

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES
(CIMA)

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)

BP: 1575 YAOUNDE - Tél : (+237) 22 20 71 52 - FAX: (+237) 22 20 71 51

Email: iaa@iiayaounde.com

Site web: <http://www.iiayaounde.com>

Yaoundé – Cameroun



**MEMOIRE DE FIN D'ETUDES
POUR L'OBTENTION DU DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES
SPECIALISEES EN ASSURANCES (DESS – A)**

(Cycle III, 20^{ème} promotion 2010 – 2012)

THEME

**L'IMPACT DE LA REASSURANCE SUR
LE DEVELOPPEMENT D'UNE
COMPAGNIE D'ASSURANCE : CAS DE
NSIA CONGO**

Présenté et soutenu par :

M. MPASSI MAKITA Armelin

Sous la direction de :

M. MOUAMBOUMA Richard,

Sous Directeur Technique et
Réassurance à NSIA Congo

(Novembre 2012)

DEDICACES

*Je dédie le présent mémoire à ma mère, feuë MIKABOUKA Julienne,
à ma famille ainsi qu'à mes frères et sœurs dans la foi.*

REMERCIEMENTS

Aucune œuvre accomplie ne peut être le fruit des efforts personnels. Quelqu'un pour devenir quelqu'un a besoin d'avoir quelqu'un. C'est à travers ces (2) phrases que je tiens à adresser mes salutations, mes remerciements et ma reconnaissance à tous ceux qui jusque là m'ont aidé à tenir ferme et rédiger ce mémoire.

Plus particulièrement je tiens à remercier :

- La Direction, le corps professoral, le personnel administratif ainsi que tous les étudiants de la 10^e et 20^e promotions de l'Institut International des Assurances (IIA) ;
- M. Alfred YAMEOGO, DG de NSIA Congo et NSIA Vie Congo, pour les conseils et l'acceptation au sein de sa société ;
- Le personnel de NSIA Congo, plus précisément :
 - M. Richard MOUAMBOUMA, Sous-Directeur Technique et Réassurance pour sa contribution et son assistance tout au long de mon stage ;
 - M. Jean Christian BALOU ;
 - M. André TSAMBI ;
 - M. Yvon MABOUNDOU ;
 - M. Yvon MOUTSOUKA ;
 - Mlle Judicaëlle MABIKA ;
- M. Dexter POUELA, Responsable Technique de ALLIANZ CONGO Assurances ;
- Mes anciens encadreurs et aînés professionnels pour leur soutien financier, conseils et encadrement :
 - M. Lazare LEMBION LENGANGUI ;
 - M. BOUKA ;
 - M. Parfait MAKITA ;
 - M. GANDZIEN Tiffany ;
 - M. Elvis NZIENGUED ;
- M. Dieudonné KINKIELELE, pour son soutien financier et moral.
- Toute ma famille, mes frères, sœurs dans la foi et amis (es) pour leur soutien moral, financier et spirituel de près ou de loin. Au final à mon DIEU Tout Puissant.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

Sigles et Abréviations	Le Déroulé
ADAB	Autres Dommages Aux Biens
AFRICA-RE	African Reinsurance Corporation
BDM	Bris De Machines
BEST RE	BEST Reinsurance
CEG	Compte d'Exploitation Générale
CICARE	Compagnie Commune de Réassurance des Etats membres de la CICA
CIMA	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
DDE	Dégâts Des Eaux
DNA	Direction Nationale des Assurances
EDP	Excédent De Plein
FAC	Facultative
IARD	Incendie Accidents Risques Divers
IBNR	Incured But Not Reported
MEFB	Ministère de l'Economie des Finances et du Budget
MUNICH RE	MUNICH Reinsurance
NSIA	Nouvelle Société Interafricaine d'Assurances
PB	Participation Bénéficiaire
PE	Perte d'Exploitation
PMD	Prime Minimum de Dépôt
PREC	Provision Pour Risque En Cours
PSAP	Provision pour Sinistre A Payer
QP	Quote Part
RC	Responsabilité Civile
RC Auto	Responsabilité Civile Automobile
RCD	Responsabilité Civile Diverse
REC	Risque En Cours
RG	Reconstitution de Garantie
S/P	Sinistres/Primes
SAP	Sinistre A Payer
SL	Stop Loss
SMP	Sinistre Maximum Possible
SWISS RE	SWISS Reinsurance
TRC	Tous Risques Chantiers
TRI	Tous Risques Informatique
TRM	Tous Risques Montage
XL	Excess Loss
XLPPC	Excess Loss Pour Compte Commun

LISTE DES TABLEAUX

	Pages
Tableau 01 : Branches et formules de réassurance.....	30
Tableau 02 : Principaux réassureurs de NSIA Congo.....	31
Tableau 03 : Croissance du chiffre d'affaires NSIA Congo.....	32
Tableau 04 : Structure du portefeuille.....	33
Tableau 05 : Résultats branche Transport maritime et autres Transports.....	47
Tableau 06 : Résultats branche Auto, RCD et Individuelle Accidents.....	48
Tableau 07 : Résultats branche Incendie, RA et ADAB.....	49
Tableau 08 : Résultats globaux de la réassurance.....	50
Tableau 09 : Taux de cession des primes.....	51
Tableau 10 : Taux de récupération des sinistres.....	51

LISTE DES GRAPHIQUES

	Pages
Graphique 01 : Représentation des primes acquises aux réassureurs et de leurs parts dans les charges (Branches Transports).....	47
Graphique 02 : Représentation des primes acquises aux réassureurs et de leurs parts dans les charges (Branches Auto, RCD et Individuelle Accidents)...	48
Graphique 03 : Représentation des primes acquises aux réassureurs et de leurs parts dans les charges (Branches Incendie, RA et ADAB)....	49
Graphique 04 : Représentation des primes acquises aux réassureurs et de la part des réassureurs dans les sinistres (toutes les branches).....	50
Graphique 05 : Comparaison taux de cession des primes et taux de récupération de sinistres (toutes les branches).....	52

RESUME

La compagnie d'assurance peut orienter ses choix de développement soit sur la gestion rationnelle des fonds, soit en favorisant une dispersion des risques de son portefeuille en ayant recours à la réassurance ou à la coassurance, soit en mettant l'accent sur les saines souscriptions. Aux côtés de toutes ces stratégies, quelle place occupe la réassurance ? Cette interrogation nous a conduit à choisir ce thème afin d'apprécier dans quelle mesure les résultats de la réassurance peuvent amener une cédante à se développer.

Sous deux angles nous pouvons comprendre la réassurance : juridique et technique. Sous l'angle juridique, nous avons la réassurance facultative, la réassurance obligatoire et la réassurance facultative-obligatoire.

Sous l'angle technique, deux (2) formes de réassurance existent : proportionnelle, subdivisée en Quote Part (QP) et en Excédent De Plein (EDP) ; et non proportionnelle, subdivisée en Excédent de sinistre et Excédent de perte annuelle.

L'objectif essentiel de cette réflexion est de savoir, après avoir étudié les fonctions de la réassurance, les couvertures qu'elle met à la disposition de la cédante ainsi que les branches à risques, si les programmes de réassurance dont dispose NSIA Congo lui ont permis de se développer. Mieux, est-elle bien couverte.

Après avoir présenté la structure du portefeuille de NSIA Congo pour ces cinq exercices, dominé par les branches Incendie, RA et ADAB d'une part, ses plans de réassurance d'autre part, nous avons observé qu'au-delà de l'augmentation des capacités de souscription, du volume des commissions et de participation bénéficiaire servies, les priorités de ses traités sont élevées et ses niveaux de rétentions peu prudents. Ce qui explique la faible participation des réassureurs dans ses charges de sinistres. Bien plus, il y a un important recours à la réassurance facultative du fait de ses profils de portefeuille qui présentent des pointes de risques certes, mais encore de sa volonté d'user du fronting. Son développement est alors mitigé.

Nous ne nous sommes pas bornés seulement à analyser. Au terme de notre étude, nous avons soumis plusieurs recommandations sur la nécessité de revoir ses traités, ses priorités ou ses rétentions, de disposer des statistiques et de se doter d'un logiciel.

ABSTRACT

The insurance company can orientate its choices of development either on the rational management of its funds, or by favoring a dispersion of risks of its wallet by having recourse to the reinsurance or to co-insurance, or putting the emphasis on the healthy management of its subscriptions. Beside all its strategies, what place occupies the reinsurance? This questioning led to us to choose this topic to appreciate in which perspective the results of the reinsurance can lead the insurer to develop.

Under two angles we can understand the reinsurance: juridical and technical. Under the juridical angle, we have the facultative reinsurance, the obligatory reinsurance and the facultative-obligatory reinsurance.

Under the technical angle, two (2) forms of reinsurance exist: proportional representation subdivided into Quote Part (QP) and in Excess Of Full (EOF); and not proportional representation subdivided in excess by disaster and Surplus of annual loss.

The essential objective of this cogitation is to know, having studied functions of the reinsurance, coverage's which it makes available of the insurer as well as branches at risks. If the programs of reinsurance which dispose NSIA Congo allowed him to develop. Better delighted am covered well.

Having introduced the structure of the wallet of NSIA Congo for these five financial years, dominated by branches Burn down the plans of reinsurance, RA and ADAB on one hand, on the other hand, we noticed that beyond the increase of the capacities of subscription, beyond the volume of commissions and of profitable participation served, the preferences of his treaties are well brought up. What explains the weak participation of the reinsurers in its expenses of disasters. Much more, there is an important appeal in the facultative reinsurance due to the contour of wallet which introduces tops of risks certainly, but still his will to employ the fronting.

We only didn't content ourselves with analyzing. At the end of our study, we subjected several recommendations on the necessity to see again its treaties concerning the preferences or his retention, to have statistics and to acquire software.

SOMMAIRE

DEDICACES.....	i
REMERCIEMENTS.....	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iii
LISTE DES TABLEAUX.....	iv
LISTE DES GRAPHIQUES.....	v
RESUME	vi
ABSTRACT	vii
SOMMAIRE	viii
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE: LES FONCTIONS DE LA REASSURANCE ET LES DIFFERENTES COUVERTURES	3
CHAPITRE I : LES FONCTIONS DE LA REASSURANCE.....	5
CHAPITRE II : LES COUVERTURES EN REASSURANCE ET LES BRANCHES A RISQUE.....	14
DEUXIEME PARTIE : LES PLANS DE REASSURANCE ET LEUR RESULTATS SUR LE DEVELOPPEMENT DE NSIA CONGO.....	28
CHAPITRE I : PRESENTATION DES PLANS DE REASSURANCE DE NSIA CONGO	34
CHAPITRE II : ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS DES PLANS DE REASSURANCE DE NSIA CONGO	46
CONCLUSION	59
BIBLIOGRAPHIE.....	60
ANNEXES.....	60
TABLE DES MATIERES	60

INTRODUCTION GENERALE

Personne ne peut être amenée à mettre à la disposition de quiconque son argent sans en tirer profit. Les actionnaires attendent en contrepartie des fonds qu'ils injectent, que leur capital soit rémunéré. Le dirigeant de la compagnie d'assurances est alors astreint à une obligation de résultat, alors que les premiers, ceux de moyen. Cette obligation fait peser sur sa conscience l'obligation d'atteindre les objectifs, d'innover, de mettre sur place des stratégies de développement pour être plus compétitive sur le marché, étant donné que ses concurrents offrent ou presque les mêmes produits, les mêmes garanties ou disposent des mêmes tarifs.

Selon les cas, pour se développer, il peut soit concentrer ses énergies sur la bonne sélection des risques afin d'avoir un portefeuille sain, soit recourir à la coassurance et accepter d'assumer le risque de ne pas être autonome vis-à-vis tant de ses assurés que de la concurrence, soit recourir à la réassurance qui parfois sera ou pas en sa faveur. Tous ces choix ne visent qu'à éviter l'exposition à des pertes insupportables pour la société, pouvant mettre en péril son équilibre financier.

En optant pour la réassurance, objet de notre réflexion, l'idée qui sous-tend est celle de la diversification du portefeuille d'affaires car, les assureurs veulent éviter une trop grande concentration des risques en répartissant leurs engagements.

La réassurance est un mécanisme par lequel un assureur, la cédante, transfère un risque, en tout ou partie, à un autre assureur, que l'on appelle, le réassureur. Elle fait de nos jours l'objet d'une très grande exigence des autorités réglementaires, ceci dans le souci de protéger les assurés, souscripteurs et bénéficiaires des contrats d'assurance (article 300, alinéa 1^{er} Code CIMA).

Le recours à la réassurance permet d'augmenter les capacités de souscription de la cédante, d'assurer sa stabilité financière, de lui offrir une couverture contre les catastrophes, de répondre à un besoin de financement (surtout si le partenariat est de longue durée et bénéfique pour les deux parties) et de bénéficier de l'expertise.

Explicitement, aucune réassurance ne saurait exister sans l'assurance, les deux s'entremêlent. L'une apporte à l'autre les aliments, l'autre la couverture dans les conditions prévues au traité. Partant de cette acception, il ressort que chacun (assureur et réassureur)

recherche la croissance, le gain des nouvelles parts de marché afin de ne pas être phagocyté par la concurrence. Mais une question nous vient à l'esprit : réassurance et développement riment-ils ?

Le développement peut être entendu comme l'ensemble des différents stades ou niveaux par lesquels passe quelqu'un ou quelque chose pour atteindre sa maturité ou sa croissance. C'est un processus qui touche plusieurs aspects chez la cédante : économique (que bénéficie la cédante, son chiffre d'affaires), professionnel (relèvement des capacités et qualités professionnelles du personnel de la cédante), technique (nouvelles techniques d'appréciation et de gestion des risques).

Toutefois, nos préoccupations essentielles seront de savoir comment et à travers quoi la réassurance peut-elle aider une cédante à se développer ? Les traités dont dispose NSIA Congo lui sont-ils favorables au développement ? Au lendemain de l'augmentation de ses capacités de souscription, quelle place occupe t-elle sur le marché congolais ? Dans quelle proportion les réassureurs participent-ils dans ses charges ? Que doit-elle faire pour améliorer ses résultats ?

A chacune de ces interrogations, nous tenterons d'apporter des réponses. Ainsi, nous examinerons d'une part les fonctions de la réassurance et les différentes couvertures (première partie) et, d'autre part les plans de réassurance et leurs résultats sur le développement de NSIA Congo (deuxième partie).

**PREMIERE PARTIE : LES FONCTIONS DE LA
REASSURANCE ET LES DIFFERENTES COUVERTURES**

Pour développer son portefeuille, une entreprise d'assurance dispose de plusieurs moyens et choix. Elle peut concentrer toutes ses énergies que sur deux ou un seul de ses choix voire tous et accepter d'en subir les conséquences de ses choix. Parmi lesquels nous pouvons recenser ceux ci-après :

- Introduire des chargements importants dans ses tarifs, mais elle risquerait de ne plus être concurrentielle,
- Accroître ses fonds propres, mais ses actionnaires ne seraient peut être pas d'accord,
- Limiter ses souscriptions, c'est-à-dire restreindre sa clientèle et ne pas se développer,
- Utiliser la coassurance avec le risque de perdre une certaine autonomie.

Nous voyons que pour chacun des choix, la recherche de l'idéal sera toujours sa préoccupation. Elle cherchera alors à se réassurer, afin de pouvoir souscrire plus et se développer tout en étant protégée.

Pour mieux comprendre le pourquoi recourir à la réassurance, il est important de rappeler son utilité, ses différentes couvertures, les branches qui nécessitent une protection toute particulière et les solutions qu'elle procure. Ainsi, Essentiellement sous cette partie, nous verrons à travers quoi la réassurance entend accompagner la cédante dans son développement. Respectivement nous examinerons les fonctions de la réassurance (chapitre I), les couvertures en réassurance et les branches à risques (chapitre II).

CHAPITRE I : LES FONCTIONS DE LA REASSURANCE

Le recours à la réassurance pour une société d'assurance est une nécessité de premier ordre et ce dès le début de son exploitation car, les activités de la cédante méritent un accompagnement pour éviter qu'elle soit exposée aux écarts entre les prévisions et les résultats. Pour des besoins de clarté sur le choix de notre démarche, nous examinerons d'une part les fonctions techniques et, les finalités économiques de l'opération de réassurance d'autre part.

Section I : Les fonctions techniques

Elles seront traitées sur deux (2) axes : l'assistance technique et les engagements du réassureur face aux risques.

Paragraphe 1 : L'assistance technique

A travers des schémas simplifiés nous allons illustrer nos propos. Nous nous situerons primo du côté d'une entreprise d'assurance en démarrage d'activités (A), secundo au bout de trois (3) à quatre (4) ans d'activités (B).

A- Au lancement des activités de la cédante

Souscrire à tour de bras dans n'importe quelle branche sans politique de souscription cohérente et bien pensée, nuirait immanquablement à son équilibre technique et en cas de coup dur au niveau sinistre, sa trésorerie risque d'en pâtir de façon irrémédiable. De tout ceci, l'appui extérieur est souhaitable tant dans la tarification (1) que dans l'évaluation des sinistres (2).

1-L'apport de la réassurance dans la tarification des risques

Quand bien même la cédante aurait un personnel formé et expérimenté, il lui manquera la somme de données statistiques et le pouvoir d'analyse que cela génère. Aussi, elle sera forcément handicapée dans son appréciation des différents risques qui peuvent lui être proposés. Sa tarification trahirait alors des errements préjudiciables.

En effet, la tarification dont il s'agit ici, porte sur les risques industriels, les risques techniques, les transports, et même certains risques divers. Dans le développement de son thème « *La réassurance technique et marchés* », M. BOUREGHOUD Bilal écrivait « *la tarification des grands risques industriels peut s'avérer difficile ou coûteuse pour un assureur qui n'est que rarement confronté à ce type de risques* »¹. Coûteux parce que certains risques nécessitent au préalable des visites qui permettent une meilleure appréciation, sélection et améliorent ainsi la qualité de souscription. Le réassureur offre des solutions grâce à son expérience et à sa maîtrise des risques non standards, notamment en proposant des conditions tarifaires adaptées aux garanties sollicitées par les assurés, lesquelles permettent d'assurer l'équilibre des résultats.

Aussi, cet apport consiste dans ce que nous pouvons appeler « *le service du réassureur* » c'est-à-dire les conseils du réassureur à l'endroit de l'assureur direct. Une sorte de service après vente. Bien plus, les réassureurs font bénéficier au personnel de leurs cédantes des formations.

2- L'apport de la réassurance dans l'évaluation des sinistres

L'une des caractéristiques de l'assurance par rapport à d'autres secteurs d'activités, c'est l'inversion du cycle de production c'est-à-dire le prix de revient du produit que l'assureur vend n'est pas connu d'avance par lui. Il est important pour la cédante d'entourer le risque de toutes les mesures possibles : connaissance certaine des risques à souscrire, exposé clair, formel et sans équivoque des exclusions ou certaines clauses spécifiques. De même que disposer des barèmes d'évaluation des sinistres à jour. L'aide du réassureur s'avère inévitable. Ce qui aura pour conséquence une bonne évaluation des sinistres pour lesquels, si le paiement n'est pas intervenu rapidement faudra les provisionner correctement (PSAP) car, les PSAP ont une influence considérable sur le chiffre d'affaires.

Aussi, les réassureurs peuvent être amenés à donner leur avis sur le règlement de sinistres importants, soit à la demande spontanée d'une cédante, soit en application d'une

¹ Thème « *La réassurance Technique et Marchés* », M. BOUREGHOUD Bilal, lors du colloque international sur les sociétés d'assurances Takaful et les sociétés d'assurances traditionnelles entre théorie et l'expérience pratique, 25 – 26 avril 2011, Sétif, Algérie.

obligation contractuelle si le traité de réassurance comporte une clause de coopération imposant à la cédante de ne rien régler sans l'accord préalable du réassureur.

B-Au bout de deux (3) ou trois (4) ans

Il est clair qu'au démarrage la cédante n'entend pas risquer sa trésorerie en accordant des garanties sur les branches pour lesquelles elle est dépourvue de toute appréciation juste. Mais avec le temps, elle voudra accéder à des nouvelles branches (1) et chercher aussi à augmenter ses capacités (2).

1-L'accès à de nouvelles branches

Le réassureur aide la cédante à démarrer dans les branches inconnues. Le but d'une société d'assurance n'est pas de souffrir de la sclérose, plutôt de maximiser son chiffre d'affaires, augmenter son rendement. Il est clair qu'elle n'entendra pas pratiquer d'année en année la même politique de souscription, couvrir les mêmes risques, opérer dans les mêmes branches. Grace à sa connaissance de la situation internationale du marché de l'assurance ou de la réassurance et de son expertise, le réassureur apporte son savoir-faire à la cédante, une sorte de transfert de technologie. la cédante peut bénéficier des conseils allant dans le sens des conditions auxquelles couvrir les risques et de l'étude raffinée desdites branches.

2-L'apport de la réassurance dans l'augmentation des capacités de la cédante

Si la réassurance n'existait pas, les assureurs ne pourraient jamais souscrire une part de risque supérieure en valeur et en Sinistre Maximum Possible (SMP) à leur plein de conservation qui, représente la somme maximale que l'assureur estime raisonnable de s'engager à payer sur ses propres ressources, compte tenu de sa trésorerie mobilisable et de son chiffre d'affaires réalisé dans chaque branche.

D'une façon générale pour des nouvelles sociétés, le recours à des traités ou à des cessions facultatives augmentent les possibilités de souscription de la cédante qui, sur chaque branche détermine son plein ou sa rétention, laquelle peut varier d'une année à une autre, soit à la hausse , soit à la baisse en fonction de l'influence de la concurrence, de la

taille de la structure, du volume des encaissements des primes, de l'état d'esprit de la Direction, des fonds propres, etc.

