CONFERENCE INTERAFRICAINE DES MARCHES D'ASSURANCE

(CIMA)

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)

BP : 1575 YAOUNDE – Tél : (+237) 22 20 71 52 – FAX : (+237) 22 20 71 51
Email: iia@cameroun.com
Site web: http://www.iiacameroun.com
Yaoundé/Cameroun

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES
POUR L'OBTENTION DU DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES EN ASSURANCES (DESS-A)
(CYCLE III 22 ème promotion 2014 – 2016)

THEME

LES INCIDENCES DE LA MODIFICATION DE L'ARTICIE 308 DU CODE CIMA SUR LES ACTIVITES D'ASSURANCES ET DE REASSURANCE

Présenté et soutenu par :

LIBRESCO K. ELLOLIA SANDRINE
Directeur Technique et Production
ALLIANZ COTE D'IVOIRE ASSURANCES

Sous la direction de :

SOUGUE CHAKA

DEDICACE

Ce mémoire de fin de formation est dédié aux personnes qui me sont chères et m'ont longuement soutenue au cours de cette belle aventure.

A toi ma mère, Makaya Loueya Catherine, sans qui tout ceci n'aurait été possible. Merci pour ta bénédiction.

A ma fille, Klesy Yéné Ciss, qui me rappelle sans cesse pourquoi j'ai fais le choix de ne pas abandonner. Merci de ta compréhension et de ta chaleur.

A ma sœur, Taliane Matouba Sabrina, énormément de joie de t'avoir dans ma vie. Merci pour tes multiples encouragements.

A mon As de Cœur, Jules Pepin Njock Minyem, sans ta présence à mes côtés, cette formation aurait été plus pénible. Merci pour ton amour.

A toutes les personnes qui de près ou de loin ont su me témoigner leur soutien.

REMERCIEMENTS

Je ne pourrai commencer mon propos sans être reconnaissante du souffle de vie, de la santé, de la force et de l'intelligence que l'Eternel notre Dieu m'a fait grâce tout au long de cette formation.

Mes remerciements vont à l'équipe directionnelle de l'Institut International des Assurances en général, et en particulier au Directeur Général ainsi qu'au Directeur des Etudes, pour la qualité de la formation que nous avons bénéficié.

Mes sincères remerciements à toute mon équipe de travail constitué de braves hommes et femmes, pour tous nos échanges et toutes les expériences que nous avons pu partager durant ces deux ans de formation.

Je remercie Monsieur Dexter POUELA, Chargé du Développement d'Allianz Congo Assurances, pour avoir cru en moi et pour ses précieux conseils tout au long de cette formation.

Je remercie l'équipe d'Allianz Côte d'Ivoire notamment à :

Monsieur Chaka SOUGUE, Directeur Technique et Production d'Allianz Côte d'Ivoire Assurances, pour sa disponibilité et son encadrement tout au long de ce mémoire.

Monsieur Diarassasouba Fasseri, Responsable Département Réassurance, pour les éclaircissements apportés.

Au service Production Risques d'entreprises pour toutes les connaissances pratiques que j'ai pu bénéficier au sein de cette équipe dynamique.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AFRICA RE : Société Africaine de Réassurance

BAD: Banque Africaine de Développement

BRVM : Bourse Régionale de Valeurs Mobilières

BVMAC : Bourse des Valeurs Mobilières de l'Afrique Centrale

CICA RE: Compagnie Commune de réassurance des Etats membres de la CICA

CIMA : Conférence Interafricaine des Marchés des Assurances

CNPS: Caisse Nationale de Prévoyance Sociale

CRCA : Commission Régionale du Contrôle des Assurances

DSE : Douala Stock Exchange

EDP: Excédent de plein

EPP: Entrée de Portefeuille Primes

EPS : Entrée de portefeuille Sinistres

FANAF: Fédération des sociétés d'assurances de droit national africain

FGA: Fonds de garantie Automobile

FGTI: Fonds de Garantie des victimes des actes de terrorisme et autres infractions

GED: Gestion Electronique Dématérialisée

GEMP: Grèves, Emeutes, Mouvements Populaires

IARD : Incendie Accidents Risques Divers

LSS: Lean Six Sigma

OAA : Organisation des Assurances Africaine

OMC : Organisation Mondiale de Commerce

PREC: Provisions pour Risques en cours

PSAP: Provisions pour Sinistres à Payer

QP : Quote Part

RC : Responsabilité Civile

RPP: Retrait de portefeuille Primes

RPS : Retrait de Portefeuille Sinistres

SEN RE: Société Sénégalaise de Réassurance

SGC RE: Société Gabonaise Commune de Réassurance

SMP: Sinistre Maximum Possible

TPV: Transport Public de Voyageurs

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: récapitulatif des modifications des taux de cessions en réassurance 11

Tableau 2: synthèse des entreprises de réassurance habilitées à exercer en zone cima 13

Tableau 3: récapitulatif de l'évolution du capital social des sociétés anonymes et mutuelles d'assurances 14

Tableau 4: classement des sociétés en fonction du capital social 15

Tableau 6: répartition des parts dans un traite de réassurance non proportionnel 34

LISTE DES FIGURES

Figure 1: schema synthetique du developpement du marche des assurances 19

Figure 2: la gestion des contrats d'assurances 24

GLOSSAIRE

Acceptation (Acceptance) :

Opération par laquelle un réassureur accepte de prendre en charge une partie d'un risque déjà souscrit ou accepté par un assureur. Cette notion s'oppose à celle de cession.

Actuaire (Actuary) :

Mathématicien spécialisé qui applique la théorie des probabilités à l'évaluation des risques et à la tarification, ainsi qu'au calcul des réserves (IBNR) et des provisions mathématiques (en Vie).

Année de compte (Accounting Year) :

Exercice social dans lequel sont enregistrés les comptes. En raison des délais de transmission des informations, pour une même période de garantie, l'année de compte de la cédante et celle du réassureur peuvent être différentes. Pour les réassureurs qui souhaitent appréhender plus rapidement leurs résultats, les comptes des cédantes du ou des derniers trimestres qui ne sont pas encore reçus à la date de la clôture font l'objet de prévisions.

Arbitrage (Arbitration) :

Les litiges entre assureurs et réassureurs sont réglés par voie arbitrale, les traités de réassurance comportant systématiquement une clause compromissoire d'arbitrage. Les arbitres et l'éventuel tiers-arbitre sont des professionnels de la réassurance et leur sentence est prononcée en fonction des us et coutumes de la profession, plutôt qu'en fonction des règles de droit et de procédures judiciaires.

Assurance-crédit caution (Crédit & Bond Insurance) :

Garantie contre la perte résultant pour le prêteur de l'insolvabilité d'un débiteur, du défautd'exécution d'une obligation.

Assurance transport (Marine & Aviation Insurance) :

Assurance qui garantit les dommages causés à l'occasion d'un transport (maritime, terrestre, fluvial, aérien) : à l'appareil de transport (assurance "Corps"), aux biens transportés (assurance "Facultés").

Bonus de liquidation (Run-off Profit) :

Profit dégagé sur la liquidation des provisions techniques.

Branche (One of Business, LOB):

Catégorie homogène d'assurances. La présentation uniforme utilisée depuis 1985 par les réassureurs français distingue les branches Vie, Incendie, Grêle, Crédit-Caution, Risques Divers, Responsabilité Civile Générale, Auto mobile, Transport, Aviation, les huit dernières constituant l'ensemble des branches Dommages. Sur les

marchés anglo-saxons, on distingue le plus souvent les affaires « Casualty » (Responsabilité) et « Property » (Dommages aux Biens).

Branches Dommages (Property & Casualty) :

Branches autres que la branche Vie.

Capacité (Capacity) :

Montant maximal d'assurance ou de réassurance disponible pour couvrir des risques au niveau d'une entreprise ou d'un marché en général. Pour un assureur, la capacité est fonction de ses capitaux propres, de son chiffre d'affaires et de ses traités de réassurance.

Captive (Captive) :

Société d'assurance ou de réassurance créée par une ou plusieurs entreprises industrielles ou commerciales, qui en sont les seuls assurés ou réassurés. Une captive permet de prendre en charge des risques que le marché refuse ou est réticent à couvrir, tout en réalisant des économies sur le montant des primes. Elles sont le plus souvent implantées dans des paradis fiscaux, proches (Guernesey, Luxembourg) ou exotiques (Caraïbes, Bermudes).

Catastrophe "Cover" ou Cat "Cover":

Couverture en excédent de sinistre dont la priorité est si haute qu'elle ne peut intervenir qu'en cas de sinistre catastrophique, d'une exceptionnelle ampleur. S'oppose à « Working Cover », couverture avec une priorité basse, qui sert à couvrir la cédante sur des sinistres de fréquence.

Cédante (Ceding Company) :

Compagnie d'assurances qui cède au réassureur une partie des risques qu'elle a souscrits.

Cession (Cession) :

Opération par laquelle un assureur (la cédante) transfère une partie de son risque au réassureur, de façon obligatoire ou facultative.

Cession légale (Légal Cession) :

Cession auquel un assureur est obligé de procéder auprès d'un réassureur définis par les pouvoirs publics.

Cessionnaire (Cessionaire) :

Autre nom du réassureur lorsqu'il accepte une affaire qui lui est cédée par un assureur.

Coassurance (Co-Insurance) :

Partage proportionnel d'un même risque entre plusieurs assureurs.

Commission de réassurance (Reinsurance Commission) :

Pourcentage des primes accordées par le réassureur à l'assureur à titre de participation aux frais d'acquisition et de gestion des affaires qui lui sont cédées.

Conditions de réassurance (Reinsurance Ternis & Conditions) :

Ensemble des clauses figurant dans le traité de réassurance. Les "conditions de réassurance", au sens économique du terme, couvrent le niveau des commissions, des participations bénéficiaires, la périodicité des comptes et des intérêts sur les dépôts ou de l'absence de dépôts qui déterminent la marge bénéficiaire probable du réassureur.

Dépôt (Deposit) :

Somme laissée chez la cédante en garantie des engagements pris par le réassureur. Les dépôts espèces sont en général rémunérés par un taux d'intérêt convenu lors de la souscription des affaires. Le revenu des dépôts titres reste acquis au réassureur.

Engagement (Liability) :

Montant de la garantie assumée par le réassureur.

Excédent de perte annuelle (Stop Loss) :

Couverture de réassurance non proportionnelle ayant pour but de limiter la perte de la cédante sur un exercice.

Excédent de plein (Surplus) :

Couverture de réassurance proportionnelle par laquelle le réassureur prend à sa charge la portion des risques qui dépasse un certain niveau de capital assuré, appelé plein de rétention.

Excédent de sinistre par risque (XL per risk) :

Couverture de réassurance non proportionnelle ayant pour but de limiter la charge de la cédante lorsqu'un risque est touché par un sinistre.

Excédent de sinistre par événement (XL per event) :

Couverture de réassurance non proportionnelle ayant pour but de limiter la charge de la cédante lorsque plusieurs risques sont touchés par le même sinistre défini comme un événement : une même cause produisant les mêmes effets, au même moment, sur le même territoire.

Exercice social (AccountingYear) :

Période comptable de 12 mois au titre de laquelle est décrite l'activité de l'entreprise.

