- **Traité de Réassurance quote-part cession légale au 1^{er} franc affaires non vie**, Bureau Régionale CICA-RE Afrique de l'Ouest

Les mémoires :

- **KOUAME Jean Nicolas**, comment optimiser le programme de réassurance
- **KOUOKAM NGANSOP Arnaud**, étude du plan de réassurance d'une compagnie d'assurance incendie, accidents, risques divers et transport : le cas de ZENITH INSURANCE S.A.
- **Julien Le BORGNE**, optimisation de la couverture de réassurance pour une compagnie d'assurance non vie.

ANNEXES

Programme de réassurance des traités proportionnels (EDP) 2019

Garantie	Plein de rétention	Nombre de pleins	Cession	Capacité de souscription	commission	Type de fonctionnement	Part par réassureur
Incendie	1 500 000 000	13	19 500 000 000	21 000 000 000	27,5%	Survenance	SAHAM-RE 85% CICA-RE 10% AFRICA-RE 5%
BDM, PE	1 000 000 000	7	7 000 000 000	8 000 000 000	27,5%	Survenance	
TRC, TRM	1 500 000 000	7	10 500 000 000	12 000 000 000	27,5%	Souscription	
Risque divers	750 000 000	7	5 250 000 000	6 000 000 000	27,5%	Survenance	
Global de banque	750 000 000	7	5 250 000 000	6 000 000 000	27,5%	Survenance	

Annexe 1: Programme de réassurance des traités proportionnels

Programme de réassurance des traités non proportionnels (XL) 2019

Garantie	Type de traité	Priorité	Portée	Capacité de souscription	Type de fonctionnement	Part par réassureur
Transport	1ère tranche	300 000 000	1 200 000 000	1 500 000 000	Survenance	SAHAM-RE 85% CICA-RE 10% AFRICA-RE 5%
Transport	2ème tranche	1 500 000	3 000 000 000	4 500 000 000	Survenance	
Auto et RC	1ère tranche	450 000 000	550 000 000	1 000 000 000	Survenance	
Auto et RC	2ème tranche corporel	1 000 000 000	5 800 000 000	6 800 000 000	Survenance	
Auto et RC	2ème tranche matériel	1 000 000 000	1 900 000 000	2 900 000 000	Survenance	
IA	Par tête	100 000 000	400 000 000	500 000 000	Survenance	
IA	Par évènement	150 000 000	1 750 000 000	1 900 000 000	Survenance	

Annexe 2: Programme de réassurance des traités non proportionnels

TABLES DES MATIERES

DEDICACES.....	II
REMERCIEMENTS.....	III
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	IV
LISTE DES TABLEAUX.....	V
LISTE DES FIGURES.....	VI
RESUME.....	VII
ABSTRACT	VIII
INTRODUCTION	1
PARTIE I : PRESENTATION DU CADRE GENERAL	3
CHAPITRE I : GENERALITES SUR LA REASSURANCE.....	4
SECTION 1 : DEFINITION ET OBJET DE LA REASSURANCE	4
I-1.1 - Définition	4
I-1.2 - Objet de la réassurance	4
SECTION 2 : MODES DE CESSION DE RISQUES	6
I-2.1 - Cession obligatoire	6
I-2.2 - Cession facultative	6
I-2.3 - Cession facultative - obligatoire	7
I-2.4 - Cession légale	7
I-2.4.1 - Cession légale au premier franc	7
I-2.4.2 - Cession légale sur traité.....	8
I-2.4.3 - Cession légale sur les affaires facultatives	8
SECTION 3 : TYPES DE REASSURANCE	8
I-3.1- Réassurance proportionnelle	8
I-3.1.1- Principe de cession en Quote-Part.....	9
I-3.1.2 - Principe de cession en excédent de plein	10
I-3.2 - Réassurance non proportionnelle	11
I-3.2.1- Excédent de sinistre.....	11
a - Excédent de sinistre par risque	12
b - Excédent de sinistre par évènement	12
c - Excédent de sinistre par risque et par évènement.....	12
d - Excédent de sinistre par risque ou par évènement.....	13

e - Excédent de sinistre pour compte commun	13
I-3.2.2 - Excédent de perte annuelle ou Stop-Loss.....	13
CHAPITRE II : TRAITE DE REASSURANCE	15
SECTION 1 : CARACTERISTIQUE D'UN TRAITE DE REASSURANCE	15
II-1.1- Partage des primes	15
II-1.2 - Partage des sinistres.....	16
II-1.3 - Commission de réassurance	17
II-1.4 - Participation au bénéfice.....	17
II-1.5 - Dépôts.....	18
II-1.6 - Avances sur sinistres.....	18
II-1.7 - Affaires facultatives	18
II-1.8 - Programme de réassurance.....	19
SECTION 2 : DIFFERENTS TYPES DE COMPTABILISATION.....	20
II-2.1 - Mouvements de portefeuille.....	20
II-2.1.1 - Sorties et entrées de portefeuille sinistre	20
II-2.1.2 - Entrées et sorties de portefeuille prime	20
II-2.2 - Description des types de comptabilisation	21
II-2.2.1 - Méthode de comptabilisation par exercice comptable	21
II-2.2.2- Méthode de comptabilisation par exercice de souscription.....	22
II-2.2.3 - Méthode de comptabilisation par exercice de survenance	22
PARTIE II : ANALYSE ET OPTIMISATION DU RESULTAT TECHNIQUE	24
CHAPITRE I : ANALYSE DE LA GESTION DE LA REASSURANCE	25
SECTION 1 : ANALYSE DES RATIOS ET INTERPRETATIONS.....	25
I-1.1 - Evolution du chiffre d'affaires.....	25
I-1.2 - Evolution des taux de cession des primes	26
I-1.3 - Evolution des taux de cession de sinistres	27
I-1.4 - Evolution des taux de commission de réassurance.....	28
I-1.5 - Résultat technique brut et résultat technique net de réassurance	28
I-1.6 - Evolution des ratios sinistres cédés sur primes cédées.....	30
I-1.7 - Evolution du solde de réassurance	31
I-1.7.1 - Cas particulier des traités	31
I-1.7.2 - Cas particulier des réassureurs facultatifs	32
I-1.7.3 - Evolution de la part de SAHAM-RE dans les résultats	33
SECTION 2 : ANALYSE PAR BRANCHE ET INTERPRETATIONS.....	33
I-2.1 - Evolution du chiffre d'affaires par branche.	33