A côté de l'assistance multiforme que le réassureur fait bénéficier à la cédante, existe une autre.

Paragraphe 2 : Les engagements du réassureur face aux risques

L'assureur ne peut garder pour son propre compte des sinistres des millions d'unité monétaire. Donc ses risques sont typiquement cédés au réassureur (A) et ce afin d'homogénéiser la communauté des risques conservés (B).

A-Le transfert des risques aux réassureurs

Traditionnellement, la tâche du réassureur est de niveler, d'atomiser les risques par leur partage et d'aider la cédante à éviter les cumuls. Sous cette partie, nous limiterons notre réflexion aux seuls risques de pointe.

1-Les risques de pointe

Par risques de pointe, il faut entendre ceux financièrement importants ou élevés. Quelle que soit l'importance de ses fonds propres, de ses encaissements, une société d'assurance se trouve toujours en présence des risques dont les dimensions sont telles qu'elle ne peut à elle seule les couvrir en totalité. Le recours à la réassurance, surtout facultative ou à des traités de réassurance (EDP notamment), dont nous verrons l'influence plus loin, permettent l'assurabilité des risques dépassant les capacités financières de la cédante. Mais le transfert des risques aux réassureurs dépend aussi de la complexité des risques.

En effet, le rapport entre la taille de l'entreprise d'assurance du moins financièrement et la dangerosité du risque doit être apprécié. Car, la taille de l'entreprise justifie sa capacité à ou ne pas souscrire tel ou tel autre risque. Alors que la dangerosité du risque traduit le risque que court la cédante en souscrivant tel ou tel autre risque lorsque les manuels de souscription sont limités ou presque silencieux ou même, lorsque le risque est exclu des traités. Les difficultés liées à un tel rapport sont lissées par le réassureur qui n'est pas pour autant le réservoir des mauvais risques. Ce qui avait poussé Golding à conférer au

réassureur la tâche « *d'aider l'assureur direct à supporter des risques élevés mais non pas de l'aider à supporter des mauvais risques* »².

B-L'homogénéisation de la communauté des risques conservés

Pour que les résultats techniques des engagements pris par la cédante soient réguliers d'une année sur l'autre et conformes aux statistiques disponibles, il faut que les conservations nettes soient aussi homogènes que possibles. Ce qui facilitera la compensation des risques entre eux (1) et la recherche de l'équilibre (2).

1-La facilité de compensation des risques entre eux

En écrétant les grands risques, la cédante ne vise qu'homogénéiser ses retentions c'est-à-dire les rendre homogènes en montant. Dans son portefeuille, elle n'a que des risques d'un montant inférieur ou égal à sa rétention nette qui, correspond au montant ultime qu'elle est capable de conserver pour elle-même sur un risque, à distinguer de la rétention brute qui est le montant que l'assureur peut accepter avec l'appui des traités de réassurance.

Une fois les pointes de risques cédées aux réassureurs, la cédante n'a en portefeuille que des risques qui reflètent sa capacité financière, ceux égalisant sa rétention nette vont se compenser entre eux, ceux inférieurs de même.

2-La recherche de l'équilibre

Les rétentions de la cédante dans telle ou telle branche lui permettent de rechercher l'équilibre, d'exister face au développement de la concurrence car, plus il y a concurrence, plus la cédante aura tendance à vouloir gagner des parts importantes de marché, donc vouloir souscrire plusieurs grands risques. En déterminant prudemment ses rétentions, en fait la cédante veut contrôler son portefeuille, apprécier sa valeur, juger sa capacité à couvrir ses engagements techniques (PSAP et PREC) vis-à-vis de ses assurés devant lesquels elle est seule responsable.

² CE. Golding, *The law and practice of Reinsurance*, Brentford, 1965

Les fonctions assignées à la réassurance ne se résument pas seulement à la technique, elles s'élargissent dans l'économie.

Section II : Les finalités économiques de l'opération de réassurance

En règle générale, du fait de la technique même de l'assurance, les rentrées de fonds s'effectuent à une cadence plus rapide que les sorties dans le patrimoine de l'assureur. Les primes sont payées rapidement. Les sinistres surviennent avec un certain délai et leur règlement, leur paiement demandent plus ou moins de temps. Aussi l'assureur place-t-il ses fonds afin de maximiser ses revenus financiers. Mais le prompt paiement des sinistres est un impératif commercial. De plus la possibilité d'un sinistre particulièrement important ne saurait être écartée. La cédante doit disposer de la trésorerie et surtout d'une bonne couverture en réassurance. Sous cette section nous nous intéresserons essentiellement à sa trésorerie du fait de la réduction de la charge des sinistres.

Paragraphe 1 : Au niveau de la trésorerie de la cédante

L'imprévu arrive toujours. Les grands sinistres arrivent toujours, sollicitant la trésorerie de la cédante. D'où la nécessité dans laquelle se trouve l'assureur de disposer constamment de liquidité ou d'actifs très rapidement mobilisables et d'une parfaite couverture. Deux (2) points seront traités sous ce paragraphe, l'allègement et le renforcement de la trésorerie.

A-L'allègement au moyen de l'appel au comptant

La réassurance allège, rend moins lourds les besoins de trésorerie de la cédante. Lors de la survenance d'un sinistre important dépassant ses rétentions ou ses priorités, la cédante peut avoir des difficultés de liquidités. Le réassureur apporte une solution en mettant immédiatement à la disposition de la cédante de la liquidité et ce par l'appel au comptant, proportionnellement à l'engagement souscrit. Nous allons étayer nos propos à travers le mécanisme de l'appel au comptant dont les circonstances sont bien précises.

1-Définition du seuil d'appel au comptant

Le seuil d'appel au comptant varie d'une compagnie d'assurance à une autre, d'un traité (proportionnel ou non proportionnel) à un autre, voire d'un exercice à un autre ou d'une branche à une autre. Il s'agit en fait d'un dispositif contractuel permettant à la cédante de solliciter l'intervention financière du ou des réassureurs.

2-Les circonstances des règlements au comptant

Lorsqu'un sinistre important survient, l'assureur doit faire face à des débours importants, soit par versements de provisions, soit lors du règlement définitif. La cellule chargée de traiter les dossiers de réclamation doit pouvoir disposer de liquidités immédiates pour régler les indemnités dues dans les conditions convenables à la fois pour les tiers, les assurés que pour l'assureur.

Nous notons ainsi qu'il y aura appel au comptant lors d'un gros sinistre c'est-à-dire lorsque la priorité sera atteinte ou dépassée ou lorsque le montant contractuel du traité proportionnel s'avérera inférieur face au montant du sinistre. Grâce à l'appel au comptant, la cédante est assistée financièrement par son partenaire. L'assureur demandera à son ou ses réassureurs le versement de part contributive, ce versement pouvant d'ailleurs précéder le paiement du sinistre par l'assureur, de telle sorte que ses fonds propres ne seront affectés qu'à hauteur du plein de conservation.

B-Le renforcement de la trésorerie grâce à la pratique du fronting

Il existe des risques pour lesquels la cédante peut se trouver dans l'incapacité de couvrir même partiellement, généralement en montant ou lorsque sa connaissance de tels risques est faible. Elle peut alors être amenée à céder totalement ou partiellement moyennant rémunération.

1-Définition

Le fronting est une forme de cession qui par nature est proche de la réassurance facultative que nous verrons au chapitre suivant de cette première partie. Il faut entendre par fronting, l'opération qui consiste pour l'assuré à demander à un assureur de le couvrir avec l'obligation pour ce dernier de reverser tout ou partie de la prime à un partenaire

précis. Dans un tel cas, la compagnie cédante se trouve exactement dans la position d'un courtier qui vient apporter une affaire à un réassureur transformé en un véritable assureur.

Or nous savons que le courtier est rémunéré à la commission. Au moyen du fronting aussi, la cédante qui, n'étant pas dégagée de ses obligations contractuelles vis-à-vis des assurés, perçoit en passant une commission.

2-L'impact de la commission de fronting dans la trésorerie de la cédante

Les entreprises d'assurance doivent à tout moment faire face à leurs engagements contractuels. Ce qui veut dire qu'elles doivent être solvables sous peine de contrôle. Nous comprenons aisément que les cédantes ont l'obligation de fructifier leurs actifs. Le recours au fronting est un moyen favorable à la diversification des placements, notamment des dépôts à terme permettant de renflouer la trésorerie de la cédante.

Toutefois, loin de nous de faire l'apologie du fronting et d'encourager les cédantes à y recourir. Plutôt ce n'est qu'exceptionnellement et pour des raisons évoquées plus haut. Avec le fronting certes la trésorerie de la cédante est renforcée mais elle sera averse au risque.

Paragraphe 2 : La réduction de la charge de sinistre de la cédante

Les réassureurs en participant au traité se verront doter certes des primes quelque fois très importantes mais devront contribuer à tout règlement de sinistres. Le risque est alors dilué et repart à l'échelle planétaire proportionnellement aux limites du traité. Chacune des parties est tenue au respect de son engagement. Nous nous intéresserons particulièrement aux prestations financières fournies par les réassureurs.

A-Les prestations financières fournies par les réassureurs

Selon le type de couverture (proportionnelle ou non proportionnelle) et le mode de réassurance (facultative ou obligatoire), la participation du réassureur dans la charge de sinistres affectée au traité est obligatoire. Les prestations financières fournies par les réassureurs sont un moyen de protection de la fortune de l'assureur direct.

En fixant un plein de conservation, une priorité, un pourcentage QP plus raisonnable, les cessions certes seront moindres mais prudentes. Ce qui traduira une faible participation à la charge de sinistres par la cédante. A contrario, le ou les réassureurs percevront des primes importantes. Mais si des gros sinistres surviennent dans l'année, leur part sera aussi importante. La cédante est alors à l'abri.

Après l'examen des différentes fonctions qu'accomplit la réassurance, il est important pour nous d'étudier tant les différentes couvertures que les branches susceptibles de faire l'objet d'une protection pour la cédante.

CHAPITRE II : LES COUVERTURES EN REASSURANCE ET LES BRANCHES A RISQUES

A la création, la société d'assurance est jeune, n'a aucune expérience. Sa capacité à prendre plus de risques tant en montant qu'en nombre est réduite ou faible. Elle a besoin d'être en confiance. Alors quel type de couverture lui convient ? Dans quelles branches doit-elle se protéger et pourquoi ? Pour répondre à ces interrogations, deux moments vont nous guider. D'une part nous verrons les types et mode de couverture et d'autre part les branches à risques et quelques aménagements proposés comme solution en réassurance.

Section I : Les types et modes de couverture

Paragraphe 1 : Les traités proportionnels

Les types de couverture répondent aux critères techniques (réassurance proportionnelle ou non proportionnelle). Nous examinerons successivement le traité Quote-part (QP) et le traité en Excédent De Plein (EDP).

A-Le traité Quote-part (QP)

Il s'agit d'un traité proportionnel. Conceptuellement, l'assureur et le réassureur conviennent d'un taux de cession unique pour chacun des risques en portefeuille dans la branche considérée. Ce même taux est appliqué aussi bien au montant des capitaux, des primes que des sinistres.

1-Définition et champ d'application

Encore appelé traité en participation, le traité QP est un contrat au terme duquel la cédante s'engage à céder au réassureur une part convenue de la totalité des risques souscrits par elle pendant la période de validité du traité et répondant aux critères définis par le traité. Dans ce traité, assureur et réassureur conviennent d'un taux de cession. Ainsi sur chaque risque couvert par le traité, un même pourcentage est cédé aux réassureurs, généralement jusqu'à une limite donnée. L'assureur cède donc la même part sur les risques faibles et sur les risques importants.

Il y a plusieurs possibilités d'application du traité QP. Généralement, il est utilisé pour les branches à déroulement rapide telles que l'incendie, les Risques Annexes (RA) et

les Autres Dommages Aux Biens (ADAB). Certaines compagnies y recourent pour se protéger sur les branches Transports et Facultés (cas de NSIA que nous verrons plus loin). Bien plus, il s'agit d'une couverture de nouvelles branches ou nouveaux produits qui ne sont pas bien maîtrisés sur le plan technique par la cédante sinon que par les techniciens du réassureur.

2-Les avantages du choix de cette couverture

Cette forme de cession est utilisée durant les premières années suivant le démarrage d'une société d'assurance pour que le réassureur suive totalement la fortune de l'assureur, afin de protéger la petite rétention de ce dernier qui, pourrait être épuisée par des sinistres répétitifs de petits risques s'il décidait de les conserver à 100%.

D'application extrêmement simple, pour autant que les risques entrent dans le champ d'application du traité, le traité QP ne nécessite ni gestion risque par risque, ni répartition détaillée des primes et sinistres entre assureur et réassureur(s) et n'exige par conséquent qu'un minimum de travail du personnel de la cédante.

Constitue une aide financière qui se traduit par la prise en charge par le réassureur QP de sa part dans les provisions techniques pouvant être importantes lorsque le portefeuille est en croissance. De même il y a un réel partage du sort entre la cédante et le réassureur.

Malgré le fait que la QP soit favorable pour une jeune cédante en début d'activité, plus le portefeuille croît, plus cette couverture devient inadéquate pour elle. Plusieurs raisons en justifient :

- La QP ne supprime pas les pointes, elle les abaisse proportionnellement,
 - L'intervention du réassureur QP même dans les plus petits sinistres. Ce qui implique de potentiels grands montants des primes à céder,
 - Limitation des capacités de souscription de la cédante,
 - Véritable hémorragie des primes chez la cédante si le taux de conservation est faible.
- Certes que la cédante souhaite se protéger. Mais, nécessité de protection et souci de développement doivent se conjuguer. D'où la recherche d'une autre couverture se fait sentir.

B- Le traité en Excédent De Plein (EDP)

Il représente la seconde forme de réassurance proportionnelle.

1-Définition et champ d'application

L'EDP est un traité proportionnel en vertu duquel la cédante détermine un plein de rétention (ou plein de conservation) c'est-à-dire la somme maximum qu'elle peut garder pour son propre compte sur chaque risque et cède le montant du risque excédant son plein de conservation. Le taux de cession est déterminé risque par risque, en fonction du capital assuré et de ce plein et par conséquent pour les risques dont les capitaux assurés ne dépassent pas le plein, il n'y a pas de réassurance. Les petits risques ne sont donc pas réassurés.

Ensuite, la cédante détermine le plein de souscription ou capacité de souscription qui représente la limite de souscription qu'elle estime souhaitable d'avoir à sa disposition.

Les branches à déroulement rapide sont les plus souvent protégées en EDP. Pour la simple raison qu'elles amassent des capitaux importants dépassant les capacités financières de la cédante. Plus, le traité en EDP est adapté aux branches d'assurances concernant les risques dont les valeurs assurées peuvent varier sensiblement tels que les risques industriels, l'incendie et RA, les ADAB.

2-Ses apports

Cette forme de cession proportionnelle permet à l'assureur de retenir normalement plus de primes que dans le cas de la QP, avec évidemment le risque de supporter plus de sinistres. Par dessus tout, d'autres avantages résident.

a-L'ajustement de la rétention de la cédante sur chaque catégorie de risque

Au moyen du tableau des pleins, la cédante fixe pour chaque catégorie de risque quel sera son plein. Les pleins peuvent ainsi varier entre plusieurs polices ou risques d'une même catégorie. Cet ajustement a un double corollaire :

- L'exposition maximale par risque est limitée au plein,
- La possibilité d'avoir plusieurs niveaux d'Excédent si l'assureur dispose d'un portefeuille relativement important sur les risques à valeurs élevées.

b-Réduction des cessions de primes

L'une des missions de la réassurance est de supprimer les pointes du profil de portefeuille pouvant déséquilibrer la trésorerie de la cédante. L'EDP accomplit parfaitement cette mission. Pour tout dire, pour qu'il y ait véritablement réduction des cessions de primes, les pleins doivent être prudemment fixés. Ce qui peut entraîner :

- La conservation d'une part importante des primes par la cédante,
- Les possibilités de maximiser ses actifs (diversifier ses placements) afin de disposer d'une assise financière assez importante,
- Capacité à faire face aux petits risques dont la somme assurée est inférieure au plein.

Par ailleurs, tout comme la QP, l'EDP présente certaines limites en raison de la complexité de son fonctionnement et de sa lourde gestion. Ainsi :

- L'EDP ne peut fonctionner qu'avec les branches d'assurances pour lesquelles la somme assurée est déterminée (donc pas les branches de responsabilités sauf si ces dernières sont expressément limitées au montant dans le contrat original),
- Les différents niveaux d'EDP peuvent s'avérer insuffisants lorsqu'il s'agira pour la cédante de couvrir des risques exceptionnellement grands,
- L'EDP est inadapté lorsque l'on désire se prémunir contre la survenance d'événements catastrophiques. D'où la nécessité de négocier d'autres couvertures ou de bien ficeler un bon programme de réassurance.

Nous avons vu que les deux (2) formes de réassurance proportionnelle malgré le fait qu'elles accompagnent favorablement la cédante en début d'activités, présentent tout de même des limites. Il serait inconcevable de priver la cédante d'autres possibilités de couvertures.

Paragraphe 2 : les traités non proportionnels

Encore appelée réassurance des sinistres, à l'opposé de la réassurance proportionnelle ou des capitaux, il n'y a pas de fraction contractuellement fixée permettant de partager proportionnellement primes et sinistres. L'intervention du réassureur est déterminée en fonction du montant de sinistre ou du résultat de la cédante. Assureur et

réassureur conviennent d'une franchise au-delà de laquelle le réassureur prendra en charge la compensation financière relative au sinistre survenu. La prime est fixée par le réassureur en fonction de son attente de la sinistralité.

Afin de mieux suivre les spécificités de chaque type de traité non proportionnel, nous étudierons d'abord le traité en Excédent de sinistre, ensuite le traité en Excédent de perte annuelle.

A-L' Excédent de sinistre (Excess-Loss ou XL)

Moyennant le paiement d'une somme convenue, un réassureur peut convenir de prendre en charge la part de sinistre qui est supérieure à une franchise fixée au traité.

1-Définition et champ d'application

Dans ce traité, assureur et réassureur définissent chacun la limite de leurs engagements. Pour l'assureur, la priorité, pour le réassureur la portée. Ce dernier interviendra au-delà de la priorité mais dans la limite de son engagement, sauf stipulation contraire. L'XL est caractérisé par la définition en avance du montant de la Prime Minimum de Dépôt (PMD) que l'assureur devra payer aux réassureurs pour sa couverture, laquelle sera régularisée en fin d'année en fonction du montant des sinistres supportés par le traité au cours de l'année.

Cette forme de cession s'applique principalement pour les risques de Responsabilité Civile (RC) par ce qu'ils n'ont pas normalement de valeur assurée mais une limite. De plus, pour cette catégorie de produits, les réassureurs veulent responsabiliser un peu plus les assureurs car il s'agit d'une branche, si nous y incluons la RC Automobile est souvent déficitaire. L'XL est aussi utilisé pour protéger les rétentions des assureurs contre les événements catastrophiques.

a-Différents types d'XL

En résumé, un traité XL peut être :

- Un XL sur rétention, protégeant la seule rétention de la cédante qui, est seule bénéficiaire de la garantie mais supporte la prime en totalité.
- Un XL Pour Compte Commun (XLPCC), protégeant en même temps l'assureur et ses cessionnaires QP.

- Un XL par risque ou XL Working. Il s'agit d'un XL pouvant être touché par un sinistre affectant un risque isolé. Ici, chaque sinistre sera considéré individuellement et la cédante prendra à sa charge autant de fois sa priorité qu'il y aura de polices sinistrées.
- Un XL par événement, l'assureur supportera une seule fois sa priorité par événement constitutif du sinistre à un ensemble de polices appartenant à une même branche et sinistrées par une seule et même cause.

2-L'influence de l'XL

Le recours à l'XL dans la branche considérée permet l'allègement de la charge de sinistre de la cédante en écrêtant les grands sinistres. Ce qui par conséquent va limiter le besoin en capital en améliorant l'homogénéité de la rétention. Bien plus, c'est une couverture favorable aux prévisions contre certains événements catastrophiques.

B-L'Excédent de perte annuelle (Stop-Loss ou SL)

1-Définition

Il garantit le règlement d'un montant correspondant à la différence entre le ratio effectif de sinistre (exprimé par le rapport Sinistres/Primes) dans la limite (portée) fixée par le traité et un ratio de sinistre déterminé à l'avance à titre de franchise (priorité) pour un produit donné, ou pour une branche ou même pour l'ensemble des produits vendus par la cédante. Les limites sont fixées en pourcentage annuel du rapport S/P.

Au moyen de cette couverture, il s'agit de limiter la perte de la cédante. Cela veut dire que pour que le Stop-Loss (SL) joue, la cédante doit être en perte dans la branche, ses charges de sinistres (sinistres payés et en suspens) et de frais généraux étant supérieures au montant des primes. Le SL ne garantit donc pas le bénéfice de la cédante dans la branche concernée.

2-Champ d'application et influence

En pratique, cette couverture est utilisée pour protéger les souscriptions des grosses sociétés d'assurance dont la rétention est très élevée. Aussi, le traité SL est à prescrire dans

les branches d'assurance à sinistralité cyclique dont les résultats sont bons sur un certain nombre d'années et sont susceptibles de se détériorer à l'une des années suivantes. Bref c'est une couverture adaptée en vue de la protection contre une fréquence anormalement élevée des sinistres ou, de la protection directe des résultats déficitaires de la cédante.