Facob (Open Cover) :

Réassurance facultative / obligatoire dans laquelle l'assureur est libre de proposer ou non le risque au réassureur qui est obligé de l'accepter dans le cadre d'un traité, d'où une anti-sélection dangereuse pour le réassureur.

Facultative (Facultative) :

Cession en réassurance effectuée risque par risque, le réassureur étant libre d'accepter ou de refuser l'affaire que lui propose l'assureur, qui lui-même est libre de faire réassurer le risque ou de le conserver.

Line Slip :

Réassurance obligatoire / facultative dans laquelle l'assureur est obligé de proposer au réassureur tous les risques qu'il souscrit dans une branche, le réassureur étant libre de les refuser ou de les accepter à des conditions prédéfinies dans le cadre d'un traité.

Obligatoire (Obligatory) :

Les cessions obligatoires portent sur la totalité des risques d'un portefeuille, à des conditions strictement définies dans le cadre d'un traité de réassurance.

Plein de rétention ou plein de conservation (Rétention Limit) :

En réassurance proportionnelle, somme que l'assureur conserve pour son propre compte sur le risque cédé au réassureur.

Plein de souscription (Underwriting Capacity) :

Cumul du plein de rétention et des capacités de réassurance.

Portée (Extent of Cover) :

En réassurance non proportionnelle, étendue de l'engagement du réassureur.

Portefeuille de réassurance (Reinsurance Portfolio) :

Ensemble des affaires de réassurance en cours (traités et facultatives) souscrites et gérées par une compagnie.

Prime (Premium) :

Somme perçue par l'assureur ou le réassureur en contrepartie de la couverture d'un risque.

Prime acquise à l'exercice (Earned Premium) :

Fraction de la prime qui correspond à la durée courue pour un risque à la clôture de l'exercice considéré par rapport à la durée totale de la garantie. La portion des primes non acquises est portée en provision pour risques en cours.

Primes brutes (Gross Premium) :

Montant des primes reçues des sociétés cédantes. Le montant des primes brutes constitue le chiffre d'affaires de l'exercice.

Primes émises (Written Premium) :

Primes figurant dans les comptes que l'assureur envoie au réassureur. Elles se décomposent en deux parties : la partie acquise qui figure au crédit du compte d'exploitation, la partie non acquise portée en provision au passif du bilan.

Primes nettes de rétrocession (Net Premiums Written) :

Montant des primes brutes diminuées des portions de primes versées en rétrocession. S'oppose à primes brutes.

Primes nettes d'annulation (Premiums Net of Cancellations) :

Primes émises par un assureur, déduction faite des primes annulées.

Prime pure (Pure Premium) :

Prime équivalente à l'évaluation statistique du risque couvert par l'assureur.

Priorité (Priority) :

En réassurance non proportionnelle, borne inférieure à partir de laquelle le réassureur prend un sinistre en charge.

Provision complémentaire (IBNR: Incurred But Not Reported):

Provision constituée par le réassureur au-delà de ce qui lui est indiqué par l'assureur. Elle est destinée à faire face aux sinistres déjà survenus et qui sont :

- **(IBNYR: Incurred But Not Yet Reported),**

Soit non encore déclarés

- **(IBNER: Incurred But Not Enough Reserved).**

Soit déjà déclarés en leur temps mais sous-estimés,

Provision d'équilibrage ou provision d'égalisation (Equalization Réserve) :

Provision constituée pour une longue durée par l'assureur ou le réassureur, et destinée à niveler les résultats d'exploitation de certains risques catastrophiques.

Provision technique (Technical Reserve) :

Montant que l'assureur ou le réassureur doit obligatoirement mettre en réserve pour faire face à l'indemnisation ultérieure des sinistres.

Quote-Part (Quota Share) :

Couverture de réassurance proportionnelle par laquelle le réassureur prend à sa charge un pourcentage fixe de toutes les affaires cédées au traité.

Ratio combiné (Combined Ratio) :

Somme du quotient frais généraux plus commissions encourues sur primes émises et du quotient sinistres encourus sur primes acquises.

Réassurance (Reinsurance) :

Opération par laquelle un assureur s'assure lui-même auprès d'un tiers (le réassureur) pour une partie des risques qu'il a garantis, moyennant le paiement d'une prime.

Reassurance active (Accepted or Inwards or Assumed Reinsurance):

Opération par laquelle un assureur ou un réassureur accepte une affaire. S'oppose à réassurance passive ou cession (Ceded or Outwards Reinsurance).

Réassurance facultative (Facultative Reinsurance) :

Réassurance affaire par affaire, risque par risque. Les facultatives sont le plus souvent souscrites pour de très grands risques.

Réassurance financière (Financial Reinsurance) :

Opération par laquelle le réassureur permet à l'assureur d'équilibrer sur une durée déterminée des risques limités, en étalant la sinistralité connue ou anticipée sur une période longue, et en intégrant la notion de revenu financier dans le calcul de la prime. Elle a une double fonction de lissage de résultat et de financement.

Réassurance non traditionnelle (ART : Alternative Risk Transfer) :

Réassurance pluriannuelle et multi branche, définissant contractuellement un engagement maximal du réassureur et un taux de sinistralité. On peut classer les nombreux produits de réassurance non traditionnelle, dite réassurance financière, en quatre classes : le risque maximum défini (« Finite ») ; le transfert de risques alternatifs (« Alternative Risk Transfer ») ; l'accès au marché des capitaux comme preneur de risques (titrisation) ; la couverture de risques « dérivés »(dérivés climatiques ou dérivés de crédit).

Réassurance passive (Ceded or Outwards Reinsurance) :

Opération par laquelle un assureur ou un réassureur cède une affaire. S'oppose à réassurance active ou acceptation.

Réassurance proportionnelle (Proportional Reinsurance) :

Participation du réassureur aux sinistres assumés par l'assureur dans la même proportion que celle des primes qu'il a perçues.

Réassureur (Reinsurer) :

Compagnie qui s'engage à garantir la fraction de risque que lui cède l'assureur.

Réassurance non proportionnelle (No Proportional Reinsurance) :

Engagement du réassureur de participer aux sinistres pour un montant maximum, préalablement arrêté, au-delà de la somme conservée par l'assureur (priorité) et moyennant une prime calculée par le réassureur.

Rétention (Rétention) :

Part du risque que l'assureur ou le réassureur conserve pour son propre compte.

Rétrocession (Rétrocession) :

Cession par le réassureur, moyennant le paiement d'une prime au rétrocessionnaire, d'une fraction des risques qu'il s'est engagé à garantir.

Rétrocessionnaire (Retrocessionaire) :

Celui qui accepte un risque en rétrocession.

Risque (Risk) :

Evénement redouté et aléatoire, c'est à dire incertain et indépendant de la volonté des deux parties, pour lequel une protection est recherchée.

Run-off :

Arrêt de toute souscription d'affaire nouvelle sur un portefeuille de (Cash risques, qui entraîne le déroulement, dans le temps, du stock des provisions techniques jusqu'à leur épuisement complet. En fonction de la branche, l'opération de run-off peut prendre plusieurs dizaines d'années.

Sinistralité (Loss Ratio) :

Rapport, généralement exprimé en pourcentage, du coût total des sinistres de l'exercice au montant total des primes acquises.

Sinistre (Loss) :

Evénement déclenchant la garantie du contrat.

Sinistre au comptant (Cash Loss) :

Appel de fonds fait par la cédante au réassureur lorsqu'elle doit régler un sinistre important.

Sinistres de compétence (UnderwritingYear Claims) :

II s'agit de la somme des sinistres payés et de la variation des provisions de sinistres à payer, par exercice de souscription, entre l'ouverture et la clôture d'un bilan.

Slip de réassurance (Reinsurance Slip) :

Note de présentation remise par l'assureur au réassureur et qui résume les conditions de réassurance, que le réassureur prend la décision d'accepter en signant le slip.

Tarif (Tariff) :

Barème dans lequel figurent les différents taux de prime applicables aux risques entrant dans le cadre d'une catégorie d'assurance (tarif automobile, tarif incendie).

Traité de réassurance (Reinsurance Treaty) :

Convention de réassurance selon laquelle l'assureur s'engage à céder au réassureur, qui est tenu d'accepter, tous les risques souscrits par cet assureur dans une catégorie d'affaires déterminée moyennant des conditions techniques et financières fixées par cette convention . Il s'oppose à la facultative.

Working (Working Cover/ Working XL / Working Layer):

Couverture en excédent de sinistre qui "travaille", c'est à dire qui fonctionne souvent en raison du faible niveau de la priorité, et sert donc à couvrir la cédante sur des sinistres de fréquence. S'oppose à Catastrophe Cover ou Cat Cover / Cat XL / Cat Layer, qui désigne une couverture dont la priorité est si haute qu'elle ne peut intervenir qu'en cas de sinistre catastrophique, d'une exceptionnelle ample

RESUME

L'étude intitulée *«les incidences de la modification de l'article 308 du code CIMA sur les activités d'assurances et de réassurance »* porte sur la réforme de l'article 308 relative à la cession en réassurance à l'étranger. La réforme durcit l'interdiction de céder en réassurance à l'étranger, les risques souscrits en zone CIMA, afin d'augmenter les taux de rétention des risques en local et ainsi réduire la fuite des capitaux vers l'étranger. Le contexte dans lequel intervient cette réforme fait état d'éléments précurseurs ou initiateurs étroitement liés à la mise en œuvre de cette réforme. Il s'agit des réformes relatives à la réassurance et l'augmentation des capitaux des entreprises d'assurance. Cette réforme n'ayant pas encore été réellement mise en pratique, les assureurs comme les réassureurs redoutent chacun de son côté, les effets qui découleront de l'application de cette nouvelle norme. En effet, il y aura des conséquences techniques, financières et comptables dans les opérations d'assurance et de réassurance. En outre les réassureurs locaux devront redorer leur blason en améliorant leur solidité financière, leur compétence technique afin que les cédantes puissent leur faire suffisamment confiance pour placer plus d'affaires en local. Des retombées économiques sont aussi à envisager tant sur le marché des assurances que sur celui de la réassurance. Cependant la mise en œuvre de cette réforme pourrait se heurter à des obstacles.

ABSTRACT

The entitled *study "the incidences of the modification of the article 308 of the code CIMA on the activities of insurances and reinsurance"* concerns the transfer of risks abroad. The reform hardens the sale prohibition abroad by increasing the retention rates of the risks in local. The context in which intervenes this reform states precursory elements or initiators closely linked to the implementation of this reform. It is about reforms relative to the reinsurance and the increase of the capital of insurance companies. This reform not having been really put into practice yet, the insurers as the reinsurers dread each from his part, the effects which will ensue from the application of this new standard. Indeed, there will be technical consequences. Indeed, there will be technical, financial and accounting consequences in the operations of insurance and reinsurance. Besides the local reinsurers will have to regain prestige by improving their financial solidity, their technical skills so that the assignors can enough trust them to give them more business. Economic benefital so is to envisage so much on the market of the insurances that on that of the reinsurance. However the implementation of this reform could come up against obstacles.