I-2.2 - Taux de cession de primes par branche.....	34
I-2.3 - Taux de cession des sinistres par branche.....	35
I-2.4 - Analyse du taux de cession de sinistralité par branche.....	36
I-2.5 - Solde de réassurance par branche sur cinq ans	37
CHAPITRE II : IMPACT DE LA REASSURANCE SUR LE RESULTAT TECHNIQUE	39
SECTION 1 : IMPACT DE LA COMMISSION ET DU SOLDE DE REASSURANCE	
SUR LE RESULTAT TECHNIQUE.....	39
II-1.1 - Impact de la commission réassurance sur le résultat net.....	39
II-1.2 - Impact du résultat de la réassurance sur le résultat net	40
SECTION 2 : IMPACT DE LA CESSION LEGALE AU 1^{er} FRANC SUR LE MODELE	
DE L'ARTICLE 308 ET SUR LE RESULTAT TECHNIQUE.....	40
III-2.1 - Etude théorique de l'article 308.....	41
II-2.1.1 - Assurance directe à l'étranger.....	41
II-2.1.2 - Cession en réassurance à l'étranger	41
II-2.2 - Modélisation de l'article 308 dans l'élaboration de nouveaux traites	
de réassurance	42
II-2.2.1 - Modélisation de l'article 308 nouveau dès son entrée en vigueur	43
II-2.2.2 - Impact de la cession légale au premier franc de 5% sur le modèle.	44
II-2.3 - Impact de la cession légale au 1 ^{er} franc sur le résultat technique .	47
II-2.3.1 - Présentation du résultat de la cession légale au 1 ^{er} franc.....	47
a - Solde de la cession légale au 1 ^{er} franc au 30 septembre 2020	48
b - Impact du résultat de la cession légale au 1 ^{er} franc sur le résultat des traités	
de la CICA-RE au 30 juin 2020.....	48
c - Présentation du résultat de cession de la CICA-RE sur la cession légale de	
15% sur les traités.	49
II-2.3.2 - Analyse d'incorporation	49
a - Cas d'exclusion de l'automobile de la cession légale.....	50
b - Cas prenant en compte l'assurance maladie	50
c - En ajoutant la maladie et en retranchant l'automobile	51
d - Cas d'une cession légale au 1 ^{er} franc nationale de 5% et de 10% sur les	
traités.....	51
SECTION 3 : AUTRES ETUDES D'IMPACT	52
II-3.1 - Impact de la réassurance sur la couverture des engagements	
réglementés et sur l'actif du bilan	52

I-3.1.1 - Impact de la réassurance sur la couverture des engagements réglementés	52
I-3.1.2 - Impact de la réassurance sur l'actif du bilan.....	53
II-3.3 - Réassurance et marge de solvabilité	53
II-3.3.1 - Impact de la réassurance sur la marge de solvabilité minimale	53
II-3.3.2- Impact de la réassurance sur la marge de solvabilité disponible.....	54
II-3.4 - Impact les ratios ROCE et ROE.....	55
CHAPITRE III : OPTIMISATION DU RESULTAT TECHNIQUE.....	57
SECTION 1 : AUTRES ELEMENTS NECESSAIRES POUR L'AMELIORATION D'UN PROGRAMME DE REASSURANCE	57
III.1.1 - Analyse qualitative.....	57
III-1.1.1 - Sélection des risques.....	57
III-1.1.2 - Tarification des risques	58
III-1.1.3 - Souscription	58
III-1.1.4 - Surveillance du portefeuille	58
III.1.2 - Approche quantitative.....	59
II-1.2.1 - Profil portefeuille.....	59
II-1.2.2 - Niveau de fonds propre	60
II-1.2.3 - Statistique de gros sinistres.....	60
II-1.2.3 - Grosses polices par branche.....	60
II-1.2.4 - Nombre et le volume des cessions en facultative par branche réassurée ...	61
SECTION 2 : PROPOSITION POUR L'AMELIORATION DU PROGRAMME DE SAHAM REASSURANCE	61
III-2.1 - Augmentation de la capacité de souscription.....	61
II-3.1.1 - Traité proportionnel.....	62
II-3.1.2 - Traités non proportionnels.....	64
II-3.2.1 - La commission de réassurance	64
II-3.2.2 - Les intérêts de dépôt.	64
II-3.2.3 - Les primes cédées en excédent de risque.	65
a - Principe	66
b - Calcul de la prime	66
c - Simulation.....	66
CONCLUSION	70
BIBLIOGRAPHIE	72

ANNEXES.....	73
TABLES DES MATIERES	74