Un assureur peut chercher un réassureur à l'occasion de la souscription d'un contrat particulier qui présente des caractéristiques hétérogènes par rapport au reste de son portefeuille. Le plus souvent le besoin de réassurance viendra de la taille du risque qui sera incompatible avec la politique habituelle de souscription de l'assureur et exigera d'avoir recours à une capacité supplémentaire. Il pourra s'agir aussi de la localisation du risque ou de la branche d'assurance que l'assureur ne pratiquerait qu'épisodiquement et dans laquelle il estimerait prudent de ne conserver qu'un engagement net minimum. Généralement, la réassurance proportionnelle s'avérerait inadaptée pour faire face à toutes ces situations. Le recours à la réassurance facultative ou celle par négociation sera le bienvenu.

Paragraphe 3 : Le mode de réassurance : la réassurance facultative

Il existe trois (3) modes de réassurance : la réassurance obligatoire, la réassurance facultative obligatoire et la réassurance facultative. Il est normalement logique et cohérent que nous disions un mot sur chaque mode mais, dans le cadre de notre étude nous nous limiterons qu'au dernier mode. Ainsi, deux points vont sous-tendre cette partie.

A-Définition

Forme initiale de réassurance, la facultative est un mode de réassurance dans lequel, comme son nom l'indique les deux parties cédante et réassureur ont, le libre choix d'y recourir pour l'assureur, le libre choix d'y adhérer pour le réassureur. Autrement, l'assureur n'est pas obligé de céder. De même, le réassureur n'est pas obligé d'accepter.

Ce procédé exige d'abord une offre spécifique de l'assureur direct, soumise au réassureur. Avant toute acceptation, le réassureur aura besoin qu'un maximum d'informations lui soit fourni par la cédante sur l'affaire. La recherche de ces informations peut demander beaucoup de temps à l'assureur et quelquefois lui faire perdre certaines affaires. Il faut noter que ces informations exigées par le réassureur varient d'une branche à une autre.

Elles sont portées sur un document appelé note de présentation, en anglais « Slip ou presentation slip » que l'assureur remettra au réassureur qui, examine la proposition qui lui est ainsi faite. S'il refuse de s'y intéresser, force sera à l'assureur de rechercher d'autres réassureurs. La cession Fac se fait risque par risque, affaire par affaire ou au cas par cas. Le document contractuel qui matérialise les termes de leur accord est le bordereau de cession (voir bordereau de cession en annexe 01).

B-Les solutions procurées

Dans les détails, il faut dire qu'en pratique, la facultative facilite : la couverture des risques à assurer ne tombant pas dans les catégories des risques automatiquement couverts au traité, des risques exceptionnellement grands ou plus lourds pour la cédante et d'une branche pour laquelle elle ne dispose pas de traité ou d'un risque exclu de leur traité ; facilite l'augmentation de leur participation sur une affaire.

Bien plus, notons que la facultative permet souvent à l'assureur de bénéficier l'assistance technique des experts des réassureurs car pour le réassureur c'est l'occasion d'analyser des risques qu'il n'accepte habituellement pas automatiquement et ce, grâce à l'étude technique potentiellement détaillée, qui accompagne l'analyse de l'affaire. Enfin, lorsque la cédante ne veut pas faire de la coassurance sur le risque.

Il est clair qu'au regard de nos propos, la facultative peut être utilisée pratiquement dans toutes les branches mais, n'est pas sans inconvénients : travail administratif important dès lors que leur nombre augmente ; pendant le temps qui s'écoule entre sa souscription et la réception de l'accord du réassureur, la cédante reste sans couverture et la cédante ne sait d'avance quel sera son sort (acceptation ou refus du réassureur).

Les types de couverture disponibles pour la cédante sont fonction des branches, lesquelles disposent des solutions bien spécifiques.

Section II : Les branches à risques et quelques aménagements proposés

L'article 328 du Code CIMA classe les opérations d'assurance en (2) branches majeures : les branches IARD et les branches Vie. Notre développement portera uniquement sur les premières que nous pouvons catégoriser en deux. Ainsi sous cette

section nous verrons les branches à risques d'une part et quelques aménagements proposés comme solution, d'autre part.

Paragraphe 1 : Les branches à risques

Par branches à risques, il faut entendre celles pouvant déséquilibrer les résultats de la cédante. Toutes les branches au cours d'un exercice donné ne peuvent dégager les mêmes résultats. Il est vrai que la branche incendie et Autres Dommages Aux Biens (ADAB) fait l'unanimité de ne pas être trop déficitaire, mais cet état de fait n'exclut pas une couverture. Pour catégoriser les branches IARD, nous verrons les branches à déroulement lent et celles à déroulement rapide.

A-Les branches à déroulement lent

Il s'agit particulièrement des RC Auto et Diverses ainsi que de la branche transports.

1-La RC Auto et les RC Diverses

Ces branches présentent une gestion difficile tant pour la cédante que pour son ou ses réassureurs. Plusieurs raisons peuvent être répertoriées :

- Difficulté de fixation d'une évaluation nette de la charge de sinistre par la cédante car, le délai qui s'écoule entre le moment où survient le sinistre et celui où il est payé, peut à lui seul provoquer une aggravation de son coût et modifier les positions initiales respectives de la cédante et du réassureur. Surtout, lorsqu'il s'agit des dommages corporels, faudra attendre la consolidation.
- Difficulté d'établissement des responsabilités (valables tant pour les dommages corporels que matériels), lorsque les circonstances du sinistre sont peu claires.
- L'inflation, même si elle peut être tempérée par l'insertion de certaines clauses afin d'alléger la charge de sinistre.
- Les IBNR (Incured But Not Reported) que l'on peut traduire par « à prendre en charge mais non encore déclaré ». Plus couramment, les sinistres tardifs.

Dans des telles branches dont les provisionnements fluctuent, méritent d'être couvertes prudemment. La couverture favorable c'est l'Excédent de Sinistres (voir tableau

de branches et formules de réassurance). Les priorités des cédantes dans ces branches doivent être normalement aussi basses certes, mais la cédante doit disposer de plusieurs tranches d'XL surtout lorsque la portée du réassureur est limitée.

2-La branche Transports

Les activités de transports (corps et facultés) ne sont pas par nature de courte durée concernant les voyages. De plus, elles sont plus internationales que nationales, donc soumises en partie aux conventions internationales. Le risque que court la cédante est que non seulement les déclarations sont faites tardivement (surtout en facultés où certaines formalités doivent être remplies) mais encore nécessitent la production de plusieurs documents : connaissance, factures commerciales, rapport d'expertise dressé par les commissaires d'avaries, les bons de livraison ou de relivraison, les lettres de réserves, etc. Or la production de ces documents demande du temps.

C'est vrai que cette branche a une sinistralité faible (confère tableau 5, résultat branche transports), mais le volume de cession des primes justifie la nécessité pour la cédante de se protéger.

Prévenir vaut mieux que tout et ceci même pour les branches à déroulement rapide.

B-Les branches à déroulement rapide

Il s'agit des branches dont la durée de règlement ou de paiement des indemnités dues est réduite mais, lourdes de conséquences. Un point va constituer l'ossature de cette partie : l'Incendie et risques assimilés et les Autres Dommages Aux Biens (ADAB).

1- L'Incendie, risques assimilés et les Autres Dommages Aux Biens (ADAB)

En matière de souscription des polices Incendie et Risques assimilés, il faut le reconnaître, la procédure est longue et coûteuse car le taux technique doit être prudemment calculé afin de mieux compenser les sinistres. Ainsi des efforts doivent être déployés pour mieux apprécier le risque à souscrire qui sera automatiquement versé au traité proportionnel. Car un seul événement peut déséquilibrer le résultat technique de la cédante. Raison pour laquelle, les risques relevant de cette branche sont doublement protégés c'est-

à-dire soit en QP plus un traité XL sur la rétention de la cédante par risque, soit en EDP plus un traité XL sur la rétention de la cédante par risque ou par événement.

Nous avons vu la nécessité pour une cédante de se protéger contre les branches à risques. L'objectif est la recherche de la rentabilité et la sécurité de la cédante.

Paragraphe 2 : Quelques aménagements proposés comme solution par la réassurance

En fonction de chaque type de couverture, des solutions bien précises sont admises. La réassurance n'est pas seulement les cessions pures et simples des risques faites par la cédante. C'est aussi un partenariat reposant certes sur la bonne foi des parties, mais encore une opération dans laquelle chacun poursuit un intérêt financier bien précis. A travers deux (2) points nous examinerons ces aménagements.

A-La commission de réassurance

1-Origine et définition

Il est normal que la cédante demande aux réassureurs de participer à la couverture des charges qui ont été supportées par elle à la base c'est-à-dire à la souscription des risques. La commission de réassurance résulte donc de la cession. Ainsi pas de commission sans cession (uniquement proportionnelle).

La commission de réassurance représente la quote-part du réassureur proportionnel dans les frais d'acquisition et de gestion des polices de l'assureur et, une contribution aux dépenses globales. Le montant de cette commission figure au débit du compte de cession en réassurance proportionnelle. Elle peut être fixe ou à échelle.

S'agissant de la commission fixe, exprimée en pourcentage, son taux varie avec la branche, le type de couverture, le pays du cédant. Lequel taux est appliqué au montant des primes cédées (voir tableau de présentation des traités proportionnels).

Celle à échelle varie en fonction du rapport Sinistres/Primes (sinistres payés et en suspens dans un exercice donné/ Primes acquises par le réassureur dans le même exercice). Avec bien entendu un minimum et un maximum. Ce type de commission n'est pas pratiqué par NSIA Assurances.

2-Sa place dans les activités de la cédante

Elle garantit un profit pour la cédante qui a de ce fait grand intérêt à préserver les résultats des traités proportionnels. Elle renforce la trésorerie de la cédante, donc augmente ses produits favorables à la diversification des placements dans les établissements financiers crédibles au taux rémunérateur.

Sans pour autant déjà rentrer dans les analyses des résultats année par année, au regard du Compte d'Exploitation Générale (CEG) 2006 à 2010 pour toutes les branches confondues, le volume des commissions de réassurance a été important au profit de NSIA Congo.

Les assureurs ont les mêmes besoins que les entreprises commerciales en ce qui concerne le financement. Ils disposent cependant d'une méthode de financement que les autres entreprises n'ont pas : la réassurance qui peut constituer une solution alternative à l'injection des nouveaux capitaux grâce notamment à la Participation Bénéficiaire mais aussi une solution pour la protection de la fortune de la cédante au moyen des dépôts de garantie.

B-La participation bénéficiaire et la problématique des dépôts de garantie

1-La participation bénéficiaire (PB) comme consécration du principe

La PB est la restitution à la cédante par les réassureurs proportionnels d'une partie des bénéfices réalisés par ces derniers sur les affaires qui leur ont été cédées. Autrement, c'est une technique permettant de partager le profit du réassureur suivant une clause stipulée au traité libellée généralement comme suit « sur les bénéfices réalisés par l'ensemble des cessions qui font l'objet de la présente réassurance, le réassureur verse une participation bénéficiaire au taux prévu aux conditions particulières ».

Cette PB est déterminée au moyen du compte de Pertes et Profits dont le solde doit être créditeur (présentation voir Compte de PB à la deuxième partie).

Du résultat de ce compte (s'il est bénéficiaire), s'appliquera le pourcentage PB.

La PB est alors une consécration du principe selon lequel, le sort de l'un suit celui de l'autre. Si le réassureur du fait des primes qui lui ont été cédées réalise des bénéfices, la cédante aussi doit en bénéficier selon les pourcentages prévus aux conditions particulières des traités.

2-La problématique des dépôts de garantie

La conclusion d'un contrat d'assurance fait naître des obligations réciproques entre l'assureur et l'assuré. Le premier en contrepartie de la prime qu'il perçoit du dernier, garantit le paiement de l'indemnité en cas de sinistre. Tant que le contrat n'est pas arrivé à échéance, cette obligation demeure. Et même s'il ne peut plus exister, son obligation demeure jusqu'au paiement définitif de l'indemnité à sa charge. Donc à n'importe quel moment l'assureur doit être capable de tenir cet engagement vis-à-vis des assurés et bénéficiaires des contrats d'assurance. Pour ce faire, il constitue des provisions dont les plus importantes sont les Provisions pour Risques En Cours (PREC) et les Provisions pour Sinistres A Payer (PSAP). Même si le risque est réassuré, il n'en est pas délié, mais bénéficiera de la participation du ou des réassureurs sous forme de dépôt. Cette pratique est propre à la réassurance proportionnelle.

a-Les Provisions pour Risques En Cours (PREC)

Elles sont justifiées par le fait que, le plus souvent, la période de garantie des contrats d'assurance ne coïncide pas avec l'année comptable (1^{er} janvier au 31 décembre). C'est une provision destinée à faire face pour les contrats payables d'avance aux risques et frais généraux afférents pendant la période comprise entre la date d'inventaire et la prochaine échéance de prime ou à défaut, le terme du contrat.

b-Les Provisions pour Sinistres A Payer (PSAP)

Tous les sinistres survenus pendant l'année ne sont pas obligatoirement réglés ou payés dans la même année, qu'il s'agisse des branches à déroulement rapide ou de celles à déroulement lent. Pour ces sinistres survenus et connus de l'assureur mais non encore réglés ou payés, il est indispensable de constituer des provisions. De même que pour ceux survenus mais non encore connus de l'assureur (les IBNR).

Ainsi, la participation des réassureurs aux provisions techniques pour les affaires réassurées, est matérialisée par des dépôts soit en espèces ou valeurs, soit en titres. Dans les pays africains francophones régis par le Code CIMA, il est fait obligation aux réassureurs de déposer en espèces chez leurs cédantes les provisions techniques à leur charge dans les traités dans lesquels ils participent (article 335-5, alinéa 1^{er}). Pour tout dire, les dépôts de garantie correspondent à des mesures de sécurité prises en faveur de la cédante. Le montant et la nature de ces dépôts sont habituellement fixés de gré à gré (espèces) ou agréés par la cédante (titres).

Si la cédante a la propriété juridique (nue propriété et usufruit) des valeurs ou espèces, elle n'en a pas cependant la propriété économique. Car les dépôts des réassureurs sont assortis des intérêts qui leurs sont acquis, lesquels apparaissent au crédit du compte courant que nous verrons à la seconde partie. D'où la problématique.

Il nous a été important de rappeler avant tout débat, tant les fonctions de la réassurance et les couvertures qu'elle met à la disposition de la cédante en vue de sa protection mais encore d'étudier les branches susceptibles de déséquilibrer les résultats d'une cédante. Il nous a été nécessaire de comprendre comment opère la réassurance, son utilité ou son bien fondé pour une cédante. Ce qui nous permet maintenant de faire une étude des plans de réassurance de NSIA Congo afin d'apprécier l'impact de la réassurance sur son développement.

A decorative scroll frame with a light blue stippled background. The frame has a vertical scroll on the left and a horizontal scroll on the top right. The text is centered within the frame.

**DEUXIEME PARTIE : LES PLANS DE
REASSURANCE ET LEURS RESULTATS SUR LE
DEVELOPPEMENT DE NSIA CONGO**

La commercialisation des produits d'assurance est conditionnée par la délivrance de l'agrément. La Nouvelle Société Interafricaine d'Assurances (NSIA) Congo, n'a pas échappé à cette condition.

En effet, elle a obtenu son agrément le 04 février 2004 sous le numéro 002/MEFB/DNA avec un capital de 550 000 000 F CFA. Ce capital est passé à 1 200 000 000 F CFA en 2009 comme la plupart des pays membres de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA). C'est une filiale du groupe NSIA Assurances présent dans 11 pays (Côte d'Ivoire, Benin, Congo, Gabon, Sénégal, Togo, Cameroun, Guinée-Bissau, Guinée, Mali et Ghana). Sa réassurance est gérée en Pool via NSIA Participations depuis 2008 (voir Annexe 05 : Fonctionnement des traités).

Parallèlement à l'augmentation de son capital en 2009, son chiffre d'affaires aussi a connu un bond au cours de cette période comme le tableau ci-dessous le présente :

Chiffres d'affaires	ANNEES				
	2006	2007	2008	2009	2010
	2 920 171 469	5 418 670 701	6 480 359 785	8 357 846 975	8 116 309 561

Source : Etats C1 et CEG

Pour mener à bien ses activités, NSIA Congo s'est dotée de trois structures de gestion : la Direction Générale, la Direction Opérationnelle avec une Sous-Direction Technique et la Direction Administratrice et Financière. Les opérations de réassurance sont gérées par deux personnes : un Sous-Directeur Technique et Réassurance puis un Producteur et Souscripteur en Réassurance.

NSIA Congo pratique les branches suivantes : Individuelle Accidents et Maladie, Automobile, Incendie et ADAB, RC et Transports. De ces branches correspondent différentes formules de réassurance auxquelles participent plusieurs réassureurs. Pour les besoins de clarté, nous présenterons tant les branches, les formules de réassurance que les principaux réassureurs dans les tableaux avec un encadrement à cinq (5) ans (de 2006 à 2010).

Tableau 01 : branches et formules de réassurance

Branches	Formules de réassurance				
	2006	2007	2008	2009	2010
Incendie, et ADAB	QP + Excédent de sinistre sur rétention	QP + Excédent de sinistre sur rétention	EDP + Excédent de sinistre sur rétention de la cédante	EDP + Excédent de sinistre sur rétention de la cédante	EDP + Excédent de sinistre sur rétention de la cédante
Transports Corps et facultés	QP + Excédent de sinistre sur conservation de la cédante	QP + Excédent de sinistre sur conservation de la cédante	Excédent de sinistre	Excédent de sinistre	Excédent de sinistre
RC Auto, RCD et Individuelle Accidents	Excédent de sinistre sur les souscriptions	Excédent de sinistre sur les souscriptions	Excédent de sinistre sur les souscriptions	Excédent de sinistre sur les souscriptions	Excédent de sinistre sur les souscriptions

Nous remarquons déjà qu'à partir de 2008, NSIA Congo a changé de formules de couverture pour les branches Incendie, RA et ADAB d'une part, et les branches Transports corps et facultés d'autre part. Ce changement n'a pas été sans conséquence car au même moment que le chiffre d'affaires augmentait, du moins pour les branches Incendie, RA et ADAB, les primes acquises aux réassureurs aussi étaient importantes, comme nous le verrons lors de l'analyse des résultats de ces branches.

Tableau 02 : Les principaux réassureurs de NSIA Congo

Réassureurs	Pays	Répartition (en %)				
		2006	2007	2008	2009	2010
AFRICA-RE	Nigéria	38	38	37	37	37
CICA-RE	Togo	15	15	15	15	15
SCOR	France	15	15	13	13	20
SWISS-RE	Suisse	15	15	20	20	23
MUNICH-RE	Allemagne	10	10	15	15	5
BEST-RE	Sénégal	7	7	-	-	-

Le réassureur leader est AFRICA-RE

Toutefois, avant l'examen des plans de réassurance de NSIA Congo, examinons d'abord la croissance de son chiffre d'affaires et la structure de son portefeuille.

Tableau 03 : Croissance du chiffre d'affaires NSIA Congo (2006 – 2010)

Primes émises par branches	EXERCICES											
	2006		2007		2008		2009		2010			
	Mtant (millions)	Evol.	Mtant (millions)	Evol (%)	Mtant (millions)	Evol (%)	Mtant (millions)	Evol (%)	Mtant (millions)	Evol (%)		
Individuelle Accidents et Maladie	376		823	119	1 095	33	1 301	19	1 458	12		
Auto (RC)	516		1 154	124	954	-17	551	-42	1 443	162		
Auto (Autres risques)	381		197	-48	155	-21	97	-37	361	272		
Incendie et ADAB	805		1 214	51	3 344	175	4 652	39	2 562	-45		
RCD	405		502	24	283	-44	250	-12	597	139		
Transports	436		1 448	232	500	-65	303	-39	468	54		
Total	2 919		5 338	83	6 331	19	7 154	13	6 889	-4		

Source : Etats C1 (2006-2010)

Observations sur la croissance du chiffre d'affaires : La production en 2007 a connu un bond de 83% avec notamment des pointes en Auto (RC), en Individuelle Accidents et Maladie et Transports, atteignant respectivement 124%, 119% et 232%. Pour le reste des années (2008 à 2010), elle a régressé. Plusieurs branches sont à l'origine de cette régression : l'Auto (RC et Autres risques), les RCD et les Transports certes qu'en 2010 l'Auto (RC et Autres risques) et les RCD ont connu une forte progression (162%, 272% et 139%). Il est à remarquer que jusqu'en 2009, la croissance de la branche Incendie et ADAB était toujours positive avant de se détériorer en 2010 (-45%). Cette croissance négative a d'ailleurs affecté la croissance globale du chiffre d'affaires en 2010 (-4%).