SOMMAIRE

DEDICACE i
REMERCIEMENTS ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS iii
LISTE DES TABLEAUX iv
LISTE DES FIGURES v
GLOSSAIRE vi
RESUME xiv
ABSTRACT xv
SOMMAIRE xvi
INTRODUCTION 1
CHAPITRE PRELIMINAIRE 6
L'ANALYSE DU CONTEXTE LEGISLATIF ET LES MOTIFS DE LA REFORME 6
Section I : l'analyse du contexte réglementaire actuel 7
Section II : les motifs de la réforme 15
PREMIERE PARTIE 20
LES CONSEQUENCES IMMEDIATES DE LA REFORME 20
CHAPITRE I : Les conséquences du durcissement de la norme dans la pratique de l'assurance 21
Section 1 : Au niveau de la gestion des risques 21
Section 2 : Au niveau de la gestion de la réassurance 32
Chapitre II : les défis pour les compagnies de réassurance 44
Section 1 : l'amélioration de l'expertise technique 44
Section 2 : l'exigence de solidité financière 47
Section 3 : l'impératif de crédibilité 51
DEUXIEME PARTIE 55
LES PERSPECTIVES POUR LE SECTEUR DES ASSURANCES 55
Chapitre I : Les effets de la règlementation actuelle sur les sociétés d'assurances 56
Section 1 : Les facteurs de développement du marché des assurances de la zone CIMA 56
Section 2 : Les menaces liées au respect de l'article 308 nouveau 61
Chapitre II : Les effets de la réforme dans le secteur de la réassurance en zone CIMA 68
Section 1 : Les retombées économiques pour le marché de la réassurance 68
Section 2 : les difficultés liées à l'application de la réforme 72
CONCLUSION 77
BIBLIOGRAPHIE 79
ANNEXES 81
TABLE DES MATIERES 84

AVANT PROPOS

Après une formation théorique de seize mois vint la formation pratique en entreprise d'environ six mois. Mon choix fut porté à Allianz Cote d'Ivoire, la plus grande filiale du groupe en Afrique, situé sur le plus grand marché des assurances de la zone CIMA.

Le mémoire de fin de formation vient couronner près de deux ans d'études et met au grand jour un travail personnel de recherche qui permet d'apprécier l'aptitude des futurs cadres à la recherche et à la présentation écrite des problèmes techniques par une approche originale et par un avis sur le sujet choisi. Aussi ce travail est à image de son auteur, il n'est pas parfait mais reste ambitieux.

Le choix de cette thématique s'est imposé à moi de façon naturelle car il s'agit d'une reforme qui met en émoi tous les opérateurs du secteur des assurances. Chaque acteur est devant sa responsabilité et doit participer au développement de l'économie africaine.

La méthode utilisée pour produire ce travail de recherche est toute simple. Elle part de l'examen des conditions de mise en œuvre de la reforme, pour ensuite montrer les retombées positives et négatives que cette modification pourrait avoir sur les activités d'assurances et de réassurance. Enfin, une projection à moyen et long terme est faite sur l'impact de la dite réforme dans les économies des Etats membres de la Conférence.

INTRODUCTION

Parmi les nombreux objectifs de la Conférence Interafricaine des Marches des Assurances figurent principalement ceux-ci :

- Renforcer la coopération, dans le domaine des assurances, dans les Etats membres en instituant une marche élargie et intégrée de l'industrie des assurances réunissant les conditions d'un équilibre satisfaisant au point de vue technique, économique et financier.
- Faciliter les conditions d'un développement et d'un assainissement des entreprises d'assurance et accroitre les rétentions des primes d'assurance au plan national et régional.
- Favoriser l'investissement local des provisions techniques et mathématiques générées par les opérations d'assurances, dans les conditions les meilleures au profit de l'économie des pays ou de la sous région.
- Poursuivre la politique d'harmonisation et d'unification des dispositions législatives et règlementaires relatives aux opérations techniques d'assurance er de réassurance ainsi qu'au contrôle des entreprises d'assurance.

C'est en application de ces objectifs initialement fixés par le traité que le code des assurances existe et comporte en son sein des dispositions législatives et règlementaires en annexe. Le code contient huit livres à ce jour. De prime abord, qu'est ce qu'un contrat d'assurance ?

Le contrat d'assurance est une convention par laquelle, moyennant paiement d'une prime ou cotisation, une personne appelée « souscripteur », obtient d'une autre, appelée « assureur », le paiement à soi-même ou à un tiers, d'une certaine prestation si se réalise un événement prévu au contrat appelé « risque ».

Par définition, le risque constitue l'objet de l'assurance. Le risque peut être l'événement dommageable contre lequel l'assuré veut se prémunir (maladie, incendie, vol, décès...) ou les risques liés à certains objets qu'il possède (automobile, habitation...). En cas de survenance d'un risque, l'assureur s'oblige à verser une prestation sous forme d'argent soit à l'assuré, soit à un tiers, soit au bénéficiaire dans le cadre d'une assurance-vie.

Conformément aux dispositions du livre III du code CIMA[1] relatives aux entreprises, est appelé assureur ou réassureur, toute entreprise commerciale habilitée à exercer des opérations d'assurance ou de réassurance et agréée par l'autorité de tutelle.[2]

Par ailleurs l'assurance peut être dite « directe ». Le terme assurance directe peut revêtir plusieurs significations selon le contexte dans lequel l'on se situe. Ici nous retiendrons que l'assurance directe est une opération qui est réalisée exclusivement entre deux personnes sans l'intervention d'un tiers (courtier d'assurance et réassurance).

Au premier degré, il s'agira du souscripteur et l'assureur. Au second degré, l'assurance directe peut concerner une cédante et un réassureur. Au troisième degré, l'assurance peut aussi être directe entre un cessionnaire et un rétrocessionnaire.

Ainsi le législateur CIMA entant que régulateur, fixe les limites dans la possibilité de souscrire une assurance directe auprès d'une société qui ne se conformerait pas aux dispositions de l'article 326 du code des assurances. L'article 308 intitulé « assurance directe à l'étranger [3]» énonce les conditions dans lesquelles l'assurance peut être souscrite et les personnes concernées par cette disposition. Cet article a déjà connu une première reforme, le législateur CIMA estimant que les compagnies d'assurances n'œuvrent pas suffisamment dans la conservation des risques situés sur les territoires des Etats membres, a du apporter une nouvelle modification.

A cet effet, les ministres en charge du secteur des assurances se sont réunis ce 08 avril 2016 et ont adopté le règlement N°005/CIMA/PCMA/CE/2016 modifiant et complétant les dispositions de l'article 308 du code des assurances portant assurance directe à l'étranger. Cette reforme réaffirme assez fermement l'esprit de l'ancien article: **limiter les placements des risques hors de la zone CIMA** et s'adresse à tous les acteurs du secteur d'assurance.

D'ailleurs, la mesure peut s'examiner sous 2 angles :

---

[1] Conférence Interafricaine des Marches d'assurances

[2] Les directions Nationales d'assurances et la Commission Régionale de Contrôle des Assurances

[3] Sur le plan national et sous régional

- D'abord l'interdiction pour les assurés et les courtiers d'assurances de placer directement à l'étranger des risques situés dans la zone, sans que ceux-ci ne fassent l'objet d'une souscription locale.
- Ensuite l'interdiction pour les assureurs de faire des cessions en réassurance à l'étranger à 100%, sans que celles-ci ne fassent l'objet d'une acceptation auprès des réassureurs locaux, à l'exception de certaines branches d'assurance.

Les personnes visées par cette interdiction sont principalement les sociétés d'assurance. Cependant les organismes spécialisés dans la fourniture des services d'assurance aux Etats dont un ou plusieurs Etats membres font partie ne sont pas concernés par cette interdiction. Bien qu'ils doivent obtenir l'autorisation du Ministre en charge des assurances du pays membre dans lequel ils sont situés, ils échappent complètement à l'interdiction de placer des risques à l'étranger.

L'article 308 nouveau dans ses alinéas 2 et 3 monte d'un cran en ce qui concerne les cessions en réassurance pour les différentes branches d'assurance. D'une limite maximale de cession de 75% à l'étranger, le législateur apporte une modification sur le plafond et resserre l'étau sur d'autres branches (interdiction totale de cession en réassurance hors Zone CIMA). Désormais le plafond de cession à l'étranger baisse de 75% à 50% de cession pour certaines branches. Toute cession au-delà de ce plafond est soumise à autorisation du ministère en charge des assurances. Seules les branches corps de véhicules ferroviaires, corps de véhicules aériens, corps de véhicule aériens et leurs responsabilités civiles respectives peuvent encore faire l'objet de fronting (100% de cession). Cela s'explique sans doute du fait de la complexité des risques couverts dans ces différentes branches.

Ensuite le législateur affirme clairement dans l'alinéa 4 que les sociétés étrangères d'assurance et de réassurance qui auraient leur siège social, une filiale, une succursale, un bureau de souscription ou de liaison régulièrement établi en zone CIMA ne serait pas considérée comme sociétés étrangères et pourraient de ce fait, faire des acceptations de réassurance sans pour autant enfreindre la législation en vigueur.

Enfin le dernier alinéa rappelle qu'il est prévu des sanctions pour toute violation des dispositions du présent article, sanctions qui sont consignées dans le code des assurances en son article 333-3 : « *toute infraction aux dispositions de l'article 308 sera punie d'une amende de 50% du montant de primes émises à l'extérieur ou cédées en réassurance à*

l'étranger au dessus du plafond fixé à l'article 308. En cas de récidive, l'amende sera portée à 100% de ce même montant. Le jugement sera publié au frais des condamnés ou des entreprises civilement responsables ».

Cette reforme fait naitre de nombreux questionnements au sein du marché des assurances :

En premier lieu, les sociétés multinationales assurées sur les marchés des Etats membres de la CIMA s'interrogent sur la sécurité de leur couverture. Est ce que les assureurs seront à la hauteur de leurs engagements ?

En second lieu, les assureurs qui à leur tour, se tournent vers les réassureurs du marché. Ces derniers ont- ils la compétence nécessaire et la solidité financière suffisante pour faire face à tous les placements qu'ils accepteront ?

En dernier lieu, le législateur qui a sans doute plusieurs attentes vis-à-vis des assureurs et des réassureurs. D'abord, la principale attente est d'amener ces acteurs à être de réels investisseurs institutionnels. Ensuite, le législateur a aussi un réel souci de développement du secteur des assurances en particulier et de l'économie africaine en général.

En effet l'importance de ce sujet suscite l'intérêt des compagnies d'assurances et de réassurance en général, mais plus particulièrement les groupes internationaux d'assurance. Car leurs filiales installées sur les territoires des Etats membres sont fortement influencées par les règles de gestion établies par les maisons mères. Ces dernières situées principalement en Europe tiennent à l'uniformisation et à la conformité des règles de gestion technique, financière et même de gouvernance pour l'ensemble des entités des groupes. Comment donc allier les programmes d'un groupe et les cessions en réassurance au regard de l'article 308 nouveau?

Partant du postulat que *nul n'est censé ignorer la loi*, la question de savoir si cette loi est connue de tous et si elle sera effectivement respectée ne fera pas l'objet de notre travail de recherche. Il s'agira ici d'examiner la mise en œuvre de la norme et les impacts ou les retombées de cette reforme en mettant l'accent sur la modification relative aux cessions en réassurance, d'où l'intitulé de notre thème de mémoire à savoir : « les incidences de la modification de l'article 308 du code CIMA sur les activités d'assurances et de réassurance ». Eu égard de ce qui précède, cette thématique soulève une double interrogation à savoir

quelles seront les conséquences pour les sociétés d'assurance et de réassurance quant à l'application de cette reforme ? Quelles perspectives pour le secteur des assurances ?

Afin d'apporter des réponses à cette double problématique, l'étude portera sur une analyse minutieuse de cette disposition en mettant en exergue les différents aspects techniques, financiers et économiques qui en découleront. Nous n'aurons pas la prétention de voir toutes les incidences qui pourraient résulter de cette reforme mais notre ambition demeure la mise en lumière de certaines conséquences qui nous paraissent inéluctables.

C'est ainsi que le travail s'articulera en deux grandes parties précédées d'un chapitre préliminaire qui brossera brièvement le contexte dans lequel intervient cette modification. Les conséquences du durcissement de la norme constitueront la première partie et les perspectives pour le secteur des assurances suite à la reforme feront l'objet de la seconde partie.

CHAPITRE PRELIMINAIRE

L'ANALYSE DU CONTEXTE LEGISLATIF ET LES MOTIFS DE LA REFORME

Depuis son entrée en vigueur le 15 janvier 1995, le code des assurances des Etats membres de la CIMA a été modifié à plusieurs reprises par le Conseil des Ministres. Afin de répondre aux nouveaux enjeux de l'environnement économique et social de l'activité d'assurance, un changement du cadre législatif s'impose. C'est dans ce contexte assez spécial que s'inscrit la récente modification de l'article308 du dit code.

Section I : l'analyse du contexte réglementaire actuel

Comme d'autres avant lui, l'article 308 du code des assurances a subi plusieurs modifications dans le temps. La dernière modification intervient après l'extension du code des assurances aux activités de réassurance et de l'augmentation du capital social des sociétés d'assurances.

§I : Historique de l'article 308 du code des assurances

A ce jour l'article 308 intitulé « *l'assurance directe a l'étranger* » a vu ses dispositions changer deux fois, d'abord en 2000 puis en 2016.

- **1996 : Disposition initiale**

Dans sa rédaction initiale, l'article 308 disposait que:

« *Il est interdit, sauf dérogation expresse du Ministre en charge des assurances, de souscrire une assurance directe d'un risque concernant une personne, un bien ou une responsabilité, situe sur le territoire d'un Etat membre auprès d'une entreprise étrangère qui ne se serait pas conformée aux prescriptions de l'article 326.* »

La version de 1996 faisait mention uniquement de l'assurance directe à l'étranger consacrant ainsi la domiciliation de l'assurance dans chacun des Etats membres de la zone CIMA.

- **2000 : Première modification**

En 2000, l'article est modifié comme suit:

« *Il est interdit, sauf dérogation expresse du Ministre en charge des assurances, de souscrire une assurance directe d'un risque concernant une personne, un bien ou une responsabilité, situe sur le territoire d'un Etat membre auprès d'une entreprise transfère qui ne se serait pas conformée aux prescriptions de l'article 326.*

Toute cession en réassurance à l'étranger portant sur plus de 75% d'un risque concernant une personne, un bien ou une responsabilité situe sur le territoire d'un Etat membre à l'exception des branches mentionnées aux paragraphes 4, 5, 6, 11 et 12 de l'article 328, est soumise à l'autorisation du Ministre en charge des assurances. »

Suite au non respect de l'exigence de domiciliation de l'assurance notamment dans le cas des assurances voyage, le législateur a dû expliquer la règle et élargir le champ d'action de cette interdiction.

En effet, Il avait été constaté que certaines chancelleries occidentales (France, Allemagne, etc.) exigeaient pour toute demande de visa émanant des ressortissants de certains pays que le demandeur soit détenteur d'un contrat d'assurance le couvrant du risque maladie durant son séjour dans ces pays. A cet effet, une société de courtage d'assurance commercialisait, pour le compte des sociétés installées à l'étranger, un produit d'assurance maladie destiné aux personnes qui souhaitaient se rendre en France à l'occasion des congés ou en voyage d'affaires. Ce qui paraissait contraire aux dispositions de l'article 308 du code des assurances.

C'est pourquoi le 08 avril 2003 à Niamey, le Conseil des Ministres a donné une interprétation de cet article:

« *Les dispositions de l'article 308 du code des assurances interdisent, sauf dérogation accordée par le Ministre en charge des assurances, à une société non agrée de souscrire une assurance directe d'un risque concernant un bien, une personne ou une responsabilité situé sur le territoire d'un Etat membre.*

En conséquence, la commercialisation par des intermédiaires, de contrats d'assurance couvrant les risques de maladie lors de séjours en Europe, pour le compte des sociétés non agréées est illégale.

Toutefois, dans les Etats membres où ce type de garantie n'est pas disponible, des dérogations peuvent être accordées par l'autorité de tutelle à des sociétés étrangères souscrivant par le biais d'entreprises d'assurance agréées, à condition que les règles relatives à la mise en circulation des produits d'assurances soient respectées »

Il sied de relever que dans la seconde version de cet article, une modification est apportée sur le champ d'application de l'interdiction. Désormais il est interdit aux sociétés d'assurances de se comporter en courtier de réassurance. Une limitation des cessions en réassurance à l'étranger est alors fixée à 75% pour toutes les branches autres que celles énumérées dans la

disposition. Par contre, les assurances dommages sur les corps de véhicules ferroviaires, aériens, maritimes, lacustres et fluviaux ainsi que leurs responsabilités civiles respectives peuvent encore faire l'objet de fronting[4].

- **2016 : Seconde modification**

Aujourd'hui cet article contient cinq alinéas qui réaffirment l'interdiction de l'assurance directe à l'étranger et qui durcit la mesure en ce qui concerne les placements en réassurance à l'étranger. Le texte modifié dispose que :

« (…) *Toute cession en réassurance à l'étranger, portant sur plus de 50% d'un risque concernant une personne, un bien ou une responsabilité, situe sur le territoire d'un Etat membre à l'exception des branches mentionnées aux paragraphes 4,5,6,11,12 de l'article 328, est soumise à l'autorisation du Ministre en charge du secteur des assurances.*

Nonobstant les dispositions de 2ème alinéa ci-dessus, les risques relevant des branches 1 (Accidents), 2 (Maladie), 3(Corps de véhicules terrestres autres que ferroviaires), 1(Responsabilité civiles véhicules terrestres automoteurs), 7(Marchandises transportées), 20 (Vie, Décès), 21 (Assurances liées à des fonds d'investissement) 22 (Operations Tontinières), 23 (Capitalisation) de l'article 328 ne peuvent en aucun cas être cédés en réassurance à l'étranger.

Par cession en réassurance à l'étranger, on entend toute cession en réassurance à une société d'assurances ou de réassurance qui n'a pas son siège social dans un Etat membre de la CIMA ou qui n'exerce pas à partir d'une succursale, d'un bureau de souscription, de représentation ou de liaison régulièrement établi sur le territoire d'un Etat membre.

Toute violation des dispositions du présent article expose la société d'assurances, l'intermédiaire et l'assure, chacun séparément, aux sanctions prévues à l'article 333-3. »

[4] Cession en réassurance à 100%

§II- L'analyse de l'article 308 nouveau du code des assurances

Il faut noter que cet article porte deux volets, d'abord il rappelle que le principe de la domiciliation de l'assurance d'un risque concernant une personne, un bien ou une responsabilité, situé sur le territoire d'un Etat membre reste inchangé. Ensuite il durcit la mesure en interdisant complètement toutes cessions en réassurance pour certaines branches et diminue le plafond de cession pour d'autres.

Cependant une exception est faite pour les organismes qui fournissent des services d'assurances aux Etats dont ces derniers sont actionnaires comme les caisses sociales, le FGA[5], FGTI[6], etc. Cela s'explique du fait que l'Etat doit rechercher les meilleures solutions pour pouvoir assumer sa mission d'intérêt général notamment l'assistance, la protection sociale et la lutte contre la pauvreté.

En effet, la mesure vise les assurés notamment les groupes multinationaux, les courtiers et les sociétés d'assurances. On constate que les entreprises de réassurance n'ont pas été citées dans la disposition. **Est-ce que le sort des entreprises de réassurance régulièrement établi en zone CIMA fera l'objet d'une autre disposition au sein du livre VIII ? Ou est-ce du fait du caractère international de l'activité de réassurance, qu'elles échappent totalement à cette interdiction ?**

Par ailleurs, les sanctions en cas de non respect demeurent les mêmes que celles prévues à l'article 333-3 du code des assurances.

---

[5] Fonds de Garantie Automobile

[6] Fonds de Garantie des victimes des actes de terrorisme et autres Infractions

TABLEAU 1: RECAPITULATIF DES MODIFICATIONS DES TAUX DE CESSIONS EN REASSURANCE

	Rétention obligatoire en zone CIMA		Cessions en réassurance facultative	
	Taux (Minimum)	**Branches**	**Taux (Maximum)**	**Branches**
	25%	Toutes les autres branches	75%	Toutes les autres branches
			100%	4- Corps de véhicules ferroviaires
				5- Corps de véhicules aériens
				6- Corps de véhicules maritimes, fluviaux et lacustres
				11- Responsabilité Civile véhicules aériens
				12- Responsabilité Civile véhicules maritimes, lacustres et fluviaux
	100%	1- Accidents	100%	4- Corps de véhicules ferroviaires
		2- Maladie		5- Corps de véhicules aériens
		3-Corps de véhicules terrestres autres que ferroviaires		6- Corps de véhicules maritimes, fluviaux et lacustres
		7- Marchandises transportées		11- Responsabilité Civile véhicules aériens
		10- Responsabilité Civile véhicules terrestres automoteurs		12- Responsabilité Civile véhicules maritimes, lacustres et fluviaux
		20- Vie - Décès		
		21- Assurances liées au fonds d'investissement		
		22- Opérations tontinières		
		23- Capitalisation		
	50%	8- Incendie et éléments naturels	50%	8- Incendie et éléments naturels
		9- Autres dommages aux biens		9- Autres dommages aux biens
		13- Responsabilité Civile Générale		13- Responsabilité Civile Générale
		15- Caution		15- Caution
		16- Pertes pécuniaires diverses		16- Pertes pécuniaires diverses
		17- Protection Juridique		17- Protection Juridique
		18- Assistance		18- Assistance
		19- (réservé)		19- (réservé)

§II : les innovations et autres réformes du code des assurances

Plusieurs textes ont vu le jour ou ont été modifiés au cours des deux dernières années mais celles qui peuvent avoir un lien direct avec la mise en œuvre de la reforme que nous traitons ici sont le livre VIII portant réassurance et les reformes des articles 329-3 et 330-2 du code des assurances.