Tableau 04 : Structure du portefeuille de NSIA Congo (2006 – 2010)

EXERCICES															
Primes émises par branches	2006			2007			2008			2009			2010		
	Mtant (millions)	Part (%)	Evol. (%)	Mtant (millions)	Part (%)	Evol (%)	Mtant (millions)	Part (%)	Evol (%)	Mtant (millions)	Part (%)	Evol (%)	Mtant (millions)	Part (%)	Evol (%)
Individuelle Accidents et Maladie	376	13		823	15	20	1 095	17	12	1 301	18	5	1 458	21	16
Auto (RC)	516	18		1 154	22	22	954	15	-30	551	8	-49	1 443	21	172
Auto (Autres risques)	381	13		197	4	-72	155	2	-34	97	1	-45	361	5	286
Incendie et ADAB	805	28		1 214	23	-18	3 344	53	132	4 652	65	23	2 562	37	-43
RCD	405	14		502	9	-32	283	4	-52	250	3	-22	597	9	148
Transports	436	15		1 448	27	82	500	8	-71	303	4	-46	468	7	60
Total	2 919	100		5 338	100	0	6 331	100	0	7 154	100	0	6 889	100	0

Source : Etats C1 (2006 – 2010)

Observations sur la structure du portefeuille : Nous constatons que le portefeuille de NSIA Congo est dominé par l'Incendie et ADAB qui respectivement depuis 2006 jusqu'en 2010 occupent 28%, 23%, 53%, 65% et 37%, certes qu'en 2007, la branche Transports a occupé à elle seule 27% du portefeuille. Cette prépondérance de la branche Incendie et ADAB explique bien l'importance du volume des primes acquises aux Réassureurs de 2008 à 2010 (que nous verrons lors de l'analyse des résultats de cette branche).

CHAPITRE I : PRESENTATION DES PLANS DE REASSURANCE DE NSIA CONGO

Il ne sera pas pour nous l'occasion de revenir sur la description des différents traités, plutôt il s'agira de voir leurs résultats selon qu'ils sont ou non favorables à NSIA Congo. Le travail sera certes fastidieux car partant de 2006 à 2010, mais nous estimons raisonnable pour mieux apprécier les différents rôles qu'accomplit la réassurance.

Partant de 2006 à 2010, les programmes de réassurance de NSIA Congo comprennent les traités et la réassurance facultative.

Section I : Les traités

Selon les branches et les années, nous avons les traités proportionnels et non proportionnels

A-Les traités proportionnels

Nous présenterons ces traités (QP et EDP) en fonction des branches d'année en année, ce qui nous permettra de mieux remarquer le changement du type de couverture intervenu à une certaine année ainsi que les niveaux des engagements de NSIA Congo. Pour la clarté, cette présentation se fera dans un tableau.

1-Le traité QP (2006 à 2007)

a-Les branches Incendie et RA y compris ADAB

Présentation des branches Incendie et RA y compris ADAB (2006 – 2007)

PRESENTATION		2006	2007
Capacité de souscription Incendie et RA y compris PE Vol, DDE, BDG, Globale de banque BDM, TRI y compris PE après bris TRC, TRM Rétention Cession <			

Nous constatons que les capacités de souscription de NSIA Congo n'ont pas changé au cours de ces deux années dans ces branches sauf le pourcentage de rétention qui est passé de 60% à 70% en 2007. Ce qui nous paraît trop risqué pour elle si un grand sinistre pourrait survenir, elle va supporter une part importante dans la charge de sinistre. Certes que l'idée sous jacente réside dans un maximum de rétention des primes afin d'accroître son chiffre d'affaires. Malgré cette volonté de moins céder, les résultats dans ces branches sont toujours favorables aux réassureurs (comme nous verrons en infra lors de l'analyse des résultats dans ces branches).

b-Les branches Transports corps et facultés

PRESENTATION	2006
Capacité de souscription	
Corps	F CFA 300 000 000
Corps en acier	F CFA 200 000 000
Corps en bois	F CFA 100 000 000
Facultés maritimes	F CFA 450 000 000
Facultés aériennes	F CFA 400 000 000
Facultés ferroviaires	F CFA 200 000 000
Facultés terrestres	F CFA 200 000 000
RC maritimes	F CFA 400 000 000
Cumul	F CFA 450 000 000
Rétention	70%
Cession	30%
Commission	
Facultés et corps	27,5%
Risques de guerre corps	10%
Dépôt des primes	Néant, sauf corps 40%
Dépôt de sinistres	100% des sinistres en suspens
Taux d'intérêt (espèces)	2,5% l'an
Avis de sinistre	montant > à F CFA 50 000 000 à la base
Sinistre au comptant	montant > à F CFA 20 000 000 à charge du traité
Prévision d'aliment	F CFA 120 000 000
Comptes	Semestriels

Ces conditions sont restées inchangées jusqu'en 2007. Là aussi, nous notons que la rétention est très élevée. Ce qui explique d'ailleurs la faible participation des réassureurs dans les charges de sinistres.

2-Le traité EDP (Branches Incendie, RA et ADAB 2008 – 2010)

PRESENTATION	2008 - 2009 - 2010		
Capacité de souscription	Capacité (F CFA)	Rétention (F CFA)	Cession (F CFA)
Incendie et RA y compris PE (SMP 50%)	10 000 000 000	2 500 000 000	7 500 000 000
Vol, DDE, BDG	2 000 000 000	500 000 000	1 500 000 000
BDM, TRI y compris PE après bris	4 000 000 000	1 000 000 000	3 000 000 000
TRC, TRM	4 000 000 000	1 000 000 000	3 000 000 000
Fraudes et Détournements	1 000 000 000	500 000 000	500 000 000
Commission			
Incendie et risques divers	35%		
BDM, TRI	31%		
TRC, TRM	29%		
	Dont 2% de commission de gestion de NSIA		
	Participations		
Participation bénéficiaire	27,5%		
Frais généraux	7,5%		
Report des pertes	Extinction		
Dépôt des primes	36%		
Dépôt de sinistres	100%		
Taux d'intérêt (dépôt en espèces)	2,5% l'an		
Avis de sinistre	Tous sinistres $\geq$ à F CFA 50 000 000		
Sinistre au comptant	Tous sinistres $>$ à F CFA 25 000 000		
Prévision d'aliment	F CFA 2 065 156 415		
Comptes	Semestriels		

Le traité EDP a permis à NSIA Congo d'augmenter ses capacités de souscription à comparer avec le traité QP dans les branches Incendie, RA et ADAB. Mais cette augmentation doit être nuancée au regard du volume des primes cédées et surtout des taux de commissionnement, comme nous aurons l'occasion de rapporter les montants importants des commissions qui lui ont été versés. Sans cette forme de couverture proportionnelle elle ne devait pas augmenter ses capacités de souscription. Gagne-t-elle plus que ses partenaires

d'affaires ? C'est que nous verrons plus loin lors de l'analyse des résultats dans ces branches. Néanmoins, retenons que grâce à la réassurance NSIA Congo peut désormais souscrire des risques élevés en montant pour lesquels sur la seule rétention, elle devait mettre en péril ses capitaux propres.

Après cette analyse des traités proportionnels, une autre analyse doit être portée sur les traités non proportionnels.

B-Les traités non proportionnels

Ils couvrent tant les rétentions de NSIA Congo dans les branches Incendie et ADAB, Transports (2006 à 2007) que les branches Transports depuis 2008 d'une part et les branches Auto RC, RCD et l'Individuelle Accidents, d'autre part.

XL sur rétention par risque (branches Incendie, RA et ADAB 2006 – 2007)

PRESENTATION	Priorité (F CFA)	Portée (F CFA)
Incendie & RA y compris PE Vol, Globale de Banque, DDE & BDG BDM y compris PE, TRI TRC & TRM	30 000 000	1 770 000 000 210 000 000 270 000 000 570 000 000
RECONSTITUTIONS	Deux à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée	
Taux de primes Assiette de prime Prime Minimum de Dépôt (PMD)	9% minimum et 17% au 100/75ème F CFA 384 000 000 F CFA 27 648 000, payable par quart au 1 ^{er} des mois février, mai, août et novembre	
Avis de sinistre Sinistre au comptant Provisions de sinistre	Montant $\geq$ à 75% de la priorité Montant > à la priorité 100% des sinistres en suspens	
Intérêt sur dépôt (en espèces) Comptes	2,5% l'an Annuels	

XL sur rétention par risque (branches Incendie, RA et ADAB 2008 – 2010)

PRESENTATION		Priorité (F CFA)	Portée (F CFA)
1ère Tranche			
Incendie & RA y compris PE			2 400 000 000
Vol, Globale de Banque, DDE & BDG		100 000 000	400 000 000
BDM, TRI, TRC & TRM			900 000 000
2ème Tranche (uniquement Incendie)		2 500 000 000	1 500 000 000
RECONSTITUTIONS	1ère Tranche	Trois à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée	
	2ème Tranche	Une à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée	
Taux de primes	1ère Tranche	Taux fixe 9,35%	
	2ème Tranche	Taux fixe 0,15%	
Assiette de prime		F CFA 6 693 195 588	
PMD	1ère Tranche	F CFA 500 651 000	
	2ème Tranche	F CFA 8 032 000	
	payable par quart au 1 ^{er} des mois février, mai, août et novembre		
Avis de sinistre		Montant ≥ à 75% de la priorité	
Sinistre au comptant		Montant > à la priorité	
Provisions de sinistre		100% des sinistres en suspens	
Intérêt sur dépôt (en espèces)		2,5% l'an	
Comptes		Annuels	

Pour ces branches Incendie, RA et ADAB, les priorités sont très élevées.

XL sur rétention par risque (branches Transports Corps et facultés 2006 – 2007)

PRESENTATION	2006 - 2007	
	Priorité (F CFA)	Portée (F CFA)
Corps Facultés maritimes Facultés aériennes Facultés ferroviaires Facultés terrestres RC maritimes	25 000 000	185 000 000 290 000 000 255 000 000 115 000 000 115 000 000 255 000 000
Reconstitutions	Deux à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée	
Taux de prime PMD	minimum 6,5% et maximum 12%, ajusté au 100/75 ^{ème} 117000000 payable par quart au 1er des mois de février, mai, août et novembre	
Dépôt de sinistres Taux d'intérêt (espèces)	100% des sinistres en suspens 2,5% l'an	
Avis de sinistre Sinistre au comptant	montant > à F CFA 50% de la priorité montant > à la priorité	
Assiette de prime Comptes	F CFA 180 000 000 Annuels	

XL Transports Corps et Facultés (2008 – 2010)

PRESENTATION		Priorité (F CFA)	Portée (F CFA)
1ère Tranche		100 000 000	900 000 000
2ème Tranche		1 000 000 000	1 000 000 000
3ème Tranche		2 000 000 000	2 000 000 000
RECONSTITUTIONS	1ère Tranche	Cinq à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée	
	2ème Tranche	Deux à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée	
	3ème Tranche	Une à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée	
PMD	1ère Tranche	F CFA 101 696 000 (ajustable au taux de 4,54%)	
	2ème Tranche	F CFA 27 104 000 (ajustable au taux de 1,21%)	
	3ème Tranche	F CFA 22 848 000 (ajustable au taux de 1,02%)	
	payable par quart au 1er des mois février, mai, août et novembre		
Avis de sinistre		Montant > à 50% de la priorité	
Provisions de sinistre		100% des sinistres en suspens	
Intérêt sur dépôt (en espèces)		2,5% l'an	
Comptes		Annuels	

Les priorités de NSIA Congo sont très élevées, ce qui explique la faible participation des réassureurs desdites branches dans les charges de sinistres.

XL Auto, RC et Individuelle Accidents (2006 – 2007)

PRESENTATION	Priorité (F CFA)	Portée (F CFA)
Auto RC RC après livraison RCD Individuelle Accidents	30 000 000	3 970 000 000 470 000 000 2 000 000 000 970 000 000
Limites de souscriptions	Auto Dommages et RC : F CFA 4 000 000 000 Individuelle Accidents: F CFA 1 000 000 000 RC Diverses : F CFA 2 000 000 000	
Reconstitutions	RC autres que Auto: 1 à 100% Individuelle Accidents: 2 à 100%	
Taux de primes	Minimum 5,5% et maximum 11%, ajusté au 100/75 ^{ème}	
Assiette de prime	F CFA 800 000 000	
PMD	F CFA 44 000 000 payable par quart au 1 ^{er} des mois de février, mai, août et novembre	
Avis de sinistre Sinistre au comptant Provisions de sinistre	Montant $\geq$ à 75% de la priorité Montant $>$ à la priorité 100% des sinistres en suspens	
Intérêt sur dépôt (en espèces) Comptes	2,5% l'an Annuels	

Ici aussi nous jugeons moins prudente pour elle de fixer son engagement à ce montant.

XL RC Auto et RC Diverses (2008 – 2010)

PRESENTATION		Priorité (F CFA)	Portée (F CFA)
1 ^{ère} Tranche		100 000 000	900 000 000
2 ^{ème} Tranche		1 000 000 000	1 000 000 000
3 ^{ème} Tranche		2 000 000 000	2 000 000 000
RECONSTITUTIONS	1 ^{ère} Tranche	Deux (2) reconstitutions gratuites	
	2 ^{ème} Tranche	Une à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée	
	3 ^{ème} Tranche	Une à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée	
PMD	1 ^{ère} Tranche	F CFA 77 913 000	
	2 ^{ème} Tranche	F CFA 12 749 000	
	3 ^{ème} Tranche	F CFA 7 083 000	
	payable par quart au 1er des mois février, mai, août et novembre		
Taux de prime		1 ^{ère} Tranche : 1,10% 2 ^{ème} Tranche : 0,18% 3 ^{ème} Tranche : 0,10%	
Assiette de prime		F CFA 8 853 705 737	
Avis de sinistre		Montant > à 75% de la priorité	
Sinistre au comptant		Montant > à la priorité	
Provisions de sinistre		100% des sinistres en suspens	
Intérêt sur dépôt (en espèces)		2,5% l'an	
Comptes		Annuels	
Clause d'indexation et de stabilité		Applicable si variation de l'indice > à 10%	

XL Individuelle Accidents (2008 – 2010)

PRESENTATION		Priorité (F CFA)	Portée (F CFA)
1 ^{ère} Tranche (Par sinistre et par année)		40 000 000	960 000 000
2 ^{ème} Tranche (Par sinistre et par année)		1 000 000 000	1 000 000 000
3 ^{ème} Tranche (Catastrophe)		2 000 000 000	2 000 000 000
RECONSTITUTIONS	1 ^{ère} Tranche	Deux (2) reconstitutions gratuites	
	2 ^{ème} Tranche	Une à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée	
	3 ^{ème} Tranche	Une à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée	
PMD	1 ^{ère} Tranche	F CFA 21 875 000	
	2 ^{ème} Tranche	F CFA 1 641 000	
	3 ^{ème} Tranche	F CFA 1 094 000	
	payable par quart au 1er des mois février, mai, août et novembre		
Taux de prime		1 ^{ère} Tranche : 2,00% 2 ^{ème} Tranche : 0,15% 3 ^{ème} Tranche : 0,10%	
Assiette de prime		F CFA 1 367 191 795	
Avis de sinistre		Montant > à 75% de la priorité	
Sinistre au comptant		Montant > à la priorité	
Dépôt de sinistres		100% des sinistres en suspens	
Intérêt sur dépôt (en espèces)		2,5% l'an	
Comptes		Annuels	

Le niveau des priorités de cette branche nous paraît peu prudent et élevé, le profil des sinistres dont NSIA Congo dispose doit lui permettre d'orienter ses stratégies vers un abaissement de ses priorités afin de tirer profit des résultats des différentes cessions qu'elle effectue.

Après cette longue présentation des traités proportionnels et non proportionnels, une analyse doit être portée sur la place de la réassurance au sein de NSIA Congo afin de nous permettre de fixer la proportion de cessions facultatives au cours de ces années.

Section II : La réassurance facultative

Elle occupe une place importante dans les cessions de NSIA Congo car pour chacune de ces années, un volume considérable des primes y est cédé. En 2006, pour un montant total des primes cédées aux différents réassureurs toutes branches confondues 1 144 210 017 F CFA (voir Etat C1), les primes cédées en FAC s'élevaient à 394 631 294 F CFA, soit 34,49%. (Voir bordereau de cession facultative).

En 2007, cette proportion de cession facultative nous semble assez exagérée, au regard de l'état récapitulatif des cessions de réassurance, pour un volume des primes cédées toutes branches, 1 889 720 698 F CFA, NSIA Congo a cédé en FAC 1 107 521 068 F CFA (maladie et voyage non compris), soit 58,61%. Lesquelles cessions facultatives sont dominées par les branches transports.

En 2009, les cessions FAC se sont élevées à 3 814 950 309 F CFA (excepté la maladie, l'évacuation sanitaire et voyage) sur un montant total des primes cédées toutes branches de 5 004 528 458 F CFA, soit 76,23% pour un montant de commission de 419 016 776 F CFA. Ces FAC sont dominées par la branche TRC (3 164 054 875 F CFA).

Pour ne citer que ces années, il y a lieu de soigner la réassurance car ses profils de portefeuille disposent des risques qui soit, dépassent ses capacités de souscription, soit les cessions sont faites sur la base purement de fronting.

Après avoir présenté les différents plans de réassurance de NSIA Congo, examiné les apports de la réassurance dans l'augmentation ses capacités de souscription et souligné avec attention le recours à la Facultative qui, est constitutif d'une très grande hémorragie de primes, il est maintenant nécessaire pour nous d'apprécier les résultats de la réassurance.

CHAPITRE II : ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS DES PLANS DE REASSURANCE DE NSIA CONGO

Sous ce chapitre, deux points essentiels vont être examinés : l'un sur l'analyse et l'interprétation des résultats proprement dites et l'autre quelques suggestions pour améliorer la réassurance au sein de NSIA Congo afin qu'elle lui soit favorable.

Section I : Les résultats des programmes de NSIA CONGO

Cette section ne tient pas compte des comptes de cessions de réassurance pour ces années objet de notre analyse, lesquels se trouvent récapitulés branche par branche en annexe, plutôt des résultats des seuls programmes de réassurance de NSIA Congo.

A-Résultats par branches et résultats globaux

1-Résultats par branches

Les résultats de la réassurance que nous allons déterminer nous permettront de se faire une idée sur le bien fondé du recours ou pas à la réassurance pour une cédante. Pour déterminer ce résultat, nous posons la formule suivante :

Résultat de la réassurance : Primes acquises aux réassureurs – Part des réassureurs dans les charges.

Selon les données issues des Etats C1 des exercices 2006 à 2010, soit cinq (5) exercices, les résultats de NSIA Congo se présentent de la manière suivante :

a-La branche Transports (Maritimes et autres)

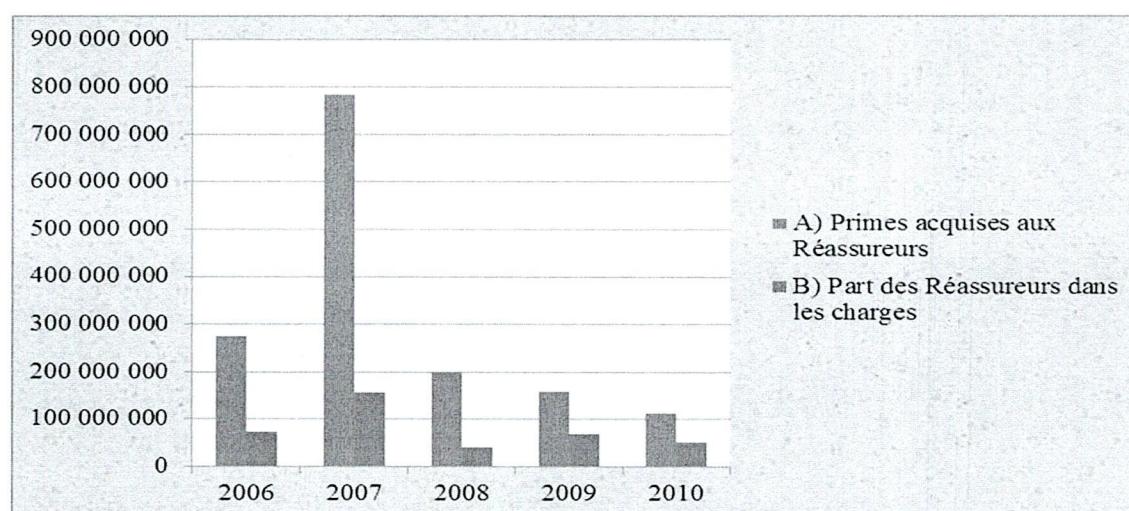
Tableau 05 : Résultats de la branche Transports maritimes et autres Transports

RUBRIQUE	ANNEES				
	2006	2007	2008	2009	2010
A) Primes acquises aux Réassureurs	275 026 762	783 809 146	201 786 870	159 330 328	112 678 791
B) Part des Réassureurs dans les charges	73 352 450	155 998 399	40 835 412	69 139 743	52 639 534
Résultat : A-B	201 674 312	627 810 747	160 951 458	90 190 585	60 039 257

Source : Etats C1 NSIA Congo

Cette branche est protégée par les traités QP et XL sur la conservation de NSIA Congo.

Graphique 01 : Représentation des primes acquises aux réassureurs et de la part des réassureurs dans les charges



Cette branche ne lui est pas favorable tous les exercices confondus, surtout en 2007 où nous remarquons qu'un important volume de primes est cédé, certes qu'à partir de 2008 un abaissement des cessions s'est effectué ceci à cause du changement du type de couverture. Désormais seul un XL sur conservation. Tout au plus, disons que les réassureurs participent peu à la charge de sinistres.