- **La création des règles régissant l'activité de réassurance**

En raison de l'absence d'une relation directe entre l'assuré et le réassureur, l'activité de réassurance reste encore méconnue du grand public. Bien que similaire à l'assurance, la réassurance se caractérise par :

- Une inversion du cycle d'exploitation.
- Le décalage entre la réalisation du sinistre et l'indemnisation effectif.
- Une dépendance quasi-totale des informations transmises par les cédantes.
- Une internationalisation des affaires acceptées et celles rétrocédées qui se traduit par un flux de trésorerie en diverses devises.

En effet, le caractère international de la réassurance et ses implications a longtemps justifié l'absence de réglementation en zone CIMA. Cependant compte tenu du ''désordre'' qui s'installait lentement dans ce secteur d'activité, il était nécessaire que le législateur édicte un référentiel afin de protéger le bénéficiaire principal : l'assuré et aussi réorganiser ce marché.

Ainsi le code des assurances se dote d'un livre VIII concernant la réassurance qui impose les normes suivantes :

- les conditions de constitution des entreprises de réassurance,
- les règles de gouvernance,
- les engagements règlementés et leurs actifs représentatifs
- la constitution des provisions techniques
- les règles sur la liquidation
- les sanctions
- le contrôle des sociétés de réassurance

Comme l'a défini l'article 308, les sociétés de réassurance étrangères sont celles qui n'ont pas leur siège social dans un Etat membre ou qui n'exercent pas à partir d'une succursale, d'un bureau de souscription, de représentation ou de liaison régulièrement établi en zone CIMA. Conformément aux dispositions du livre VIII, nous dresserons un tableau de synthèse des différents types d'entreprises habilitées à exercer les activités de réassurance dans les Etats membres de la CIMA.

TABLEAU 2: SYNTHESE DES ENTREPRISES DE REASSURANCE HABILITEES A EXERCER EN ZONE CIMA

NATURE DES SOCIETES	CAPITAL SOCIAL (en FCFA)
Entreprise de réassurance ayant le siège social en zone CIMA	10 000 000 000 minimum
Entreprise de réassurance panafricaine ayant un ou plusieurs Etat membre en participation avec une notation par une agence internationale	10 000 000 000 minimum
Entreprise d'assurance ou réassurance ayant siège social hors CIMA avec Bureau de souscription, de liaison ou représentation en zone CIMA	.1 000 000 000 . Un an de primes acceptées minimum
Captives de réassurance (avec conservation effective des risques)	3 333 333 333 (soit 1/3 de 10 milliards) minimum
Pools de réassurance	3 333 333 333 (soit 1/3 de 10 milliards) minimum
Captives de réassurance (avec rétrocession automatique des risques)	Pas d'exigence de Capital
Entreprise d'assurance ou réassurance notée ou contrôlée hors CIMA exerçant dans le cadre des accords avec les pays tiers	Pas d'exigence de Capital
Entreprise d'assurance habilite à faire des opérations accessoires d'acceptation en réassurance	10 000 000 000 minimum

- **La réforme sur l'augmentation du capital social des Sociétés Anonymes d'Assurances et fonds d'établissement des Sociétés Mutuelles d'Assurances**

Au cours des dix dernières années, le législateur CIMA a progressivement augmenté le capital social des sociétés d'assurances. Compte tenu du niveau croissant des risques et des exigences de solvabilité qui en résultent, cette réforme vise à renforcer a solidité financière des compagnies d'assurances, à réduire leur probabilité de ruine, à opérer une consolidation du secteur des assurances, à se rapprocher des normes prudentielles du secteur bancaire, à accroitre la capacité de rétention des primes d'assurances des sociétés et des marchés nationaux. Elle vise également à permettre aux compagnies de faire face aux frais d'établissement et d'information sans hypothéquer les ressources nécessaires à l'activité.

Le tableau ci-dessous présente l'évolution des articles 329-3 et 330-2 du code des assurances de la CIMA :

TABLEAU 3: RECAPITULATIF DE L'EVOLUTION DU CAPITAL SOCIAL DES SOCIETES ANONYMES ET MUTUELLES D'ASSURANCES

ANNEES	CAPITALSOCIAL / FONDS D'ETABLISSEMENT	
	SOCIETES ANONYMES	SOCIETES MUTUELLES
1996	500 000 000	300 000 000
2007	1 000 000 000	500 000 000
2016	5 000 000 000	800 000 000

A l'occasion de la 40ème Assembléegénérale de la FANAF, un classement des sociétés d'assurances a été fait en fonction de l'augmentation de leur capital social entre 2013 et 2014 dont les 5premières sont :

TABLEAU 4: CLASSEMENT DES SOCIETES EN FONCTION DU CAPITAL SOCIAL

RANG		COMPAGNIES	CATEGORIE	PAYS	CAPITAL	
2014	2013				2014	2013
1	82	**BENEFICIAL LIFE INSURANCE SA**	VIE	CAMEROUN	6 380 000 000	1 000 000 000
2	85	**ALLIANZ CAMEROUN ASSURANCES**	NON VIE	CAMEROUN	6 000 000 000	1 000 000 000
3	7	**ASSURANCES INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES SA**	NON VIE	GABON	5 000 000 000	3 000 000 000
4	19	**AXA ASSURANCES**	NON VIE	CAMEROUN	4 667 600 000	2 083 650 000
5	1	**CHANAS ASSURANCES**	NON VIE	CAMEROUN	4 600 000 000	4 600 000 000

Source : rapport ACI

Les augmentations de capital se sont poursuivies dans la zone FANAF en 2014. Prés de 28 milliards FCFA ont été levés lors d'opérations de recapitalisation.

BENEFICIAL LIFE INSURANCE SA (Cameroun) enregistre l'augmentation de capital social la plus importante. L'assureur vie camerounais voit son capital social passer de 1 milliard FCFA 6,4 milliards FCFA. Derrière lui on retrouve ALLIANZ CAMEROUN ASSURANCES (Non Vie) avec une augmentation de 5 milliards FCFA, suivi de la société gabonaise ASSURANCES INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES SA avec une augmentation de 2 milliards et d'AXA ASSURANCES Non Vie (Cameroun) qui augmente son capital de plus de 2, 5 milliards.

Section II : les motifs de la réforme

Aucune économie sérieuse ne peut se passer des assurances. La nature du marché des assurances d'une région, d'une sous-région ou même d'un Pays reflète la santé économique de cette localité. C'est fort de cela que la zone CIMA se dote des outils et textes nécessaires à l'amélioration du PIB de chaque Etat membre. Entre libéralisation et protectionnisme, le législateur CIMA essaie de trouver la juste mesure qui aiderait à la fois à l'endiguement des fuites de capitaux et au développement du marché des assurances.

§I : l'endiguement des fuites de capitaux

« *La fuite des ressources hors de l'Afrique au cours des trente dernières années (...) quasi l'équivalent du PIB actuel de l'Afrique (...) freine le décollage du continent* » a déclaré le professeur **Mthuli Ncube,** économiste en chef et ex vice-président de la BAD[7].
En 2008, Forum SYD[8] a calculé que les 15 pays qui ont des sorties illicites de capitaux cumulativement les plus élevées sont en Afrique sont l'Angola, l'Afrique du Sud, le Cameroun, la Cote d'Ivoire, l'Ethiopie, le Gabon, le Ghana, Madagascar, le Mozambique, le Nigeria, la République du Congo, le Soudan, la Tanzanie, la Zambie et le Zimbabwe.
Récemment le scandale des ''PANAMA PAPERS'' a mis à jour bien plus de pays d'Afrique concernés par les fuites illicites de capitaux et l'évasion fiscale.

Qu'en est-il des fuites de capitaux licites ? Par fuite des capitaux licites, nous entendons toutes ces ressources et fonds qui sont investis en occident sous prétexte que les structures africaines ne sont ni solides, ni compétitives.
La fuite des capitaux représente un fardeau plus lourd en Afrique que dans d'autres régions.
Ces fonds qui échappent aux économies africaines ont pour conséquences, la suppression des investissements en local, la réduction de la perception des taxes et l'aggravation de la volatilité des revenus. Ce phénomène mine aussi le commerce et draine les réserves de monnaie.

Autrefois les gouvernements africains ont joué direct dans l'industrie de l'assurance en mettant en place des sociétés d'assurance et de réassurance tel que CICA-RE et AFRICA-RE, pour mobiliser des fonds à investir et endiguer les sorties de devises des pays africains.
En assurance, comme en réassurance, la majeure partie de ces fonds sont expédiées par les sociétés multinationales étrangères qui opèrent des placements sur les marchés occidentaux sans un début de recherche de solution sur le continent où sont situés les risques assurés. Elles sont plus intéressées à récolter des profits sans tenir compte de l'évolution de l'Afrique et ses populations.

---

[7] Banque Africaine de Développement

[8] Organisme non gouvernemental suédois

Aussi, les actions pour stopper la fuite des capitaux en général et celle qui concerne le secteur des assurances en particulier doivent être entreprises par les décideurs, à la fois en Afrique et en Occident, si l'on veut qu'elles aboutissent. D'ailleurs, l'économiste en chef de GFI, **Dev Kar** affirmait, « *limiter ces flux sortants devrait être primordial pour les décideurs africains et occidentaux, car ils entrainent et subissent à leur tour, les contrecoups d'un climat d'affaires défavorable et d'une mauvaise gouvernance globale (...) qui entravent tous les deux la croissance économique*». Cette réflexion est entérinée par monsieur **Issa Faye**, chef de division au Département de la Recherche de la BAD lorsqu'il déclare, « *C'est maintenant le moment d'agir de façon concertée, sur la base d'une répartition claire des rôles entre acteurs nationaux et internationaux. Les pays africains doivent accorder aux mesures destinées à endiguer ces flux la même urgence qu'aux mesures prioritaires* ».

En effet, toutes ces réflexions et recommandations incluent systématiquement la construction d'un cadre légal adapté au traitement de ce problème dont la finalité demeure la croissance de l'économie africaine. En s'inscrivant dans cet ordre d'idées, le législateur CIMA crée progressivement le cadre idéal afin de stopper les fuites des capitaux relatifs aux risques domiciliés dans les Etats membres et ainsi jeter les jalons d'un développement certain du secteur des assurances.

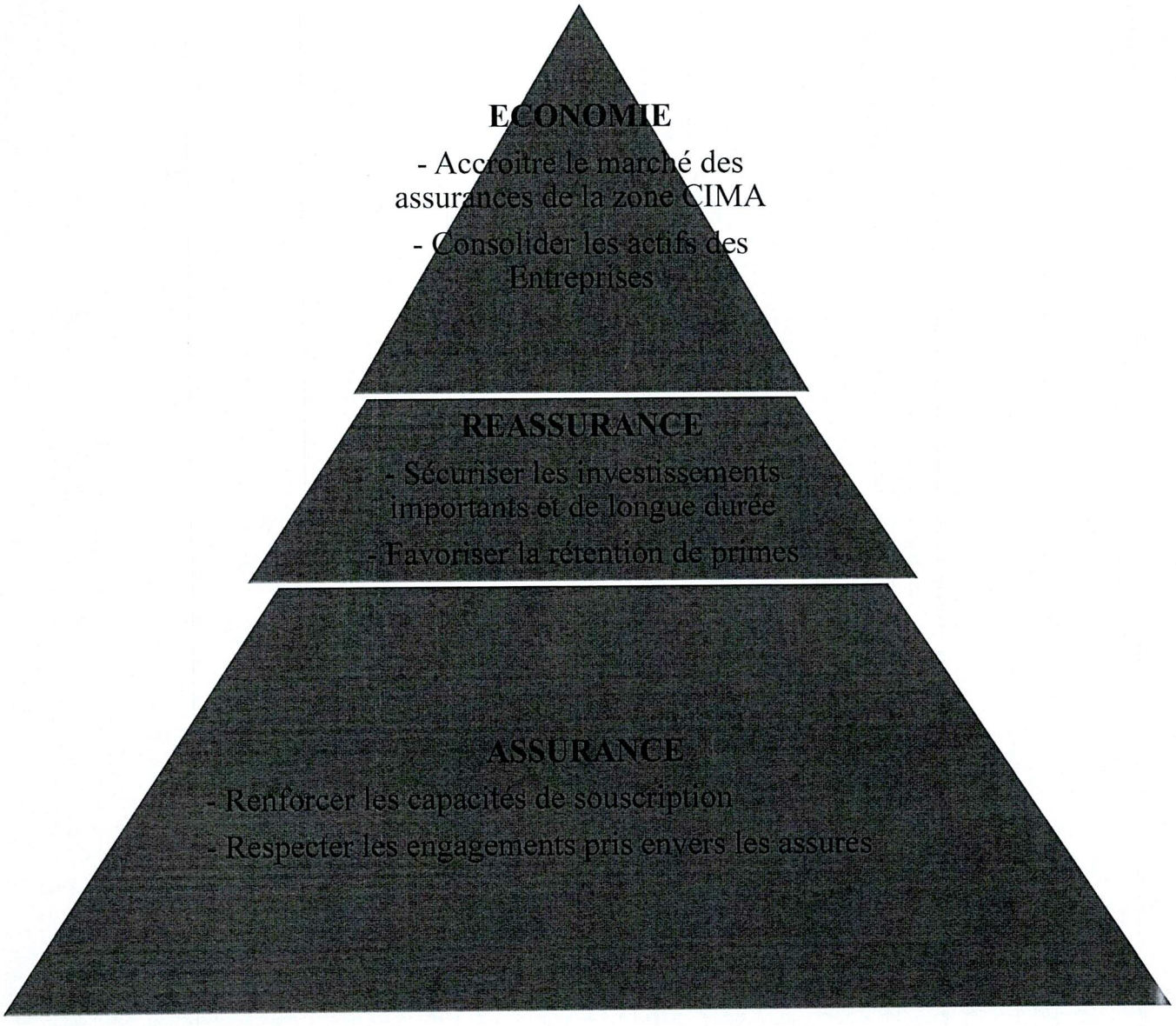
§II : le développement du secteur des assurances

Le développement de l'industrie de l'assurance en Afrique s'est accéléré au cours des soixante dernières années car les gouvernements prenaient de plus en plus conscience de l'importance de l'assurance dans le transfert des risques, la mobilisation des recettes pour aider au développement national et à la préservation générale des ressources.
Cependant le secteur de l'assurance en Afrique est encore relativement faible et le marché de la réassurance est encore fortement influencé par la situation du marché international de la réassurance où l'industrie obtient sa rétrocession. Actuellement l'Afrique compte un peu plus de 650 compagnies d'assurance et environ 46 sociétés africaines de réassurance sur le continent dont 3.8% sont en Afrique du Sud. La part de l'assurance africaine dans le marché mondial est estimée à 1.4% en 2014.

Hormis l'Afrique du Sud, le secteur de l'assurance ou même de la réassurance est encore largement inexploité. Cependant il existe un réel potentiel de croissance pour le métier dans

les pays membres de la FANAF. La création progressive d'une classe moyenne importante dans les pays membres devrait voir une augmentation de la demande pour les produits d'assurance notamment d'assurance- vie. Il est donc nécessaire pour les assureurs et réassureurs africains d'investir dans la recherche, le développement et l'accroissement des produits innovants et adaptés aux technologies modernes qu'utilisent cette population africaine du XXIème siècle.

FIGURE 1: SCHEMA SYNTHETIQUE DU DEVELOPPEMENT DU MARCHE DES ASSURANCES



Par cette pyramide, nous expliquons de façon brève, le rôle qu'occupent les activités d'assurances et de réassurance dans le développement de l'économie d'un Etat.

PREMIERE PARTIE

LES CONSEQUENCES IMMEDIATES DE LA REFORME

CHAPITRE I : Les conséquences du durcissement de la norme dans la pratique de l'assurance

L'activité d'un assureur consiste à évaluer un risque, déterminer dans quelle mesure il peut être assurable (la souscription), mettre en place un mécanisme financier permettant de souscrire la totalité du risque s'il est trop important (le plan de réassurance) et être capable d'indemniser rapidement l'assuré si l'événement garanti venait à se réaliser (la gestion sinistre). Aussi nous examinerons les conséquences de cette réforme sur ces trois volets.

Section 1 : Au niveau de la gestion des risques

La modification des taux de cession en réassurance à l'étranger aura aussi bien une incidence sur les pratiques de souscription que sur la qualité du service après-vente.

§I : les incidences à la souscription

A ce niveau plusieurs incidences peuvent être répertoriées. Cependant, dans le cadre de cette étude, un accent particulier sera mis sur deux points qui semblent indispensables à la bonne mise en œuvre de la réforme à savoir : le perfectionnement des compétences et l'amélioration des politiques de souscription des sociétés d'assurance.

A- Le perfectionnement des compétences

Les souscripteurs des entreprises d'assurances devraient désormais avoir des connaissances techniques sur les risques qu'ils commercialisent, mais également des aptitudes en matière de vente. Il ne devrait plus s'agir de recruter des personnes qui n'ont aucune connaissance sur la technique d'assurance. Certes pour les risques dits standards, il n'est pas nécessaire que les souscripteurs aient des connaissances particulières dans un domaine donné. Par contre, la question est toute autre lorsqu'il s'agit des risques complexes qui sollicitent plus de technicité de la part du gestionnaire. En effet, la plupart des risques placés en réassurance sont des risques qui de par leur nature obligent l'assureur à les placer soit totalement, soit partiellement en réassurance (risques d'aviation, de construction, maritimes, industriels, etc.) Ainsi les sociétés d'assurances pourraient perfectionner les compétences de plusieurs façons, à savoir :

- Miser sur la spécification des compétences techniques, en recrutant des ingénieurs dans les différents domaines d'activité pour lesquels elles vendent des produits d'assurances.
- Renforcer l'efficacité des professionnels avec des formations ponctuelles (séminaires, E-Learning[9], formation en entreprises) et des formations continues dans les écoles d'assurances.
- Accentuer la performance des gestionnaires, ce qui implique une maitrise des nouvelles technologies de l'information et de la communication.
- Développer l'éthique et le professionnalisme des souscripteurs (le devoir de conseil).

B- L'amélioration des politiques de souscription

La politique de souscription d'une entreprise est l'ensemble des règles de souscription et les niveaux de tarification de produits d'assurances (assurances de personnes, de biens, de responsabilité civile, etc.), selon les impératifs commerciaux de la société et de la réglementation de l'assurance. Elle diffère selon la politique globale l'entreprise et évolue en fonction de la réglementation en vigueur.

Les règles de souscription des risques varient aussi selon la typologie des risques. Elles seront beaucoup plus souples pour des risques standards[10], que pour les risques non standards[11]. L'objectif de la politique de souscription est de maitriser les risques assurantiels de l'entreprise en acceptant ou non de couvrir un risque spécifique et d'en déterminer les conditions de couverture. Elle est le plus souvent appelée « Guide de souscription » qui matérialise le référentiel contenant :

- Les risques souhaités et exclus
- La délimitation géographique des risques à mettre en portefeuille
- La tarification
- L'indication des pleins de souscription pour chaque branche
- Les procédures d'évaluation préalables (visites de risques, expertise, etc.)

---

[9] Formation à distance via internet

[10] Risques simples techniquement (exemple : Automobile)

[11] Risques beaucoup plus spécifiques (exemple : Incendie)

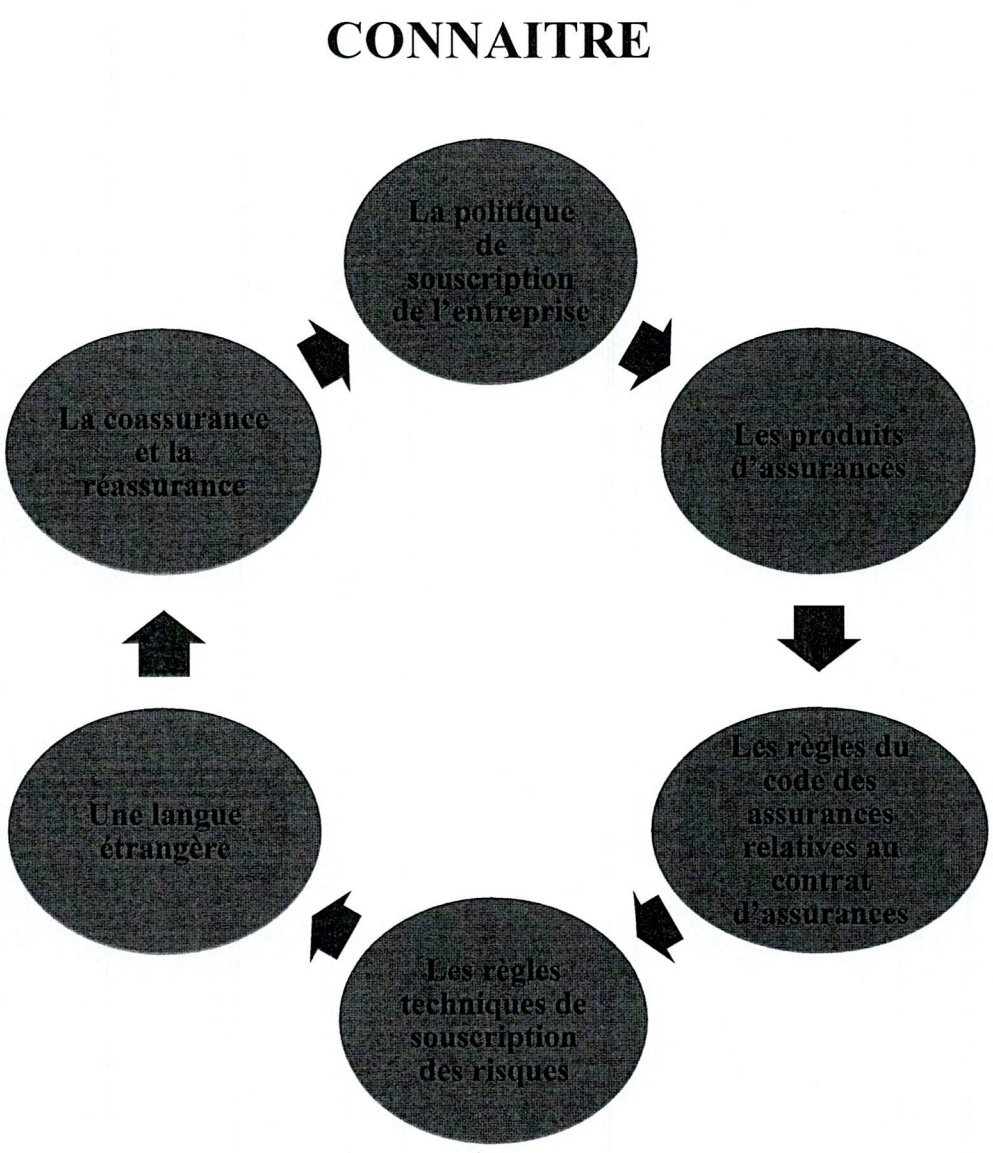
- Les délais de traitement,
- Les conditions de renouvellement, etc.
- Les pouvoirs de souscription au sein de l'entreprise.