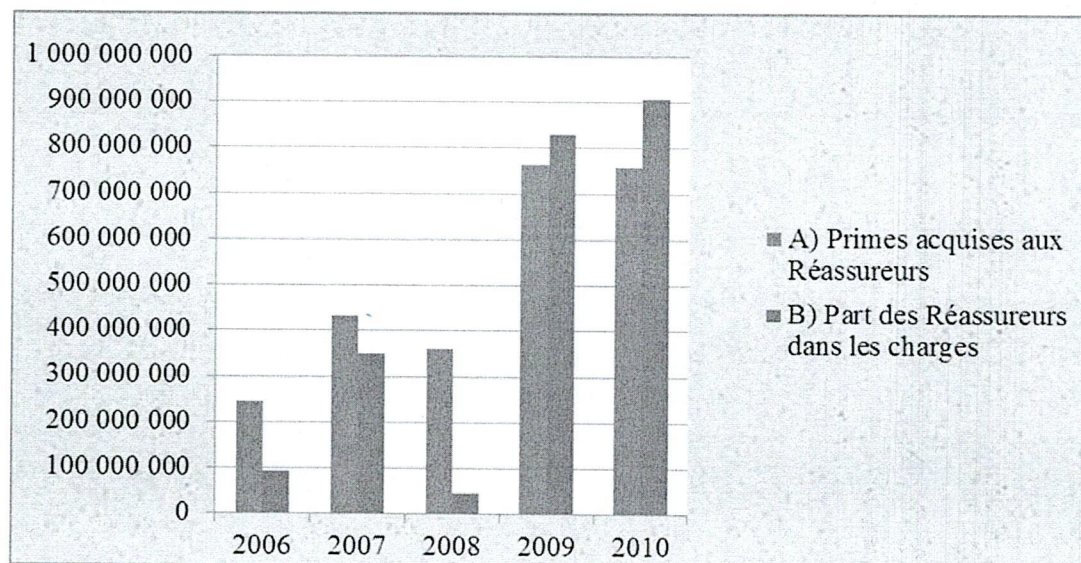
b-La branche Auto, RC Diverses et Individuelle Accidents

Tableau 06 : Résultats de la branche Auto, RC Diverses et Individuelle Accidents

RUBRIQUE	ANNEES				
	2006	2007	2008	2009	2010
A) Primes acquises aux Réassureurs	245 251 016	431 570 870	361 149 890	764 431 991	757 566 862
B) Part des Réassureurs dans les charges	93 712 296	351 085 287	45 000 279	829 805 121	907 113 232
Résultat : A-B	151 538 720	80 485 583	316 149 611	-65 373 130	-149 546 370

Source : Etats C1 NSIA Congo

Graphique 02 : Représentation des primes acquises aux réassureurs et de la part des réassureurs dans les charges dans ladite branche



Sur deux exercices seulement (2009-2010) les résultats dans cette branche sont favorables à NSIA Congo, ce qui veut dire que les réassureurs ont pris une bonne partie des grands sinistres touchant les traités XL.

c-La branche Incendie, RA et ADAB

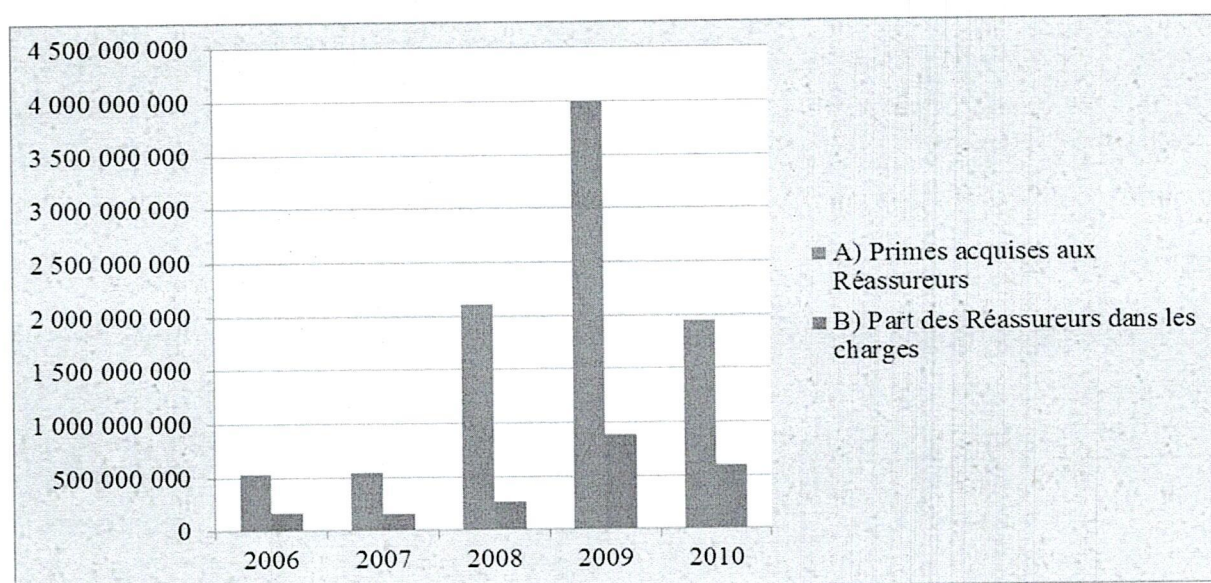
Tableau 07 : Résultats de la branche Incendie, RA et ADAB

RUBRIQUE	ANNEES				
	2006	2007	2008	2009	2010
A) Primes acquises aux Réassureurs	538 694 349	543 883 642	2 114 944 394	3 998 033 628	1 952 575 575
B) Part des Réassureurs dans les charges	173 001 267	159 709 341	272 592 418	891 000 283	601 103 074
Résultat : A-B	365 693 082	384 174 301	1 842 351 976	3 107 033 345	1 351 472 501

Source : Etats C1 NSIA ASSURANCES

Aucun résultat ne lui est favorable, surtout avec le changement du type de couverture en 2008. Certes que l'EDP lui a permis d'augmenter ses capacités de souscription, mais a contribué à une hémorragie de primes. Elle doit reviser ses traités. Plusieurs cédantes préfèrent plus céder afin d'être mieux protégées, mais une telle stratégie doit être mesurée.

Graphique 03 : Représentation des primes acquises aux réassureurs et de la part des réassureurs dans les charges dans ladite branche



2-Les résultats globaux

Il s'agit ici de grouper tous les résultats des différentes branches tous exercices confondus.

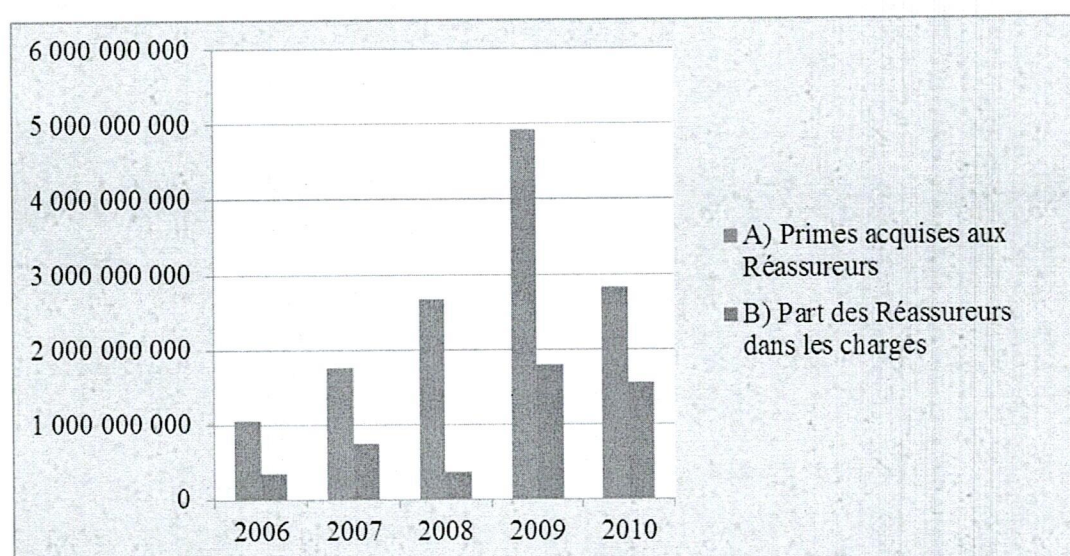
Tableau 08: Résultats globaux de la réassurance

RUBRIQUE	ANNEES				
	2006	2007	2008	2009	2010
A) Primes acquises aux Réassureurs	1 058 972 127	1 759 263 658	2 677 881 155	4 924 894 911	2 822 821 229
B) Part des Réassureurs dans les charges	340 066 013	749 638 889	358 428 108	1 789 945 147	1 560 855 841
Résultat : A-B	718 906 114	1 009 624 769	2 319 453 047	3 134 949 764	1 261 965 388

Source : Etats C1 NSIA Congo

Il ressort de ce tableau qu'il n'y a aucune tendance d'inversion des résultats car les traités sont toujours bénéfiques pour les réassureurs qui ont eu un excédent de 8 444 899 082 F CFA. NSIA Congo doit surveiller son portefeuille.

Graphique 04 : Représentation des primes acquises aux réassureurs et de la part des réassureurs dans les sinistres.



B-L'analyse des ratios de cession de primes et de récupération de sinistres

Sous ce paragraphe il s'agit de voir quelle est la proportion de cession tant des primes que le degré de participation des réassureurs dans les sinistres à leur charge. Sous forme de tableau nous allons présenter ces ratios.

Tableau 09 : Taux de cession de primes

RUBRIQUE	ANNEES				
	2006	2007	2008	2009	2010
A-Primes émises	2 667 359 999	4 157 666 619	6 480 359 785	8 357 846 975	8 116 309 561
B-Primes cédées	1 144 210 017	1 889 720 699	2 608 569 128	5 004 528 458	2 884 013 312
Taux de cession de primes	42,90	45,45	40,25	59,88	35,53

Source : CEG NSIA CONGO

Il ressort de ce tableau qu'en moyenne NSIA Congo cède 44,80% de son chiffre d'affaires à ses réassureurs.

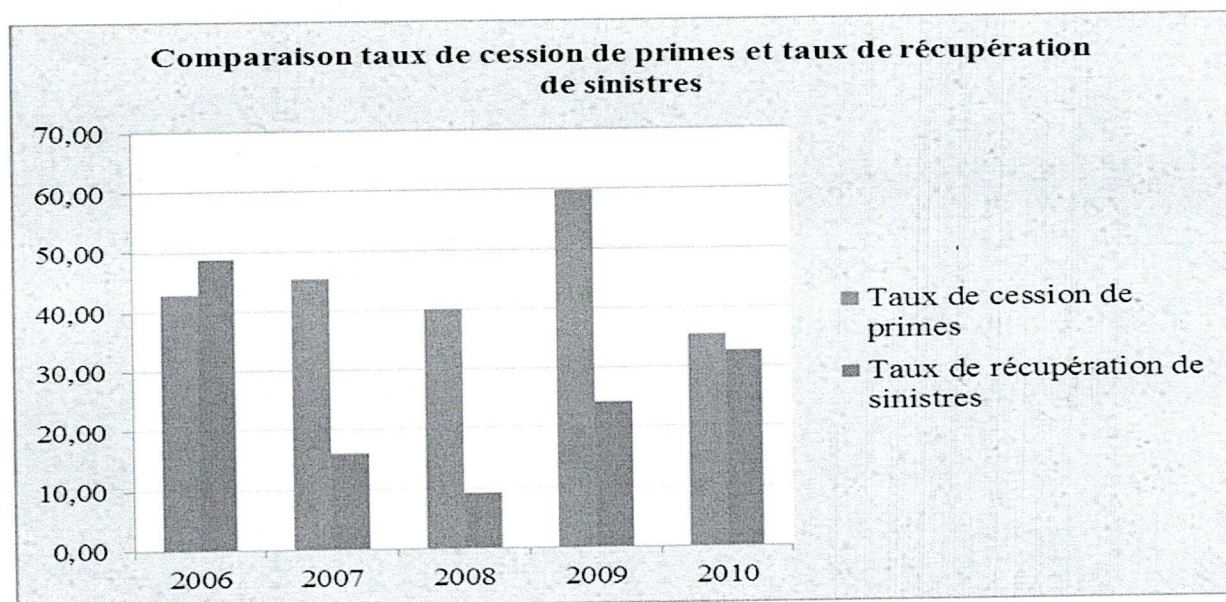
Tableau 10 : Taux de récupération des sinistres

RUBRIQUE	ANNEES				
	2006	2007	2008	2009	2010
A-Charge de sinistres brute	379 170 873	856 384 172	1 176 906 199	1 083 690 879	2 441 198 093
B-Charge de sinistres cédée	184 851 426	137 941 743	107 947 259	263 125 302	801 937 701
Taux de récupération de sinistres	48,75	16,11	9,17	24,28	32,85

Source : CEG NSIA CONGO

Le degré de participation des réassureurs dans les sinistres à leur charge est faible à compter de 2007 jusqu'au 2009 alors qu'en 2006, leur participation a été importante. Sinon en moyenne pour ces années ils participent à hauteur de 26,23%.

Graphique 05 : Comparaison taux de cession de primes et taux de récupération de sinistres



Ce graphique illustre bien et confirme la faible participation des réassureurs dans les sinistres à leur charge, sauf en 2006 où nous notons une légère participation. La nécessité de réviser ses traités et de renégocier certaines clauses des traités s'impose.

C-Renforcement des produits de NSIA Congo

Il sera présenté grâce tant au volume des commissions perçues des réassureurs que des PB qui lui ont été servies. Une présentation des comptes de cession que de PB est nécessaire pour apprécier ces résultats.

1-L'analyse des résultats des comptes de Cession en réassurance et de PB

L'analyse traité par traité ou branche par branche nous sera très fastidieuse, nous nous limiterons dans le cadre de ce paragraphe à la présentation du compte de cession en réassurance de la branche Incendie ainsi qu'à la présentation du compte de PB exercice 2006. Mais aussi à la fourniture du volume des PB qui lui ont été bonifiées et des montants des commissions qu'elle a perçus pour tous les exercices dans toutes les branches.

Présentation du compte de cession en réassurance (Traité QP Incendie 2006)

LIBELLE	DEDIT	CREDIT
Primes cédées		71 615 221
Commissions	25 065 327	
Sinistres payés	4 729 608	
Dépôt constitué		
Pour REC	25 781 479	
Pour SAP	3 881 917	
Dépôt libéré		
Pour REC		13 331 992
Pour SAP		3 253 190
Intérêt sur dépôt		
Pour REC		333 300
Pour SAP		81 330
Sinistre au comptant		
Solde technique	29 156 702	
TOTAL	88 615 033	88 615 033
Report de solde ci-dessus		29 156 702
Sinistre au comptant comptabilisé		0
Solde financier	29 156 702	
TOTAL	29 156 702	29 156 702

Il ressort clairement que ce compte donne un solde créditeur. Les charges des réassureurs QP (sinistres et commissions) sont inférieures à la masse des primes qui leur a été cédée. La cédante alimente bien ses partenaires.

Présentation du compte de pertes et profits au titre de ladite branche

LIBELLE	DEDIT	CREDIT
Primes cédées		71 615 221
Commissions	25 065 327	
Sinistres payés	4 729 608	
Dépôt constitué		
Pour REC	25 781 479	
Pour SAP	3 881 917	
Dépôt libéré		
Pour REC		13 331 992
Pour SAP		3 253 190
Intérêt sur dépôt		
Pour REC		
Pour SAP		
Frais généraux de réassurance (7,5%)	5 371 142	
TOTAL	64 829 473	88 200 403
Pertes sur exercices antérieurs	0	
Solde	23 370 930	
TOTAL	88 200 403	88 200 403

Le solde de ce compte étant bénéficiaire, NSIA Congo se verra distribuer la PB calculée comme suit : $\text{Solde} \times 20\% (23\,370\,930 \times 20\%) = 4\,674\,186 \text{ F CFA}$.

A l'analyse des comptes synoptiques de ces cinq (5) exercices, NSIA Congo a bénéficié des PB au titre de l'exercice 2006, 8 663 757 F CFA, 18 684 479 F CFA pour 2007, 28 198 144 F CFA pour 2008, 36 292 492 F CFA pour 2009 et 69 583 394 F CFA pour 2010, soit un total de 161 422 266 F CFA.

Parallèlement, les commissions perçues des réassureurs s'élevaient à 234 664 342 F CFA (2006), 452 847 468 F CFA (2007), 377 692 545 F CFA (2008), 644 823 841 F CFA (2009) et 549 491 403 F CFA (2010). Soit un total de 2 259 519 599 F CFA.

Ces produits justifient par là les efforts déployés afin de disposer des montants importants des produits de placements (Source : CEG, rubrique produits financiers sur autres produits) comme le témoigne le tableau ci-dessous.

2006	2007	2008	2009	2010
4 428 024	7 068 835	10 149 573	11 903 402	27 266 094

D-L'augmentation des capacités de souscription de NSIA CONGO

Le traité EDP a permis à NSIA Congo d'augmenter ses capacités de souscription à comparer avec le traité QP dans les branches Incendie, RA et ADAB. Grâce à la réassurance, elle peut désormais souscrire des risques élevés en montant pour lesquels sur la seule rétention, elle devait mettre en péril ses capitaux propres. Cette augmentation se fait sentir au regard du profil de portefeuille Incendie 2008 que nous prenons en exemple pour étayer nos propos.

Nous savons que de 2006 à 2007 dans cette branche, couverte alors par un traité QP, la capacité de souscription était de 3 000 000 000 F CFA. Avec le concours de la réassurance, NSIA Congo pouvait souscrire certains risques $\leq$ à 3 000 000 000 F CFA (voir annexe 3 : profil de portefeuille Incendie du 01/01/2008 au 31/12/2008). Mais, pour les risques supérieurs à ce montant (voir annexe 4 : profil de portefeuille Incendie $\geq$ 3 000 000 000 F CFA), si les mêmes conditions des traités étaient reconduites, elle devait en pâtir et recourir à côté à la FAC.

En augmentant ses capacités de souscription, son chiffre d'affaires aussi a augmenté à partir de 2008 jusqu'en 2010 et son Résultat Net d'Exploitation (RNE) toujours croissant (Source : CEG 2006 – 2010).

2006	2007	2008	2009	2010
23 041 639	268 447 739	376 760 450	686 732 238	584 750 998

Il est vrai que son RNE est croissant, mais si nous regardons les états C11 (marge de solvabilité), nous nous rendons compte que de 2006 à 2008, NSIA Congo avait un déficit de marge (151 219 196 en 2006, 45 327 912 en 2007 et 469 468 770 en 2008). Normalement elle devait faire l'objet d'un redressement. C'est seulement à partir de 2009 jusqu'en 2010 qu'elle a eu un surplus de marge (779 112 109 en 2009 et 1 049 968 201 en 2010).

Les résultats défavorables des programmes de réassurance de NSIA Congo pour ces périodes appellent de notre part quelques suggestions pour améliorer sa réassurance future.

Les analyses qui ont été faites sur des exercices pour apprécier son niveau de développement peuvent aussi concerner les exercices 2011 et 2012 car les mêmes conditions des traités sont encore en vigueur depuis 2008.

Section II : Suggestions et recommandations pour améliorer la réassurance de NSIA CONGO

Nous avons eu l'occasion de voir ci-dessus que loin des bénéfices réalisés par NSIA Congo, les résultats des cessions sont favorables aux cessionnaires. Il paraît nécessaire d'apporter quelques correctifs afin d'améliorer dans le futur sa réassurance, bien que notre analyse concerne les années antérieures à 2011 et 2012. Ainsi nos suggestions concerneront d'abord les traités (proportionnels comme non proportionnels) ensuite la production des statistiques.

Paragraphe 1 : Les traités

A-Les traités proportionnels

L'analyse des résultats de la réassurance nous a permis de voir les branches pour lesquelles les améliorations doivent être apportées dans ses traités.

Concernant la branche Incendie, RA et ADAB, de 2006 à 2007 couverte par une QP et de 2008 à nos jours par un EDP applicable dans les mêmes conditions. Donc, il serait souhaitable pour NSIA Congo, au regard du volume des primes acquises aux réassureurs de non pas procéder au changement du traité EDP, plutôt de le réviser seulement. Nous suggérons qu'elle puisse continuer avec l'EDP en augmentant bien entendu la participation bénéficiaire à 25% ou 30% ainsi que le taux de commission car le partenariat doit être gagnant- gagnant.

B-Les traités non proportionnels

Nous ferons des propositions branche par branche. Au regard des comptes synoptiques de réassurance 2006 – 2010, il apparaît clairement que les réassureurs XL ne participent presque pas aux charges de sinistres. La raison est que les priorités sont très élevées. Ainsi :

Concernant le traité XL Incendie, RA et ADAB (protégeant sa rétention), la priorité nous paraît élevée. En comparant les années 2006-2007 à 2008-2010, nous nous apercevons qu'effectivement la priorité pour cette dernière tranche n'a pas permis aux réassureurs de participer à plus de charges. Nous suggérons qu'elle soit réduite ou ramenée par exemple à 25 000 000 F CFA voire 20 000 000 F CFA et que NSIA Congo puisse renégocier certaines conditions tarifaires, notamment les taux de primes pour que la réassurance ne lui soit pas trop coûteuse. Car plus les priorités sont basses, plus la couverture vaut le coût.

Pour l'XL Auto, RCD et Individuelle Accidents, au cours de deux exercices seulement les résultats ont été favorables à la cédante (2009 et 2010). Notre analyse se situant dans le passé, si tel est le cas, nous aurions dû conseiller à NSIA Congo de prendre une période d'observation et maintenir les conditions du traité pour voir si cette situation se répéterait à compter de cette période.

Enfin pour l'XL Transports, tous les résultats sont en sa défaveur. Nous proposons qu'elle puisse là aussi réviser certaines clauses de son traité (sa priorité, ses taux de primes).

Plus la réassurance lui est coûteuse, plus elle ne peut envisager des perspectives de développement meilleures. La nécessité de surveiller son portefeuille chaque année s'impose ou à chaque période d'établissement des comptes de réassurance comme prévu dans les traités. La réassurance ne doit pas être un frein à son développement.