Puisque le législateur augmente la rétention de primes pour les entreprises d'assurance et pour les réassureurs locaux, il est évident que les politiques de souscription devraient être révisées de telle sorte que l'assureur, qui est au premier plan, soit désormais plus regardant des risques qu'il prend en portefeuille. En effet, le durcissement de la norme influencera systématiquement les différentes politiques de souscription. Il serait prudent d'associer la surveillance du portefeuille, aux règles préalables de souscription.

Pour l'assureur, la surveillance du portefeuille consiste à réviser les conditions de garanties accordées aux assurés présentant ultérieurement un sur-risque. Elle permet un ajustement par contrat et contribue à maitriser la qualité des résultats du portefeuille. En conséquence, cette procédure vient rehausser les règles de souscription car elle découle sur :

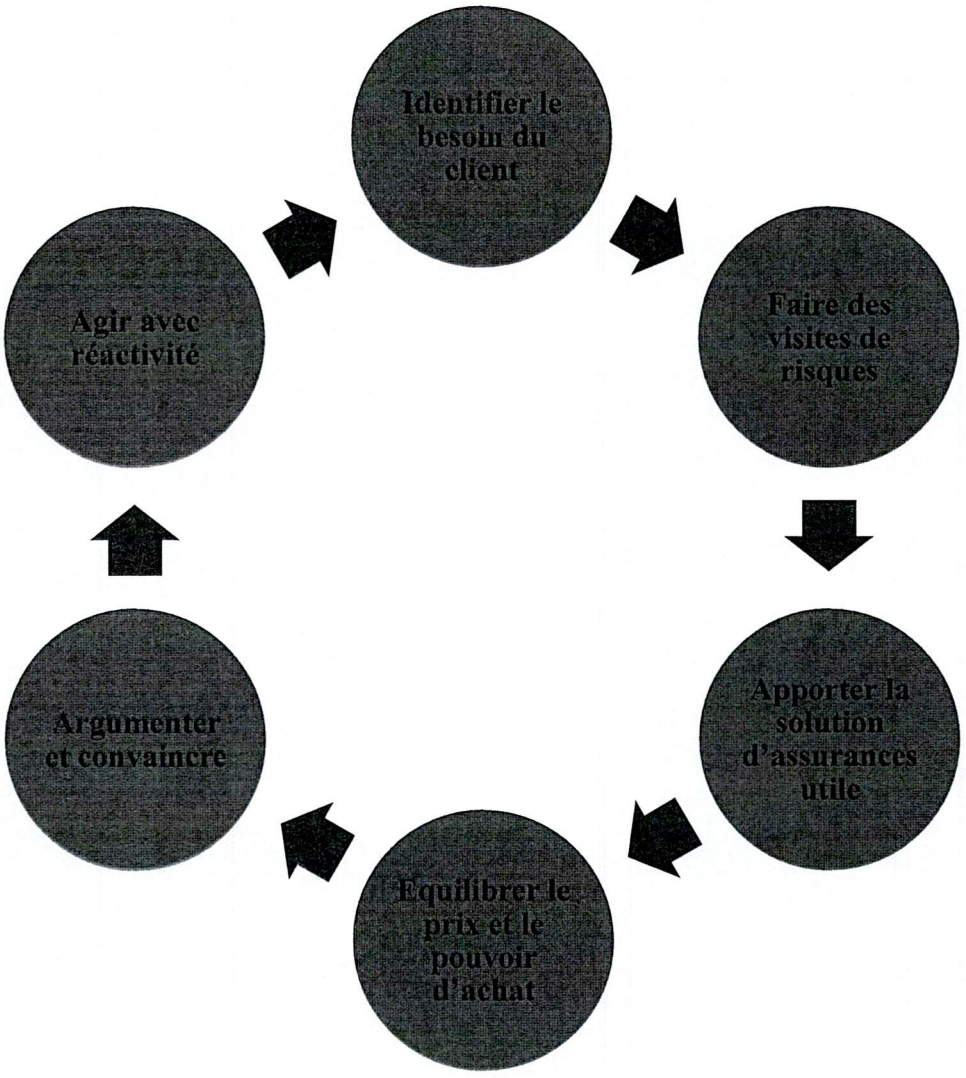
- Le maintien de la compétitivité tarifaire,
- L'actualisation de la connaissance des risques assurés,
- L'adaptation du portefeuille aux changements de la politique de souscription, l'homogénéisation du portefeuille,
- La détection des fraudes
- La remontée des informations pouvant modifier la politique de souscription globale.

FIGURE 2: LA GESTION DES CONTRATS D'ASSURANCES



Ce schéma résume les compétences requises d'un gestionnaire production, afin de garantir l'efficacité d'une bonne souscription de risque et ainsi assurer un portefeuille sain pour l'entrepris

SAVOIR



Les actions à mener seront multiples dont celles énumérées ci-dessus. En effet un bon gestionnaire n'est pas qu'un technicien, il doit d'abord cerner le besoin de client afin de lui proposer une solution d'assurance sur mesure.

Lorsque les mesures prises avant la souscription d'un risque sont conséquentes, cela a inévitablement un impact sur la fréquence à laquelle les sinistres pourraient se produire et sur l'ampleur du sinistre au jour de sa réalisation. Puisque la finalité de l'assurance est la gestion des sinistres, examinons ensemble quelles seraient les conséquences du durcissement de la norme sur la gestion des sinistres ?

§II : Les répercussions sur la gestion des sinistres

Bien que la performance des politiques de souscription influe sur la qualité du risque, il n'en demeure pas moins que le risque zéro n'existe pas. Néanmoins si la compagnie d'assurance accentue le levier d'optimisation des politiques de souscription, cela pourrait influer sur la diminution des sinistres graves et ainsi réduire le niveau de cession en réassurance pour les assureurs car la charge de sinistre sera alors supportable.

Il ne suffirait pas de mettre uniquement l'accent sur les règles de souscription, il faudrait également optimiser les procédures d'indemnisation afin de respecter l'objectif majeur recherché par le législateur : « la protection de l'assuré ».

A- La diminution du niveau de sinistre

La prévention est une démarche volontaire, en vue de procéder à la réduction de l'exposition aux risques. La protection, quant à elle, regroupe l'ensemble des mesures visant à limiter l'étendue ou la gravité des dommages, si les risques venaient à se réaliser.

Dans la mesure où elles participent à la diminution du nombre et de la gravité des sinistres, la protection et la prévention suscitent un intérêt commun entre l'assureur et le réassureur chargés tous deux d'indemniser l'assuré. L'impact d'une politique de prévention et de protection cohérente et effective porte d'abord sur la qualité du risque et la sécurité.

Une diminution du niveau de sinistre peut avoir une double portée sur le niveau des cessions en réassurance :

1- **Moins les sinistres sont fréquents, plus le volume des cessions en réassurance est moins important, plus la cadence de liquidation des sinistres s'accélèrent et les délais sont respectés.**
2- **Moins les sinistres sont graves, plus les réassureurs interviennent rapidement, moins le coût des cessions en réassurance est élevé pour les cédantes à sur le long terme.**

B- L'optimisation du processus d'indemnisation des sinistres

Il existe pour les assureurs des opportunités pour optimiser l'efficacité opérationnelle de la gestion des sinistres, certaines actions mises en place peuvent avoir un résultat immédiat sur la performance. La transformation de la gestion des sinistres va améliorer non seulement l'efficacité et la rentabilité des assureurs, mais leur permettre également de tenir leurs engagements et renforcer leur notoriété sur le long terme.

Quels pourraient être les leviers possibles d'optimisation et d'amélioration de la performance des assureurs en matière de gestion des sinistres ? L'étude de ces leviers sera pus orienté vers les assureurs non vie car, ce sont eux qui rencontrent le plus de difficultés dans le processus de gestion des sinistres et sont plus propices aux transformations.

Plusieurs procédés d'optimisation de gestion des sinistres ont déjà été détectés et mis en place dans certaines sociétés d'assurances européennes et leurs filiales africaines notamment en zone CIMA. Désormais l'industrialisation de la gestion des sinistres et la mise en place des partenariats est possible et ces techniques aident à améliorer le cœur du métier des assureurs.

1- Les techniques d'industrialisation dans la gestion des sinistres en assurances dommages :

L'industrialisation est la combinaison d'une avancée technologique et d'une rationalisation de l'activité. Cette industrialisation passe par l'automatisation[12].Aussi les systèmes informatiques utilisés par les assureurs en zone CIMA sont vieux et leur entretien coûte ; alors que ce budget aurait pu servir à l'acquisition des systèmes innovants et plus performants. L'informatique devient alors un levier pour atteindre l'excellence opérationnelle.

- **Les processus de rationalisation informatique pouvant être mis en place sur le marché des assurances de la zone CIMA**

[12] Mécanisme permettant d'augmenter rentablement la productivité sur les tâches répétitives ou à faible valeur ajoutée.

- La modernisation des applicatifs[13]

La modernisation des applicatifs passe par l'automatisation des processus simples tels que les déclarations sinistres, les missionnements des experts, les recours, etc. Ce procédé doit faciliter les échanges de données informatiques avec l'ensemble des acteurs participant à la gestion et fluidifier les actes de gestion. Il faudrait donc que les évolutions apportées aux outils informatiques soient uniformes et évitent autant que faire se peut les ressaisies, soient de nature à améliorer la productivité des gestionnaires en favorisant un meilleur suivi de ses dossiers et la réduction des délais de traitement.

- Les plates formes de gestion des sinistres

Depuis plusieurs années dans les pays occidentaux, la gestion des sinistres en plateforme représente un enjeu majeur pour les compagnies d'assurances car les systèmes d'information utilisés étaient pour la plupart des entreprises, un héritage des années après-guerre.
En effet, malgré les spécificités liées aux différentes polices, il est aujourd'hui possible avec les nouvelles technologies d'en harmoniser l'architecture. Aussi, les procédures de gestion des sinistres dans les assurances sont clairement définies et les compagnies d'assurances ont depuis longtemps formalisé les différentes pratiques régissant le traitement des sinistres. Il faut savoir que 80% de ces règles empiriques peuvent techniquement être intégrées à une plateforme informatique afin d'en automatiser les enchainements.
Selon **Axel Pierron**, analyste au Cabinet de Conseil Celent Communications[14] qui dans un rapport du 8 mars 2002 que la mise en place de plateforme informatique de gestion des sinistres au sein d'une société d'assurances françaises permet de :

- Diminuer de 2/3 le stock des sinistres en cours,
- Diminuer les délais de traitement des dossiers,
- Réduire le nombre de tâches répétitives,

---

[13] Ensemble de programmes informatiques destinés à aider un utilisateur à réaliser son travail (software en anglais)

[14] Cabinet de recherche et de conseil dédié à aider les institutions financières à formuler des stratégies globales d'affaires et de la technologie. Membre du groupe Oliver Wyman, qui fait partie du Marsh &Mc Lennan Compagnies.