Paragraphe 2 : la nécessité de production des statistiques

De plus en plus de nombreuses compagnies d'assurances ont compris la nécessité de disposer d'une base des données statistiques. Les statistiques permettent de mieux ficeler les programmes de réassurance, définir les besoins en réassurance et faire des projections car les profils de portefeuille sont variables d'année en année. Ces statistiques sont produites grâce aux profils de portefeuille des primes et des capitaux (lesquels facilitent la détermination des pleins de rétention) d'un côté, et grâce aux profils de portefeuille sinistres (nécessaires pour les priorités à fixer) de l'autre.

Mais de façon plus pratique, aujourd'hui les grands groupes ou mêmes certaines compagnies d'assurance sont dorénavant dotés d'un logiciel de réassurance. Il est souhaitable pour NSIA Congo de s'accommoder à ce nouvel instrument informatique. Non seulement le

travail administratif sera réduit, mais encore les informations ou données seront traitées en temps record. Ce qui par conséquent facilitera la production des statistiques.

Toutefois, le nécessaire doit aussi être fait au niveau de l'effectif du département qui mérite d'être renforcé. Nous proposons un effectif de trois professionnels, chacun en charge respectivement de la souscription et suivi, de la production des statistiques et de la gestion de la comptabilité de réassurance. Ils doivent en outre bénéficier des formations.

CONCLUSION

La réassurance apporte des capacités nouvelles à la cédante, soutient et renforce sa trésorerie, protège sa fortune et permet la souscription des risques pour lesquels elle ne dispose d'aucune statistique ou des risques dont ses capacités sont insuffisantes.

Les commissions de réassurance et participation bénéficiaire servies sont autant des produits résultant des opérations de réassurance certes qu'en contrepartie il s'en suit des montants importants des primes à céder.

Notre étude ayant eu pour thème : « *l'impact de la réassurance sur le développement d'une compagnie d'assurance : cas de NSIA Congo* », il nous a été indispensable de présenter d'abord les fonctions de la réassurance, ensuite les types de couverture, enfin les branches à risques et quelques aménagements. Cette présentation nous a permis d'apprécier dans quelle mesure la réassurance aide une cédante à se développer.

NSIA CONGO ayant constitué la cible, nous nous sommes aperçus que ses programmes sont en inadéquation, en partie avec son développement au regard des résultats de cession toujours en sa défaveur. Propos qu'il faudra nuancer du fait que le changement du traité QP en EDP lui a permis d'augmenter ses capacités de souscription.

Le problème crucial réside au niveau des termes des traités (priorités et rétentions élevées, taux de primes, taux de PB et de commission) mais aussi du recours trop facile à la réassurance facultative.

Pour ce faire elle doit réviser son programme de réassurance et renégocier certaines clauses de ses traités. Au moyen des comptes de cession et des comptes de PB qui constituent des alarmes quant aux résultats des cessions, elle doit surveiller son portefeuille. Enfin, elle doit limiter le recours à la réassurance facultative.

Sur ce, nous espérons qu'à l'issu de nos suggestions, la réassurance de NSIA Congo accomplira pleinement sa fonction d'aide au développement d'une cédante. Seulement, comme sa réassurance est gérée depuis la Holding où tous les programmes sont conçus, il est nécessaire que toutes les filiales du groupe NSIA Assurances parlent le même langage sur la nécessité de revoir les programmes de réassurance.

- Séminaire KENYA RE sur : les Comptes de réassurance, par M. RAVOAJA Alain Georges, Directeur du cabinet de Consultance AGR, mai 2012, Abidjan, Côte d'Ivoire.

MEMOIRE ET RAPPORT

CISSE Sékou : « Les traitements technique et comptable de la réassurance dans une société IARD : cas de la société SABU NYUMAN – SA (Mali) », mémoire de fin d'études, IIA cycle DESS-A, 2010.

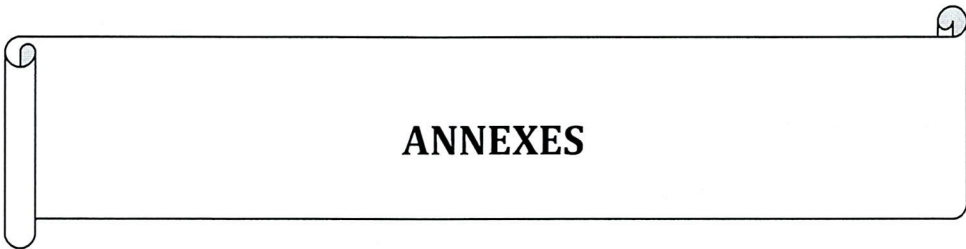
MENDOMO Elise Hortense, « Evaluation du programme de réassurance d'une entreprise d'assurances : cas de ALPHA Assurances SA (Cameroun) », rapport de stage et fin de formation, IIA cycle MST-A, 2008.

COURS

- Cours de Réassurance, septembre 2011, DESS-A 20^è promotion de Mr Roger NANGA BIOULE,
- Cours de contrôle sur pièces et sur place des sociétés d'assurances, mars 2012, DESS-A 20^è promotion de Mr Mandaw KANDJI,

Sites WEB

- www.sibilleau.com
- www.effisoft.com



ANNEXES

Annexe 01 : Bordereau de cession facultative 2006

Annexe 02 : Compte synoptique de réassurance (2006)

Annexe 03 : Profil de portefeuille Incendie du 01/01/2008 au 31/12/2008

Annexe 04 : Profil de portefeuille Incendie exercice 2008, risques $\geq$ à 3 000 000 000

Annexe 05 : Fonctionnement des traités

ANNEXE 01

SOUSCRIPTION 100%					PARTICIPATION NSIA / COASSURANCE									
N°	Date d'effet	Date d'expiration	Capitaux (à 100%)	SMP (à 100%)	Prime (à 100%)	Part. %	SMP	Prime	Commissions		Net	Part. %	SMP	
									Tx	Reçue Montant				Tx
1	01/01/06	31/03/06	13 980 850 000	6 000 000 000	10 202 551	65%	3 900 000 000	6 631 658	10%	357 089	-	25%	975 000 000	
2	01/04/06	30/06/06	13 980 850 000	6 000 000 000	10 202 551	65%	3 900 000 000	6 631 658	10%	357 089	-	25%	975 000 000	
3	01/01/06	31/12/06	5 105 000 000	2 100 000 000	86 050 000	60%	1 260 000 000	51 630 000	8%	2 753 600	-	33%	460 080 000	
4	01/01/06	31/12/06	47 715 296 116	39 357 420 000	93 175 611	100%	39 357 420 000	93 175 611	-	-	-	94%	36 995 974 800	
5	01/01/06	31/12/06	1 000 000 000	1 000 000 000	65 870 791	100%	1 000 000 000	65 870 791	-	-	-	75%	750 000 000	
6	01/01/06	31/12/06	250 000 000	250 000 000	69 999 795	100%	250 000 000	69 999 795	-	-	-	75%	187 500 000	
7	01/01/06	31/12/06	250 000 000	250 000 000	5 599 774	100%	250 000 000	5 599 774	-	-	-	75%	187 500 000	
8	01/01/06	31/12/06	1 560 000 000	1 560 000 000	13 669 000	50%	780 000 000	6 834 500	5%	85 431	-	100%	780 000 000	
9	01/04/06	31/03/07	27 500 000 000	20 500 000 000	42 198 751	100%	20 500 000 000	42 198 751	-	-	-	100%	20 500 000 000	
10	01/07/06	31/03/07	27 500 000 000	6 000 000 000	23 382 214	100%	6 000 000 000	23 382 214	-	-	-	50%	3 000 000 000	
11	01/01/06	19/09/06	2 000 000 000	500 000 000	6 829 795	100%	500 000 000	6 829 795	-	-	-	100%	500 000 000	
12	01/01/06	19/09/06	10 000 000 000	2 000 000 000	77 782 770	100%	2 000 000 000	77 782 770	0	-	-	100%	2 000 000 000	
13	01/01/06	31/12/06	250 000 000	250 000 000	9 744 469	100%	250 000 000	9 744 469	-	-	-	75%	187 500 000	
14	01/01/06	31/12/15	1 640 000 000	450 000 000	24 108 000	100%	450 000 000	24 108 000	-	-	-	85%	382 500 000	
15	25/04/06	24/04/07	1 250 000 000	1 250 000 000	14 500 000	100%	1 250 000 000	14 500 000	-	-	-	60%	750 000 000	
			153 981 996 116	87 467 420 000	553 316 072		81 647 420 000	504 919 786		3 553 210	-		508 472 996	68 631 054 800

CESSIONS FAC				EVALUATION CESSIION TRAITE QUOTE-PART										
Prime	Commissions			Net	Réassureurs FAC	Part. %	Capitaux	Aliement	Commissions			Net	Part. %	
	Tx %	Déduite							Tx %	Versée				
		Montant	Montant							Montant	Montant			
1 657 915	32,0%	530 533	-	AFRICA RE	19,5%	1 170 000 000	1 989 497	35,0%	696 324	-	1 293 173	28,8%		
1 657 915	32,0%	530 533	-	AFRICA RE	19,5%	1 170 000 000	1 989 497	35,0%	696 324	-	1 293 173	28,8%		
15 790 546	30,0%	4 737 164	-	AFRICA RE	7,6%	160 000 000	7 167 891	30,0%	2 150 367	-	5 017 524	10,0%		
87 585 074	17,5%	15 327 388	-	AFRICA RE, A	2,4%	944 578 080	2 236 215	35,0%	782 675	-	1 453 540	3,5%		
49 403 093	15,0%	7 410 464	-	GENERALI	10,0%	100 000 000	6 587 079	27,5%	1 811 447	-	4 775 632	12,5%		
52 499 846	12,0%	6 299 982	-	GENERALI	0,0%									
4 199 831	12,0%	1 054 157	-	GENERALI	0,0%									
6 834 500	22,0%	1 503 590	-	AFRICA RE	0%		-		-	-	-	0,0%		
42 198 751	6,0%	2 531 925	-	AON Re	0%		-		-	-	-	0,0%		
11 691 107	30,0%	3 507 332	-	AFRICA RE	20,0%	1 200 000 000	4 676 443	27,5%	1 286 022	-	3 390 421	29,5%		
6 829 795	7,5%	512 235	-	ARKIN	0%	-	-		-	-	-	0,0%		
77 782 770	7,5%	5 833 708	-	ARKIN	0%	-	-		-	-	-	0,0%		
7 308 352	17,5%	1 278 962	-	GROUPAMA			974 447							
20 491 800		4 701 060	-	CICARE & AV	0%									
8 700 000	30%	2 610 000	-	AFRICA RE	16,0%	200 000 000	2 320 000	27,50%	638 000	-	-	21,6%		
394 631 294		58 369 031	-			4 944 578 080	27 941 069		8 061 159		0	17 223 463		
		336 262 263												

ANNEXE 02

BP : 1151 Brazzaville - Rép. Du Congo

Fax : (00242) 81-21-70
Tel. : (00242) 81-13-34 / (00242) 81-54-60

Sur la base des primes émises

du 01 janvier 2006 au 31 Décembre 2006

NB : Le 12/31 est assimilée comme le terme de la période d'inventaire

Monnaie : F.CFA (XAF)

NB : Le 12/31 est assimilée comme le terme de la période d'inventaire												Monnaie : F.CFA (XAF)				
Libellé des ressources	Détails des ressources	TX	Montant	Préc. au 31/12 ou libérés d'OI	Préc. au 01/01 ou constitués au 31/12	Solde au 31/12	Préc. au 31/12 ou libérés d'OI	Préc. au 01/01 ou constitués au 31/12	Préc. au 31/12 ou libérés d'OI	Préc. au 01/01 ou constitués au 31/12	Préc. au 31/12 ou libérés d'OI	Préc. au 01/01 ou constitués au 31/12	Préc. au 31/12 ou libérés d'OI	Préc. au 01/01 ou constitués au 31/12	Préc. au 31/12 ou libérés d'OI	Préc. au 01/01 ou constitués au 31/12
I - Traites Proportionnelles																
Quote-Part Incendie, RA et ADAB	Incendie & Risques Annexé	71 615 221	35,00%	25 065 327	13 331 992	4 729 608	3 233 190	3 881 917	28 742 071	5 571 142	4 674 156	414 630	24 482 514	22 799 307	1 683 207	
	Autres Domages aux Biens	38 606 180	35,00%	13 543 667	8 608 319	79 295 358	81 179 390	1 608 000	20 106 546	2 902 214	3 440 535	2 244 693	18 910 213	-	18 910 213	
	Vol, DCE, BD Glaces	8 420 723	30,00%	2 525 217	512 232	3 051 460	-	-	3 375 278	631 554	548 745	12 806	2 839 339	-	2 839 339	
	BDM, TR/Arrêt Froid	292 920	27,50%	108 322	442 131	1 018 536	-	-	431 541	29 543	-	11 080	420 462	-	420 462	
	TRC/TRM	119 126 024	-	41 243 533	22 895 724	42 885 372	84 432 580	3 489 917	51 792 154	8 594 433	8 663 377	2 683 208	45 811 604	22 799 307	23 012 297	
Quote-Part Transport																
	Transport Facilités	49 585 958	27,5%	13 646 138	-	-	-	2 700 000	33 249 820	0	0	-	33 249 820	9 340 378	23 909 442	
	Transport Corps	15 865 449	27,50%	4 362 598	1 902 542	6 346 180	-	-	6 438 813	0	0	-	6 306 577	-	6 306 577	
	R. Cuernes Corps	-	100%	-	-	-	-	-	-	0	0	-	-	-	-	
	Total Traite OP Transport	65 451 407	-	17 999 137	1 902 542	6 346 180	-	2 700 000	39 708 633	8 594 433	8 663 377	2 683 208	45 811 604	9 340 378	30 415 818	
	Total Traites Proportionnelles	184 577 441	-	59 245 670	24 798 266	49 231 552	84 432 580	8 189 917	91 500 786	8 594 433	8 663 377	2 720 771	83 567 801	32 139 685	53 428 116	
II - Traites non Proportionnelles																
	Traite XLS Incendie, RA & ADAB	27 648 000	-	-	-	82 354 200	82 354 200	0	27 548 000	0	0	2 056 355	29 604 355	27 648 000	1 956 355	
	Traite XLS Transport Corps & Fac	11 700 000	-	-	-	-	-	5 000 000	11 700 000	0	0	-	11 700 000	11 700 000	5 250 000	
	Traite XLS Auto-La-RCD	44 000 000	-	-	-	-	10 000 000	-	49 000 000	0	0	250 000	49 250 000	44 000 000	7 306 355	
	Total Traites Non Proportionnelles	83 348 000	-	-	-	82 354 200	92 354 200	5 000 000	88 248 000	-	-	2 306 355	90 554 355	83 348 000	13 462 705	
III - Facilitatives																
	Incendie & Risques annexes:	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	Globale Domages Libérés	3 059 847	32,00%	979 151	-	1 754 864	4 125 225	82 500	4 451 057	-	-	-	4 451 057	2 254 764	2 196 293	
	Globale Domages MTN	40 900 491	29,44%	12 041 105	-	6 555 284	-	-	22 221 602	-	-	-	22 221 602	-	22 221 602	
	Attentat, CEMP, Mut. MTN	42 198 751	16,00%	6 751 800	-	6 763 361	-	-	28 683 589	-	-	-	28 683 589	39 033 845	10 350 256	
	Globale de Banque BCIH Bank	15 790 546	30,05%	4 737 164	-	3 149 457	100 000	42 000 000	29 150 757	-	-	-	29 150 757	11 053 382	40 204 139	
	Tous Domages Saint SDV	87 585 074	20,03%	17 543 290	-	-	-	2 350 000	67 691 784	-	-	-	67 691 784	51 921 702	15 770 082	
	Tous Domages Saint SAGA	2 500 875	17,50%	437 633	-	-	-	-	2 063 242	-	-	-	2 063 242	-	2 063 242	
	Globale Domages Barren Energy	109 616 650	12,50%	13 702 081	-	-	-	-	95 914 569	-	-	-	95 914 569	103 039 631	7 125 082	
	Biens de Machine INTELS	8 700 000	30,00%	2 610 000	-	1 766 219	-	-	4 332 781	-	-	-	4 332 781	-	4 332 781	
	Responsabilité Civiles Diverses	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	RC Transporteur CETMA (front)	7 308 352	17,50%	1 278 962	-	-	-	4 919	5 925 471	-	-	-	5 925 471	6 035 783	110 312	
	RC Barren Energy (fronting)	9 625 000	12,50%	1 220 125	-	-	-	-	8 421 875	-	-	-	8 421 875	9 047 500	625 625	
	SDV (fronting)	52 499 846	12,0%	6 299 982	-	-	-	-	26 999 865	-	-	-	26 999 865	27 457 247	457 382	
	Police RC Transporteur	107 774 342	15,0%	16 166 151	-	-	-	19 947 577	71 660 614	-	-	-	71 660 614	15 714 936	55 945 678	

[illegible]

VENTILATION DES OPERATIONS REASSURANCE PAR BRANCHE

Décompte sur la période : du 01 Janvier 2006 au 31 Décembre 2006

Libellés des cessions	Ventes cédées y compris les accessoires	Commission	IRCC au 31/12 ou antérieurement au 31/12	IRCC au 01/01 ou antérieurement au 01/01	Situation 1 ^{re} fois	IRCC au 31/12 ou antérieurement au 31/12	IRCC au 01/01 ou antérieurement au 01/01	Résultat technique	Frais Cession	Part/Résult	Int/Débit	Résultat Fin.	Paiement dans la période	Résultat Net
ACC. CORPORELS & MALAI	127 299 302	35%	45 131 842	-	10 152 229	15 000 000	432 000	5 216 000	52 231 231	-	10 800	52 242 031	45 583 603	6 658 428
AUTOMOBILE	37 272 400	0%	-	-	-	-	8 471 000	4 235 500	41 507 900	-	211 775	41 719 675	37 272 400	4 447 275
INCENDIE & MULTIRISQUE	555 462 634	22%	120 519 502	55 338 879	81 435 242	169 152 426	170 945 305	49 922 417	360 717 221	8 934 453	4 739 563	356 793 036	306 082 043	23 079 856
RESP. CIVILES GENERALES	101 487 279	14%	14 556 398	-	10 655 736	99 000	1 377 363	19 753 919	57 799 588	-	27 450	57 827 038	50 083 880	7 743 795
TRANSPORTS AERIENS	135 539 805	13%	17 996 335	114 533	30 064 664	36 120	1 363 835	86 013 835	96 013 835	-	2 863	86 016 699	69 766 656	6 605 164
TRANSPORTS MARITIMES	136 330 680	18%	25 224 232	1 404 647	4 685 384	442 980	-	16 720 706	86 862 025	-	35 116	90 897 141	27 136 448	63 760 692
AUTRES TRANSPORTS	37 262 538	18%	6 884 306	383 362	1 278 755	120 900	-	4 563 487	24 798 453	-	9 584	24 808 037	7 406 196	17 401 841
AUTRES RISQUES DIR DOM.	1 683 460	12%	202 015	102 945	41 971	-	-	-	1 542 419	-	-	1 542 419	-	1 542 419
	1 132 538 096		220 514 631	57 344 366	138 513 982	183 651 426	181 225 666	101 775 413	715 472 681	8 934 453	5 037 151	711 946 075	543 331 226	130 959 470

ANNEXE 03

PROFIL DE PORTEFEUILLE
Période du 01/01/2008 au 31/12/2008

PROFIL : INCENDIE

N°	N° Police	ASSURES	Période de garantie		Primes	Capitaux
			Effet	Expiration		
1	1000313070001B	CORAF	01/01/2008	31/12/2008	45 428 302	2 482 141 288
2	1000313080001B	BURREN ENERGY CONGO LTD	01/01/2008	16/09/2008	73 580 590	10 000 000 000
3	1002312050007H	IMMEUBLE SCI MISSION	22/04/2008	21/04/2009	571 600	866 000 000
4	1002312050013P	PAPET SHOW	30/06/2008	29/06/2009	389 320	218 000 000
5	1002312050017T	PHARMACIE DE NUIT EKODIS	15/09/2008	14/09/2009	45 686	49 270 000
6	1002312050018U	PHARMACIE DE NUIT DE POTO- POT	03/11/2008	02/11/2009	144 714	193 000 000
7	1002312060001B	IMMEUBLE NICO GUILPAIN	01/01/2008	31/12/2008	425 750	435 000 000
8	1002312060002C	BDEAC	01/01/2008	31/12/2008	-463 935	3 051 690 403
9	1002312060007H	PUMA INTERNATIONAL CONGO	18/05/2008	17/06/2008	1 696 200	2 047 500 000
10	1002312060011M	GROUPE LAAICO P/C HOTEL M	01/10/2008	30/09/2009	6 907 250	2 576 000 000
11	1002312060013P	DTP TERRASSEMENT	01/01/2008	31/12/2008	1 302 055	963 450 000
12	1002312070002C	AGENCE FRANÇAISE DE DEVELOPPEM	12/02/2008	11/02/2009	779 330	736 346 040
13	1002312070008J	ASSOCIATION DES SPIRITAINS DU	30/05/2008	29/05/2009	365 000	241 000 000
14	1002312070012N	CONGO AUDIT CONSEIL	15/10/2008	14/10/2009	496 500	498 500 000
15	1002312080102L	ETS GENERIQUE PLUS	18/08/2008	17/08/2009	97 200	93 100 000
16	1002313050008J	LA BGFI BANK CONGO	23/04/2008	31/12/2008	4 040 330	4 179 350 967
17	1002313050012N	X-OIL CONGO	30/10/2008	31/12/2008	5 722 228	1 283 524 785
18	1002313060003D	CAMBATANI	17/03/2008	16/03/2009	1 438 000	640 000 000
19	1002313060009K	MTN CONGO	01/04/2008	31/03/2009	90 676 107	62 180 542 950
20	1002320060014Q	X- OIL CONGO	01/01/2008	31/12/2008	575 804	1 892 000 000
21	1002320060016S	DTP TERRASSEMENT	01/01/2008	31/12/2008	1 146 852	557 000 160
22	1002320070001B	MTN CONGO	01/01/2008	31/12/2008	656 124	1 364 500 000
23	1002320070005F	AGENCE FRANCAISE DE DEVEL	12/02/2008	11/02/2009	595 731	379 346 040
24	1002320070006G	GUILPAIN FRANCK	02/04/2008	01/04/2009	221 003	452 000 000
25	1002320070007H	FAMILLE HAUDEBERT	28/04/2008	27/04/2009	209 382	727 000 000
26	1002320070010L	NSEMI PAUL	15/09/2008	14/09/2009	139 076	146 400 000
27	1002320080101K	LA BGFI BANK CONGO	23/04/2008	31/12/2008	623 571	1 942 000 000
28	1002321070003D	CLINIQUE COGEMO	26/03/2008	25/03/2009	333 750	236 000 000
29	1002322060008J	MTN CONGO	01/04/2008	31/03/2009	58 624 471	42 500 000 000
30	1003312050001B	CLINIQUE MEDICO CHIRURGIC	17/06/2008	16/06/2009	370 400	418 000 000
32	1003312050013P	ACTED	29/11/2008	28/11/2009	172 500	124 000 000
33	1003312050016S	PHARMACIE JANE VIALE	08/12/2008	07/12/2009	166 130	69 213 270
34	1003312070003D	SEP/ CNLS	07/03/2008	06/03/2009	285 300	363 400 000
35	1003312085103W	OLYMPIC DUTY FREE	07/08/2008	06/08/2009	1 191 000	708 000 000
36	1003320070006G	S.C.E.V.N. P/C INGENIEUR & LE	01/01/2008	31/12/2008	143 101	136 000 000
37	1003320070007H	S.C.E.V.N. P/C BERNARD	01/01/2008	31/12/2008	35 079	73 600 000
38	1003320070009K	S.C.E.V.N P/C ALEXIS DEKOISSE	01/01/2008	31/12/2008	62 249	119 725 000
39	1003320085001L	ASECNA CONGO	01/01/2008	31/12/2008	4 358 750	5 468 500 000
40	1003321060001B	SCEVN	01/01/2008	31/12/2008	3 035 575	1 240 400 000
41	1008312070005F	SOCIETE DE GESTION IMMOBILIERE	02/08/2008	01/08/2009	2 008 447	2 190 335 470
42	1008312080101K	MAGALLOY CONGO SA	17/04/2008	16/04/2009	2 877 988	1 507 743 979
43	1008312080102L	MAGALLOY CONGO SA	17/04/2008	16/04/2009	2 096 959	2 772 039 651
44	1008320070003D	ENGINEERING CONSTRUCTION MANAG	15/01/2008	14/01/2009	353 155	593 000 000

45	1008320070004E	MME AURELIA MENDES	16/07/2008	15/07/2009	850 000	580 000 000
46	1008320070006G	AIR FRANCE P/C PERRAZZIO DOMIN	01/09/2008	31/03/2009	98 600	444 000 000
47	1008320070007H	AIR FRANCE P/C VERGEON LOUIS	01/09/2008	31/03/2009	114 500	619 000 000
48	1008320070008J	AIR FRANCE P/C DALES MICHEL	01/09/2008	31/03/2009	128 675	421 000 000
49	1008320080103M	MAGALLOY CONGO SA	01/10/2008	16/04/2009	839 530	1 058 479 964
50	1008321070001B	CIB CONGO	01/01/2008	31/12/2008	33 272 951	3 318 750 000
51	1010312070002C	FONDS ACTIONS MUTUELLES	05/03/2008	04/03/2009	76 061	60 835 710
52	1010312070005F	PHARMACIE DU ROND POINT MOUNGA	23/07/2008	22/07/2009	121 188	82 958 840
53	1010312070010L	SOCIETE CONGOLAISE DE PRODUCTI	15/08/2008	14/08/2009	20 662 646	3 612 521 648
54	1010321070004E	SOCIETE CONGOLAISE DE PRODUCTI	28/05/2008	27/05/2009	682 715	487 950 000
55	1011312080001B	ENTREPOT DE AGS	01/10/2008	30/09/2009	239 940	235 200 000
56	1011313050001B	MEDIOR ITALIA SRL	16/03/2008	11/02/2009	778 245	586 687 362
57	1015312080001B	LA TAVERNE DU CORSE	04/02/2008	03/02/2009	873 000	739 000 000
58	1016311055051F	VILLA DG SGSP	07/10/2008	06/10/2009	-116 288	40 000 000
59	1016311065001L	RESIDENCE SOCIETE REGAL	25/03/2006	24/03/2007	-139 325	233 000 000
60	1016311065001L	RESIDENCE SOCIETE REGAL	25/03/2008	24/03/2009	-139 325	233 000 000
61	1016312085101U	CABINET B.E.C.G	14/05/2008	13/05/2009	79 065	82 650 000
62	1016312085102V	H3 P/C ETABLISSEMENT IBG FUSIO	19/08/2008	18/08/2009	79 858	86 405 000
63	1016320060013P	GAILLOT CHRISTOPHE	18/02/2008	17/02/2009	79 054	96 628 848
64	1016320075003N	MOUNGONDO JACQUES	22/11/2008	21/11/2009	151 788	30 000 000
65	1017312060006G	SPIE OIL & GAS SERVICES CONGO	01/04/2008	31/03/2009	3 048 000	2 248 000 000
66	1017312060013P	SOCIETE REGAL	08/12/2008	23/10/2009	2 071 366	302 000 000
67	1017312070001B	PREMIER OIL CONGO (MARINE	12/01/2008	11/01/2009	423 425	563 000 000
68	1017312070004E	CELTEL CONGO	01/07/2008	31/12/2008	15 731 545	17 933 104 681
69	1017312070006G	PROMAT	14/03/2008	13/03/2009	574 238	840 400 000
70	1017312070008J	DELMAS CONGO	11/04/2008	10/04/2009	986 223	948 873 068
71	1017312070012N	BOULANGERIE POKOLA	11/09/2008	10/09/2009	180 612	140 900 000
72	1017312085103W	MURPHY WEST AFRICA	01/03/2008	28/02/2009	2 170 700	4 028 500 000
73	1017312085107B	REGAL SUPERETTE 7 CHEMINS	16/05/2008	15/05/2009	173 250	183 000 000
74	1017312085109D	SUPERSONIC	22/06/2008	21/06/2009	542 650	559 400 000
75	1017312085110E	SOCIETE REGAL	15/06/2008	14/06/2009	200 638	181 700 000
76	1017312085111F	SOCIETE REGAL	11/08/2008	10/08/2009	340 800	451 500 000
77	1017312085112G	SOCIETE REGAL	11/08/2008	10/08/2009	240 300	356 500 000
78	1017312085113H	SMITH INTERNATIONAL	26/08/2008	25/08/2009	1 690 839	1 660 043 969
79	1017313050001B	PRIDE SOUTH PACIFIC LLC	23/07/2008	22/07/2009	726 318	803 000 000
80	1017313060003D	SDV CONGO	01/01/2008	31/12/2008	83 506 606	9 301 600 139
81	1017313060004E	SAGA - CONGO	01/01/2008	31/12/2008	3 795 345	1 665 000 000
82	1017313060018U	MOKABI	01/01/2008	31/12/2008	13 692 301	18 592 736 206
83	1017313060019V	SARIS CONGO	01/01/2008	31/12/2008	106 412 943	83 411 666 000
84	1017313085002M	COOPHARCO	01/01/2008	31/12/2008	3 216 249	4 212 872 276
85	1017320065001L	BOLLETOT DANIEL	01/12/2008	30/11/2009	54 480	59 000 000
86	1017320065002M	VIC BERTRAND	06/12/2008	05/12/2009	37 074	56 000 040
87	1017320070002C	CELTEL CONGO	01/01/2008	30/06/2008	2 338 902	536 591 178
88	1017320070005F	SUPERSONIC	08/02/2008	07/02/2009	130 260	122 200 000
89	1017320070009K	MOKABI	29/05/2008	28/05/2009	143 098	283 000 000
90	1017320070014Q	BOSCONGO(HOTEL GUEST HOUS E, V	01/11/2008	31/10/2009	14 297 997	22 862 758 540
91	1017320075020G	FMC	17/04/2008	16/04/2009	580 914	859 346 397
92	1017320075021H	IBS P/C LEFAVRAIS MICHEL	02/08/2008	01/08/2009	51 763	93 000 000
93	1017320085105Z	REGAL(BOUTIQUE)	16/05/2008	15/05/2009	75 250	157 000 000
94	1017320085106A	REGAL(BOUTIQUE)	16/05/2008	15/05/2009	69 776	147 587 300

95	1017320085108C	REGAL(SUPER SONIC)	05/07/2008	04/07/2009	54 688	108 800 000
96	1017320085116L	CENTRLIFT P/C PHILIPPE LUBERT	08/11/2008	07/11/2009	734 776	1 119 000 000
97	1017321060005F	TCHISSAMBOU KOUBETSI NÉE ARLET	29/03/2008	28/03/2009	97 000	148 000 000
98	1017321070007H	DIETSMANN SERVICES CONGO	26/03/2008	25/03/2009	890 862	1 350 340 000
99	1017322060001B	NOUVELLE TRABEC	01/01/2008	31/12/2008	5 312 969	1 082 000 000
100	2000312050033L	STATION SERVICES DE KINSO	24/08/2008	23/08/2009	98 175	127 000 000
101	2000312060001B	GLENN ASSURANCE	19/01/2008	18/01/2009	65 650	41 000 000
102	2000312060011M	RESIDENCE VSD	26/07/2008	25/07/2009	744 750	390 500 000
103	2000312060015R	A.G.C	12/02/2008	31/12/2008	739 646	50 000 000
104	2000312070001B	LE COURTOIS	17/01/2008	16/01/2009	50 370	33 300 000
105	2000312070009K	UNION EUROPÉENNE	18/12/2008	17/12/2009	800 400	824 000 000
106	2000312080001B	STATION PUMA MAHOUNGOU MÂ-KOUB	22/02/2008	21/02/2009	225 800	99 000 000
107	2000312080104N	UNIVERS VOYAGES	09/09/2008	08/09/2009	209 103	386 004 235
108	2000313080002C	GENERAL DES TRAVAUX ET AMENAGE	05/03/2008	04/03/2009	1 739 765	748 750 000
109	2000320070004E	NDAYI THADDÉE.	10/09/2008	09/09/2009	5 625	5 000 000
110	2000320070005F	POATY SÉBASTIAN B.	01/08/2008	31/07/2009	49 405	53 160 000
111	2000320070007H	NGOUMA- TELEMINE LOUIS DENYS	13/10/2008	12/10/2009	95 561	78 900 000
112	2000320070010L	UNION EUROPÉENNE	04/08/2008	17/12/2008	61 565	301 714 285
113	2000320080103M	MBAHO SERGE HERMANN	25/04/2008	24/04/2009	11 518	12 532 500
114	2100311050003D	MBONGO PASSI GEORGES	17/12/2008	16/12/2009	26 760	32 805 000
115	2100312080002C	SERVICES DE SERGE DON	19/02/2008	18/02/2009	50 288	37 150 000
116	2100312080003D	CENTRE DE CONSULTATIONS E " E	28/02/2008	27/02/2009	138 798	137 260 000
117	2100312080004E	AVENIR	28/07/2008	27/07/2009	75 827	56 543 895
118	2100312080005F	LES HORIZONS	29/07/2008	28/07/2009	23 149	27 000 000
119	2100312080006G	ECOLE PRIVEE" SAINT CHRISTOPHE	01/10/2008	30/09/2009	68 800	37 000 000
120	2100312080007H	ECOLE LES DAUPHINS	27/11/2008	26/11/2009	155 645	90 750 000
121	2100312080008J	COMPLEXE SCOLAIRE MILLE COLOMB	03/12/2008	02/12/2009	52 300	15 850 000
122	2100312080009K	ECOLE JUSTE DE MODESTIE	09/12/2008	08/12/2009	75 000	24 364 400
123	2100320080001B	BACH THIERRY	16/01/2008	15/01/2009	18 829	22 380 000
124	2300311060001B	DELSANTE FLORIAN	15/01/2008	14/07/2008	60 148	92 000 000
125	2300312070001B	HI-CHOICE	04/01/2008	03/01/2009	151 094	122 000 000
126	2300312070006G	ETS HEAVENS	15/01/2008	14/01/2009	151 094	102 800 000
127	2300312070010L	ZETAH M & P CONGO	21/01/2008	12/04/2008	102 531	7 971 319 366
128	2300312080001B	CITE CANAL	02/04/2008	01/04/2009	98 580	57 200 000
129	2300312080003D	CIC	09/04/2008	08/04/2009	991 835	651 000 000
130	2300312080005F	MIAMBANZILA SARL	16/05/2008	15/05/2009	733 420	2 400 000 000
131	2300312080006G	SOCOTRANS	01/07/2008	30/06/2009	5 758 613	3 024 764 899
132	2300312080007H	ECOBANK CONGO	24/07/2008	23/07/2009	2 735 255	3 112 791 074
133	2300312080008J	EMILE ZOLA	29/07/2008	28/07/2009	125 620	88 902 000
134	2300312080009K	ALPHONSE NGOILOU	29/07/2008	28/07/2009	128 845	70 755 000
135	2300312080010L	SGED	02/08/2008	01/08/2009	408 381	439 541 360
136	2300312080012N	COMPLEXE SCOLAIRE LA SANDRINE	24/09/2008	23/09/2009	211 799	175 000 000
137	2300312080013P	IPA CONSULTING	08/10/2008	07/10/2009	749 798	725 040 000
138	2300312080015R	CREDIT MUPROCOM	16/10/2008	15/10/2009	195 407	62 205 567
139	2300312080017T	ECOLE PRIVEE "BEAU JOUR"	10/12/2008	09/12/2009	75 000	13 500 000
140	2300312080018U	E.R.A. SERVICES	16/12/2008	15/12/2009	210 312	159 513 336
141	2300320070004E	MOUKENGUE LEON FELIX	03/04/2008	02/04/2009	34 830	53 200 000
142	2300320070008J	NGOUMA MALONGA JACQUES	09/04/2008	08/04/2009	27 482	12 200 000
143	2300320070011M	ITSOUA SOW DJOULD PATRICK BIEN	13/12/2008	12/12/2009	24 300	61 000 000
144	2300320080002C	PARTNERS DRILLING INTERNATIONA	08/04/2008	07/04/2009	152 778	6 800 000

145	2300320080014Q	LENDOYE JOSEPH	16/10/2008	15/10/2009	81 250	55 000 000
146	2300320080016S	BUABEY AROLD	07/12/2008	06/12/2009	93 650	54 000 000
147	2400311060200S	MAMPOUYA HARRY	01/01/2008	31/12/2008	342 000	400 000 000
148	2400311060201T	LOEMBA DELHO	01/01/2008	31/12/2008	342 000	400 000 000
149	2400311060202U	EVECHE DE KINKALA	01/01/2008	31/12/2008	256 500	300 000 000
150	2400311060203V	J.D. OKEMBA	01/01/2008	31/12/2008	34 200	40 000 000
151	2400311060204W	MADAME DIRA	01/01/2008	31/12/2008	51 300	60 000 000
152	2400311060206Z	EVECHE DE KINKALA	01/01/2008	31/12/2008	85 500	100 000 000
153	2400311060207A	EVECHE DE KINKAL	01/01/2008	31/12/2008	85 500	100 000 000
154	2400311080004E	BONGHO NOUARRA	01/01/2008	31/12/2008	105 000	35 000 000
155	2400312060209C	SUCCESSION NZALANKAZI	01/01/2008	31/12/2008	187 450	496 800 000
156	2400312060210D	MADAME BONGHO NOUARRA	01/01/2008	31/12/2008	136 850	80 000 000
157	2400312060211E	SCI EDEN	01/01/2008	31/12/2008	187 450	1 512 000 000
158	2400312060212F	HARRY MAMPOUYA	01/01/2008	31/12/2008	136 850	70 000 000
159	2400312060213G	MLLE MOUANDINGA	01/01/2008	31/12/2008	136 850	100 000 000
160	2400312060215J	SIGI	01/01/2008	31/12/2008	136 850	100 000 000
161	2400312060216K	SCI EDEN	01/01/2008	31/12/2008	187 450	566 280 000
162	2400312060217L	BONGHO NOUARRA	01/01/2008	31/12/2008	187 450	27 460 000
163	2400312060218M	SCI EDEN	01/01/2008	31/12/2008	187 450	811 697 040
164	2400312060219N	MADAME EDITH BONGO	08/02/2008	07/02/2009	187 450	400 000 000
165	2400312060220P	MADAME DIRA	01/01/2008	31/12/2008	136 850	180 000 000
166	2400312060221Q	VEUVE RENTCHLER	08/02/2008	07/02/2009	180 850	60 000 000
167	2400312060226V	PHARMACIE DE NUIT DE BIKOUMOU	04/04/2008	03/04/2009	161 807	99 400 000
168	2400312060228Y	WILDLIFE CONSERVATION SOC	21/04/2008	20/04/2009	381 200	631 000 000
169	2400312070001B	ALINK TELECOM	01/01/2008	31/12/2008	2 304 049	1 718 192 900
170	2400312070002C	PHARMACIE LOUTASSI	01/02/2008	31/01/2009	77 793	31 117 056
171	2400312070006G	STATION SERVICES D IMPFONDO	17/02/2008	16/02/2009	161 090	51 100 000
172	2400312070007H	STATION SERVICES NGANGA LINGOL	17/02/2008	16/02/2009	161 090	51 100 000
173	2400312070009K	SOM (STATION DE KOMBO)	14/02/2008	13/02/2009	654 689	310 989 000
174	2400312070010L	CNLS	14/03/2008	13/03/2009	382 027	484 050 000
175	2400312070012N	DORSAH IMMOBILIER	12/04/2008	11/04/2009	920 403	706 067 121
176	2400312070014Q	GENECO	01/06/2008	31/05/2009	643 300	328 000 000
177	2400312070015R	SOCIETE REGAL DEPOT WILLIAM GU	30/05/2008	29/05/2009	342 600	200 000 000
178	2400312070017T	STATION PUMA TSIEMÉ	13/06/2008	12/06/2009	430 038	105 001 000
179	2400312070020W	GROUPE CHARDEN FARELL	06/07/2008	05/07/2009	53 860	38 700 000
180	2400312070021Y	SOCIÉTÉ REGAL	23/07/2008	22/07/2009	200 000	116 000 000
181	2400312070023A	IFCOC	10/10/2008	09/10/2009	579 818	401 447 808
182	2400312070026D	PHARMAPOLIS SANTE	21/11/2008	20/11/2009	104 900	64 600 000
183	2400312070028F	PHARMACIE VERTE D Ô	13/12/2008	12/12/2009	196 500	111 000 000
184	2400312080003D	PHARMACIE SOBERME	01/03/2008	28/02/2009	116 500	109 000 000
185	2400312080005F	AMELIE COIFFURE	02/02/2008	01/02/2009	54 817	25 075 000
186	2400312080007H	PHARMACIE PONT CENTENAIRE	20/02/2008	19/02/2009	262 307	136 250 000
187	2400312080008J	COMEG	23/08/2008	22/02/2009	1 289 884	640 000 000
188	2400312080009K	SOCIETE CONGOLAISE IMMOBILIERE	19/03/2008	04/03/2009	363 750	862 000 000
189	2400312080010L	GOKANA	06/03/2008	05/03/2009	175 950	500 000 000
190	2400312080012N	CONGO METAL (ALI EL MAWLA)	05/03/2008	05/03/2009	165 000	100 000 000
191	2400312080113Y	HOTEL MERCURE PLUS	19/03/2008	18/03/2009	125 000	102 000 000
192	2400312080115A	BAGARAGAZA EMMANUEL	18/04/2008	17/04/2009	128 700	102 900 000
193	2400312080116B	CABINET PARAMEDICAL ESPOIR	17/05/2008	16/05/2009	159 235	51 534 000
194	2400312080117C	FOREVER LIVING PRODUCTS	05/06/2008	04/06/2009	153 010	138 495 000

195	2400312080118D	STE GAMMA SARL	26/06/2008	25/06/2009	59 272	35 000 000
196	2400312080120F	ECLAIRAGE	17/09/2008	16/09/2009	706 713	348 692 340
197	2400312080124K	P.E.A.C.	14/10/2008	13/10/2009	615 064	814 221 321
198	2400312080127N	SOCIETE REGAL	20/11/2008	19/11/2009	169 200	113 500 000
199	2400312080129Q	PHARMACIE ROSEL	03/12/2008	02/12/2009	82 368	103 025 000
200	2400313060227W	N.G. ENTREPRISE	31/03/2008	30/03/2009	4 072 415	1 870 000 000
201	2400313080006G	WARID CONGO SA	01/02/2008	31/01/2009	40 311 056	41 256 720 000
202	2400320070011M	NDAYI THADDÉE	07/04/2008	06/04/2009	23 490	28 000 000
203	2400320070013P	NGOLO JEAN	28/04/2008	27/04/2009	16 756	16 125 000
204	2400320070030H	DIMI MARCEL	03/04/2008	02/04/2009	61 941	77 540 000
205	2400320080002C	SOCIETE REGAL P/C PERSONNEL	25/01/2008	24/01/2009	183 068	357 400 000
206	2400320080013P	BAKEKOLO FULGENCE SERGES	12/03/2008	11/03/2009	30 712	15 000 000
207	2400320080114Z	ERICSSON CONGO-B	10/12/2008	10/04/2009	983 395	45 000 000
208	2400320080119E	ASUDH	27/06/2008	26/06/2009	64 833	87 000 000
209	2400320080121G	KIMBEMBE YVONNE	08/10/2008	07/10/2009	162 810	95 000 000
210	2400320080122H	MONDJO JEAN DENIS	13/10/2008	12/10/2009	32 620	40 600 000
211	2400320080123J	P.E.A.C P/C BRUNO KAPANDJI KAL	14/10/2008	13/10/2009	168 429	117 516 020
212	2400320080125L	CROIX ROUGE FRANÇAISE	23/10/2008	22/10/2009	60 175	87 500 000
213	2400320080126M	LOUVOUEZO NÉE NKOUSOU PELEKA	08/11/2008	07/11/2009	120 420	72 485 000
214	2400320080128P	PRESTIGES P/C GOKANA KEVIN	21/11/2008	20/11/2009	20 000	80 000 000
215	2400320080330J	BAKOUMA FRANCOIS D ASSISE	31/12/2008	30/12/2009	54 108	57 600 000
216	2400321070022Z	SOCIETE SUPERSONIC	25/08/2008	24/08/2009	205 600	135 000 000
217	2400322070025C	LA GRANDE BOULANGERIE MODERNE	02/11/2008	01/11/2009	184 400	64 000 000
218	2400322080001B	STE REGAL	11/02/2008	10/02/2009	205 800	112 400 000
219	3001311060003D	ILOKI JEAN TIMOTHEE	22/09/2008	21/09/2009	20 500	44 900 000
220	3001311060004E	BANTSIMBA WILFRID BRICE	24/09/2008	23/09/2009	-23 789	73 000 000
221	3001312085105Z	ETS GOLFA ELECTROMENAGERS	05/07/2008	04/07/2009	197 304	279 608 371
222	3001312085108C	ECOLE PRIVEE LE JOURDAIN	01/07/2008	30/06/2009	66 200	110 000 000
223	3001312085109D	ECOLE PRIVEE EMMANUEL	08/07/2008	07/07/2009	51 449	28 022 000
224	3001312085110E	COMPLEXE SCOLAIRE PRIVE MAURIC	18/07/2008	17/07/2009	54 820	4 000 000
225	3001312085111F	ECOLE PRIVEE CEPEC/MPAKA	18/11/2008	17/11/2009	47 018	26 922 000
226	3001320085101U	BIANGANA JUSTIN	09/05/2008	08/05/2009	83 492	53 600 000
227	3001320085103W	POATY FERNAND	28/02/2008	27/02/2009	53 866	53 000 000
228	3001320085104Y	POATY FERNAND	28/02/2008	27/02/2009	43 336	37 000 000
229	3001321085106A	ETS OB.GO-SPORT	05/07/2008	04/07/2009	166 050	213 200 000
230	3003312060001B	TENDRESSE CHICCO	13/11/2008	12/11/2009	259 548	40 900 000
231	3003312085001L	HI-CHOICE	13/02/2008	12/02/2009	151 094	122 000 000
232	3003312085102V	HOTEL TSIMBA	13/08/2008	12/08/2009	383 552	233 670 000
233	3004312085101U	AMC TELECOM	01/04/2008	31/03/2009	609 017	352 856 000
234	3004312085104Y	PRODIS CONGO	02/04/2008	01/04/2009	494 898	333 895 000
235	3007312080101K	SCAB CONGO	19/03/2008	18/03/2009	450 450	293 000 000
236	3007312080102L	EGLISE EVANGELIQUE DU CONGO	09/06/2008	08/06/2009	100 700	59 000 000
237	3007312080103M	GROUPE BUSINESS MICHEL	09/07/2008	08/07/2009	151 570	69 249 000
238	3007312080105P	BOULANGERIE PATISSERIE BOUCK F	17/07/2008	16/07/2009	916 110	456 061 500
239	3007320080104N	DIAWARA BADIOUGOU	17/07/2008	16/07/2009	42 000	40 000 000
240	3008312080001B	HOTEL RESIDENCE PEMBA	02/12/2008	01/12/2009	688 200	386 500 000
TOTAL					723 779 557	435 667 568 563

ANNEXE 04

PROFIL DE PORTEFEUILLE
Période du 01/01/2008 au 31/12/2008

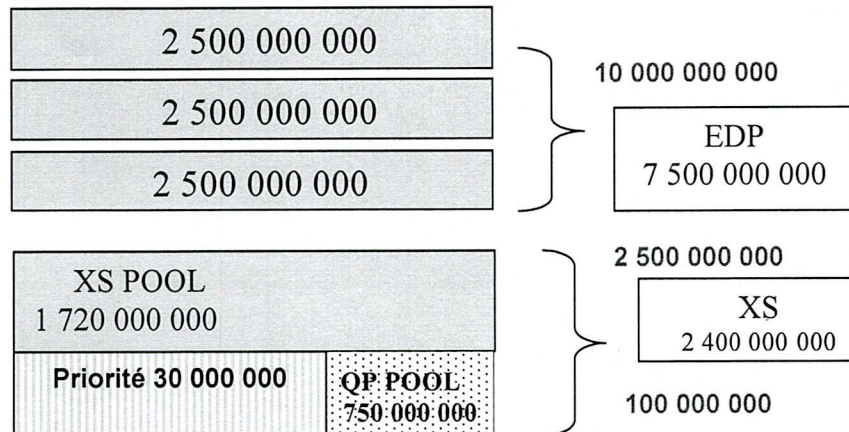
PROFIL : INCENDIE

N°	N° Police	ASSURES	Période de garantie		Primes	Capitaux
			Effet	Expiration		
2	1000313080001B	BURREN ENERGY CONGO LTD	01/01/2008	16/09/2008	73 580 590	10 000 000 000
8	1002312060002C	BDEAC	01/01/2008	31/12/2008	-463 935	3 051 690 403
16	1002313050008J	LA BGFI BANK CONGO	23/04/2008	31/12/2008	4 040 330	4 179 350 967
19	1002313060009K	MTN CONGO	01/04/2008	31/03/2009	90 676 107	62 180 542 950
29	1002322060008J	MTN CONGO	01/04/2008	31/03/2009	58 624 471	42 500 000 000
39	1003320085001L	ASECNA CONGO	01/01/2008	31/12/2008	4 358 750	5 468 500 000
50	1008321070001B	CIB CONGO	01/01/2008	31/12/2008	33 272 951	3 318 750 000
53	1010312070010L	SOCIETE CONGOLAISE DE PRODUCTI	15/08/2008	14/08/2009	20 662 646	3 612 521 648
68	1017312070004E	CELTEL CONGO	01/07/2008	31/12/2008	15 731 545	17 933 104 681
72	1017312085103W	MURPHY WEST AFRICA	01/03/2008	28/02/2009	2 170 700	4 028 500 000
80	1017313060003D	SDV CONGO	01/01/2008	31/12/2008	83 506 606	9 301 600 139
82	1017313060018U	MOKABI	01/01/2008	31/12/2008	13 692 301	18 592 736 206
83	1017313060019V	SARIS CONGO	01/01/2008	31/12/2008	106 412 943	83 411 666 000
84	1017313085002M	COOPHARCO	01/01/2008	31/12/2008	3 216 249	4 212 872 276
90	1017320070014Q	BOSCONGO(HOTEL GUEST HOUS E, V	01/11/2008	31/10/2009	14 297 997	22 862 758 540
127	2300312070010L	ZETAH M & P CONGO	21/01/2008	12/04/2008	102 531	7 971 319 366
131	2300312080006G	SOCOTRANS	01/07/2008	30/06/2009	5 758 613	3 024 764 899
132	2300312080007H	ECOBANK CONGO	24/07/2008	23/07/2009	2 735 255	3 112 791 074
201	2400313080006G	WARID CONGO SA	01/02/2008	31/01/2009	40 311 056	41 256 720 000

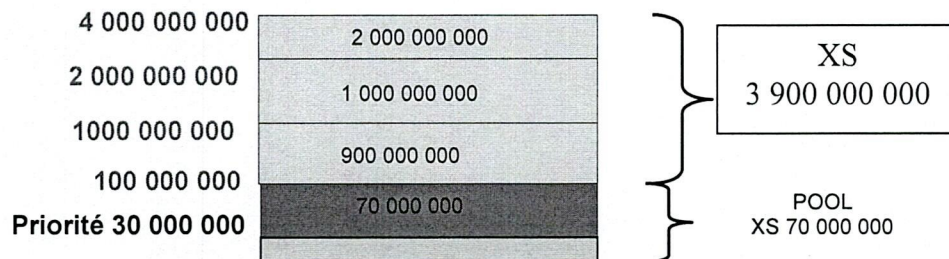
ANNEXE 05

FONCTIONNEMENT DES TRAITES

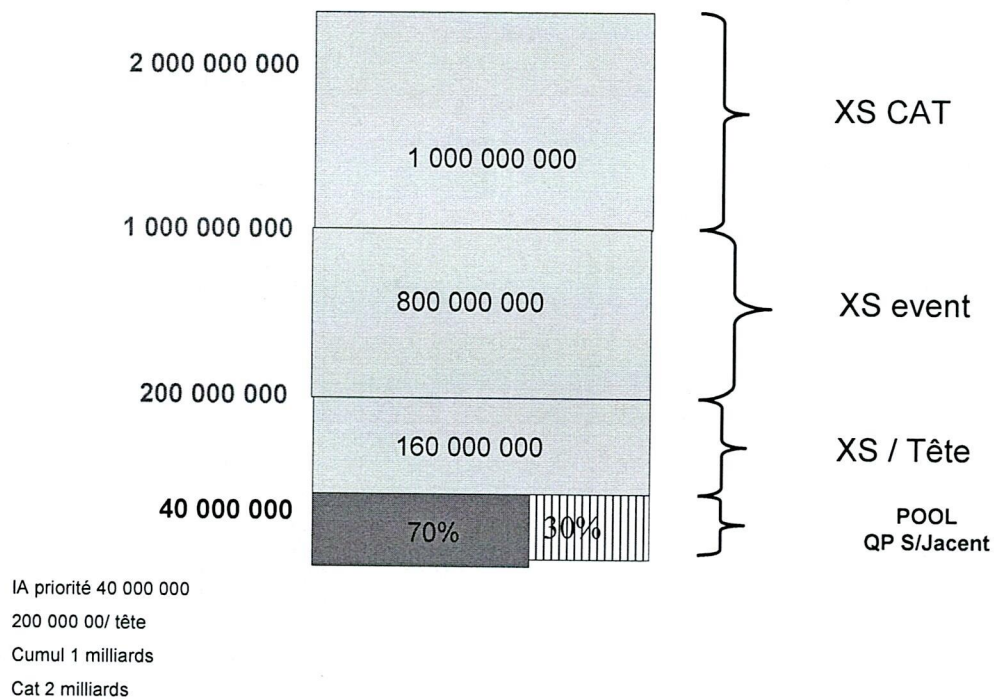
PROGRAMME DOMMAGES AUX BIENS



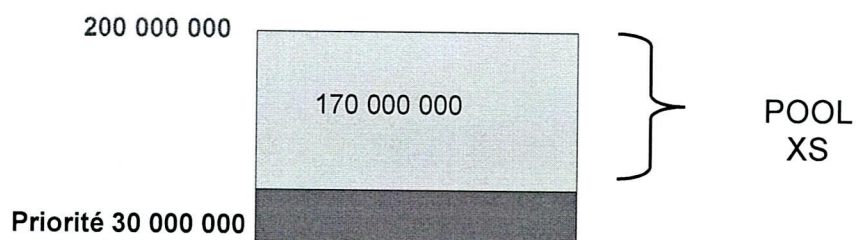
PROGRAMME AUTO



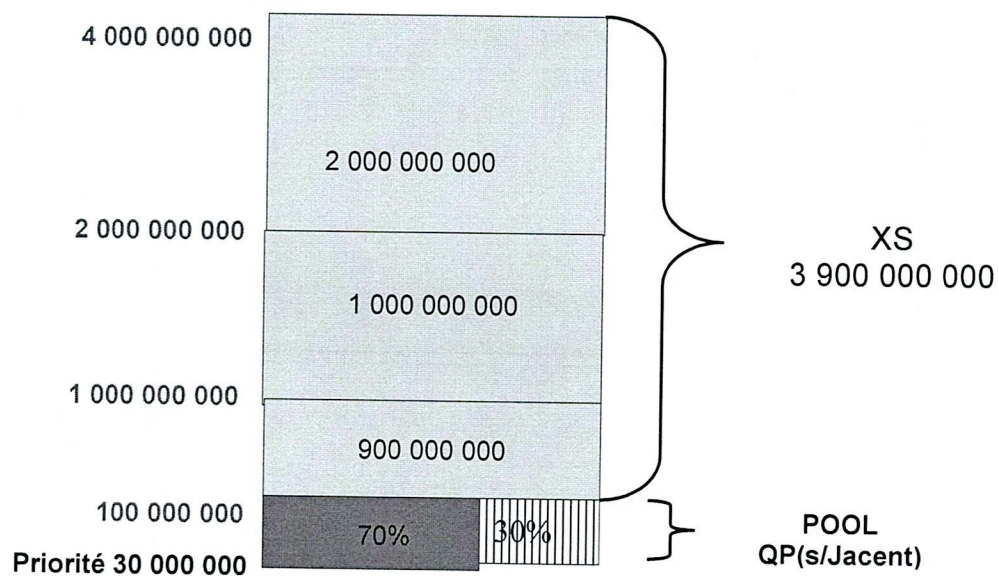
PROGRAMME INDIVIDUELLE ACCIDENTS



PROGRAMME DOMMAGES AUTO



PROGRAMME
RCD



PROGRAMME
TRANSPORT

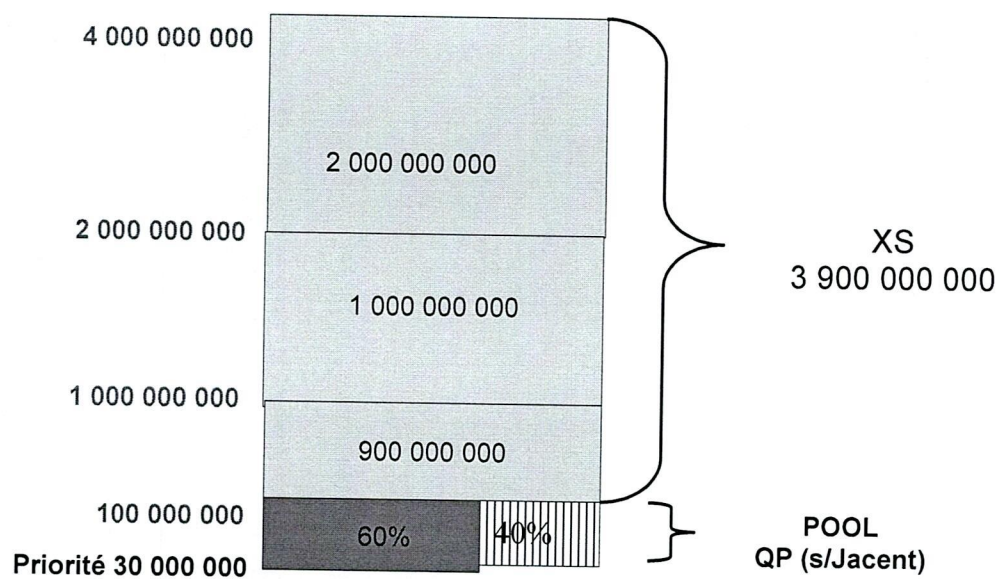


TABLE DES MATIERES

DEDICACES	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	iii
LISTE DES TABLEAUX	iv
LISTE DES GRAPHIQUES	v
RESUME	vi
ABSTRACT	vii
SOMMAIRE	viii
INTRODUCTION GENERALE.....	1
PREMIERE PARTIE: LES FONCTIONS DE LA REASSURANCE ET LES DIFFERENTES COUVERTURES	3
CHAPITRE I : LES FONCTIONS DE LA REASSURANCE	5
Section I : Les fonctions techniques.....	5
Paragraphe 1 : L'assistance technique	5
A- Au lancement des activités de la cédante.....	5
1-L'apport de la réassurance dans la tarification des risques	5
2- L'apport de la réassurance dans l'évaluation des sinistres	6
B-Au bout de deux (3) ou trois (4) ans.....	7
1-L'accès à de nouvelles branches.....	7
2-L'apport de la réassurance dans l'augmentation des capacités de la cédante.....	7
Paragraphe 2 : Les engagements du réassureur face aux risques.....	8
A-Le transfert des risques aux réassureurs	8
1-Les risques de pointe	8
B-L'homogénéisation de la communauté des risques conservés.....	9
1-La facilité de compensation des risques entre eux	9

2-La recherche de l'équilibre	9
Section II : Les finalités économiques de l'opération de réassurance.....	10
Paragraphe 1 : Au niveau de la trésorerie de la cédante	10
A-L'allègement au moyen de l'appel au comptant.....	10
1-Définition du seuil d'appel au comptant	11
2-Les circonstances des règlements au comptant.....	11
B-Le renforcement de la trésorerie grâce à la pratique du fronting	11
1-Définition	11
2-L'impact de la commission de fronting dans la trésorerie de la cédante.....	12
Paragraphe 2 : La réduction de la charge de sinistre de la cédante.....	12
A-Le prestations financières fournies par les réassureurs	12
CHAPITRE II : LES COUVERTURES EN REASSURANCE ET LES BRANCHES A RISQUE	14
Section I : Les types et modes de couverture.....	14
Paragraphe 1 : Les traités proportionnels	14
A-Le traité Quote-part (QP)	14
1-Définition et champ d'application	14
2-Les avantages du choix de cette couverture	15
B- Le traité en Excédent De Plein (EDP).....	16
1-Définition et champ d'application	16
2-Ses apports	16
a-L'ajustement de la rétention de la cédante sur chaque catégorie de risque.....	16
b-Réduction des cessions de primes.....	17
Paragraphe 2 : les traités non proportionnels.....	17
A-L' Excédent de sinistre (Excess-Loss ou XL)	18
1-Définition et champ d'application	18
a-Différents types d'XL.....	18
2-L'influence de l'XL.....	19

B-L'Excédent de perte annuelle (Stop-Loss ou SL)	19
1-Définition	19
2-Champ d'application et influence.....	19
Paragraphe 3 : Le mode de réassurance : la réassurance facultative	20
A-Définition.....	20
B-Les solutions procurées.....	21
Section II : Les branches à risques et quelques aménagements proposés.....	21
Paragraphe 1 : Les branches à risques.....	22
A-Les branches à déroulement lent.....	22
1-La RC Auto et les RC Diverses	22
2-La branche Transports	23
B-Les branches à déroulement rapide.....	23
1- L'Incendie, risques assimilés et les Autres Dommages Aux Biens (ADAB)	23
Paragraphe 2 : Quelques aménagements proposés comme solution par la réassurance	24
A-La commission de réassurance	24
1-Origine et définition	24
2-Sa place dans les activités de la cédante.....	25
B-La participation bénéficiaire et la problématique des dépôts de garantie	25
1-La participation bénéficiaire (PB) comme consécration du principe	25
2-La problématique des dépôts de garantie.....	26
a-Les Provisions pour Risques En Cours (PREC)	26
b-Les Provisions pour Sinistres A Payer (PSAP)	26
DEUXIEME PARTIE : LES PLANS DE REASSURANCE ET LEURS RESULTATS SUR LE DEVELOPPEMENT DE NSIA CONGO	28
CHAPITRE I : PRESENTATION DES PLANS DE REASSURANCE DE NSIA CONGO.....	34
Section I : Les traités.....	34
A-Les traités proportionnels	34

1-Le traité QP (2006 à 2007).....	34
b-Les branches Transports corps et facultés	36
2-Le traité EDP (Branches Incendie, RA et ADAB 2008 – 2010).....	37
B-Les traités non proportionnels	38
Section II : La réassurance facultative	45
CHAPITRE II : ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS DES PLANS DE REASSURANCE DE NSIA CONGO	46
Section I : Les résultats des programmes de NSIA Congo	46
A-Résultats par branches et résultats globaux	46
1-Résultats par branches	46
a-La branche Transports (Maritimes et autres).....	47
b-La branche Auto, RC Diverses et Individuelle Accidents	48
c-La branche Incendie, RA et ADAB	49
2-Les résultats globaux	50
B-L'analyse des ratios de cession de primes et de récupération de sinistres	51
C-Renforcement des produits de NSIA Congo.....	52
1-L'analyse des résultats des comptes de Cession en réassurance et de PB	52
D-L'augmentation des capacités de souscription de NSIA Congo.....	55
Section II : Suggestions et recommandations pour améliorer la réassurance de NSIA Congo	56
Paragraphe 1 : Les traités	56
A-Les traités proportionnels	56
B-Les traités non proportionnels	56
Paragraphe 2 : la nécessité de production des statistiques	57
CONCLUSION	59
BIBLIOGRAPHIE	60
ANNEXES.....	62
TABLE DES MATIERES.....	63