- Favorise les échanges d'information,
- Augmenter de 17% la productivité de chaque gestionnaire et améliorer significativement le service apporté à l'assuré ou aux victimes,
- Baisser de 50% les coûts de gestion des sinistres.

En somme, la gestion des sinistres en plateformes correspond à l'avènement d'un concept organisationnel qui passe par la standardisation des cas traités, la rationalisation des procédures suivies et la coordination des différents acteurs du règlement des sinistres.

2- La mise en place des partenariats dans la gestion des sinistres en assurances dommages

La mise en place des partenariats peut se faire par plusieurs moyens, notamment par l'externalisation ou par la mutualisation de la gestion des sinistres. Parmi les différentes voies d'externalisation qui existent la délocalisation et délégation sont les plus utilisées en Occident. La délocalisation est possible sous plusieurs formes : l'offshore[15], le nearshore[16],onshore[17], offpeopling[18]. Beaucoup de compagnies européennes utilisent l'offshore. Par ailleurs pour la zone CIMA, ce qui serait plus propice serait la délégation et la mutualisation de gestion des sinistres.

▪ La délégation de gestion des sinistres

Plutôt que de raisonner essentiellement en termes de coût, il convient également de tenir compte de la réactivité, de la fiabilité et de la sécurité du modèle mis en place. Les assureurs peuvent trouver de nombreux avantages à la mise en place d'une gestion déléguée. Elle permet d'accélérer les restructurations, d'optimiser l'allocation de fonds propres et de garantir un engagement contractuel de performances.

---

[15] Délocalisation dans un pays lointain à faible coût de main d'œuvre.

[16] Délocalisation dans des pays plus proches.

[17] Recours à des travailleurs étrangers aux conditions de leurs pays d'origine.

[18] Transfert des tâches humaines vers effectivement des solutions automatisées.

Les assureurs peuvent y recouvrir pour se décharger de la gestion de contrats obsolètes et les sinistres y afférents, également en présence de sinistres complexes faute de compétence et de volumétrie suffisante.

En effet, la duplication des tâches multiplie les coûts et accroît les délais de traitement qui est résorbé dès lors que tout est centralisé chez le prestataire. Il existe des outils de contrôle comportent des curseurs et des critères d'analyse pour vérifier que les délais sont respectés et que les dossiers sont gérés conformément aux instructions du donneur d'ordre.

Toutefois les assureurs ne sont pas encore prêts pour une délégation de gestion complète. Effectivement les assureurs sont encore frileux en matière de sous-traitance, la délégation à des tiers n'est pas tellement dans la culture des assureurs en général, car la gestion des sinistres est bel et bien « le cœur de leur métier ».
Bien souvent les initiatives se limitent à des risques spécifiques, des portefeuilles en run off[19], ou quand l'assureur ne dispose pas d'équipe dédiée à la gestion des sinistres.

Il faudrait considérer le recours à la délégation sur tout ou partie de la chaine de gestion des sinistres comme un vecteur de performance et de gain de productivité. Cela consisterait à proposer un ensemble des prestations modulables, permettant de prendre en charge et coordonner le processus. Les prestations proposées permettront une prise en charge directe par téléphone, des demandes des assurés assorties d'une qualification et de décision sur la garantie du sinistre et la mise en œuvre de la solution technique la plus adaptée à la situation de l'assuré mais également aux intérêts de l'assureur ; gré à gré, réparation en nature, expertise à distance ou expertise sur site. Cela serait un grand bond pour la qualité du service après-vente des assureurs de la zone CIMA.

D'ailleurs ce procédé pourrait facilement s'intégrer au marché de la CIMA et être mise rapidement en œuvre, car avec l'exigence d'augmentation des capitaux pour les sociétés d'assurances, nombreuses sont les sociétés de petite taille qui se verront absorber par les plus grosses structures du marché ou qui disparaitront tout simplement. **Alors pourquoi ne pas**

[19] « Accord de liquidation des sinistres » dans le cas où une entreprise d'assurance, qui désire interrompre certaines de ses activités, confie à une autre la gestion jusqu'à leur terme des dettes qu'elle a contractées envers des victimes d'accident.

conserver ces différentes compétences techniques déjà expérimentées et restructurer ces petites entreprises en sociétés spécialisées dans la gestion des sinistres ?

Evidemment il serait souhaitable de débuter par la délégation des risques peu techniques tels que les accidents, la maladie, l'Automobile, la Responsabilité civile générale, l'assistance et la protection juridique ; car leurs procédés peuvent facilement être industrialisés via l'automatisation telle que vue précédemment. Une fois que les structures seront aguerries elles pourront éventuellement élargir leur champ d'action.

- **La mutualisation de la gestion des sinistres**

Dans un secteur basé sur le principe du partage des risques, la mutualisation ou la coopération entre acteurs de même famille est aussi un moyen d'amélioration de la performance. La création d'un pôle d'activité commun trouve sa justification car :

- Il permet la mise en place d'économies d'échelle grâce à l'effet de taille, tant sur l'amortissement des charges fixes que sur le pouvoir de négociation auprès des prestataires et fournisseurs ;
- Il améliore la qualité de service, par la mise en place des meilleures pratiques ;
- Il accroît la capacité d'investissement, le développement de nouvelles technologies, la mise en œuvre de programmes d'industrialisation de nouveaux processus.

L'effet taille et la mise en commun des moyens entre ces trois mutuelles permettent d'améliorer la qualité et l'étendue des services aux sociétaires et de maitriser les coûts.

Certes il existe déjà des pools de gestion des sinistres automobile pour les TPV[20]dans certains Etats membres de la zone CIMA. Néanmoins les grands groupes comme AXA, ALLIANZ, NSIA, SAHAM et SUNU peuvent mettre en commun les moyens et créer un pool qui se chargerait de régler les autres risques auto, les marchandises transportées, les autres dommages aux biens, etc. Cela permettrait d'uniformiser les coûts de réparation, les honoraires d'expert ; d'améliorer la qualité du service et par la même occasion, l'image que les assurés ont des assureurs.

Quelles pourraient être dans l'immédiat les conséquences de la modification de l'article 308 dans la gestion de la réassurance au sein d'une compagnie d'assurance ?

---

[20] Transport Publics de voyageurs

Section 2 : Au niveau de la gestion de la réassurance

L'article 308 nouveau aura des incidences tant sur le plan technique que sur le plan comptable et financier.

§I- les incidences techniques

Sur le plan technique la priorité sera, lors du renouvellement des programmes de réassurance (janvier 2017), d'intégrer les nouvelles limitations de l'article 308 nouveau et d'examiner 0comment les cessions en réassurance vont se comporter.

A- La révision des programmes de réassurance des sociétés d'assurance

L'équilibre technique d'un assureur peut être mis en danger par différentes sortes de sinistres. Pour un assureur, le choix de son programme de réassurance fait partie intégrante de sa stratégie : un programme de réassurance qui serait mal adapté coûterait cher, serait peu efficace et nuirait à son développement. Ainsi le programme de réassurance une fois établi présente les risques pour lesquels la société souhaite se réassurer et avec quels réassureurs le désire-t-il.

En effet, l'assureur cherchera en premier lieu à mettre en place un programme de réassurance annuel qui sera constitué d'un système de protection automatique des affaires qu'il souscrit, ce qui lui permettra de ne conserver que la part des affaires qu'il estime pouvoir souscrire sans mettre en danger son équilibre technique.
Ainsi il va donc conclure avec un ou plusieurs réassureurs un ensemble de traités obligatoires assortis d'un engagement maximum, fixé en fonction de la capacité maximale dont il estime avoir besoin pour son développement commercial.

La construction d'un programme de réassurance permet de trouver un meilleur équilibre entre différents paramètres qui interagissent tous :

- Le niveau de rétention (la partie de risque qu'il garde)
- L'espérance de résultat et la volatilité de cette rétention
- Le coût des protections
- La solvabilité des réassureurs
- Les exigences règlementaires (article 308 du code des assurances et autres)

Une fois que l'assureur aura défini, de façon théorique, la combinaison idéale de son plan de réassurance. Il sera confronté, de façon pratique à la législation en vigueur, qui va lui imposer des contraintes directes.

En l'occurrence le code des assurances de la CIMA en son article 308 nouveau, en modifiant les taux de cession en réassurance à l'étranger, oblige chaque assureur à revoir son plan annuel de réassurance**. Il faudrait désormais tenir compte de la présence obligatoire des entreprises de réassurance ayant leur siège dans un Etat membre de la CIMA, dans les traités de réassurance quelle que soit la branche concernée et peu importe le type de réassurance.**

Dans la pratique, les assureurs considéraient que le taux de conservation des risques mis en réassurance édicté dans la disposition antérieure, soit 25%, concernait plus les cessions légales obligatoires. En effet une obligation est faite de céder au premier franc[21] un minimum de 5% à AFRICA RE et 15% à CICA RE.

Les 75% restant étaient d'office cédés aux réassureurs étrangers. Cela s'explique aussi par le manque de clarté de l'article 308 ancien qui ne disait que : « toute cession en réassurance portant sur plus de 75% d'un risque (...) est soumise à l'autorisation du Ministre en charge des assurances ». A aucun moment le texte ne précise ce qui rentre dans les 25% devant rester dans le marché CIMA. Etait-ce uniquement les cessions légales ? Ou serait-ce toute autre placement auprès des réassureurs nationaux ou régionaux ?

Exemple d'extrait du traité Incendie et risques annexes 2013 : XL S/ conservation brute de 100% (cas ALLIANZ COTE D'IVOIRE)

Souscriptions directes : Incendie et explosion, évènements naturels (tempête, ouragan, cyclone, tremblement de terre...), perte d'exploitation, hautes eaux et inondations, risques annexes

Plein de souscription :

- Incendie, pertes d'exploitation, évènements naturels et risques annexes :
  XAF 6 milliards (base SMP) – dommages matériels et pertes indirectes

[21] Cession légale au premier franc : « *obligation faite aux assureurs de céder une part des risques qu'ils souscrivent auprès d'une compagnie de réassurance. En Afrique elle peut être de trois niveaux : continental, régional et national.* » Aboubacar NgomaToe de SCG –RE, Responsable des opérations techniques.

Dommages matériels : SMP jamais inférieur à 50% sauf dérogation de l'apériteur

Pertes d'exploitation si supérieures à 40% de la garantie dommages sont à déclarer à postériori à l'apériteur.

Mines à ciel ouvert : capacité de **XAF 3 milliards** ; au-delà, accord préalable du réassureur apériteur

- **Inclusions :** GEMP clause FANAF 01 sauf dérogation expresse de l'apériteur
- **Exclusions générales :** guerre civile et étrangère, risques nucléaires suivant clause NMA 1975 ; RC des polices multirisques, les risques assurés par la police automobile, les tous risques chantiers.

1- Excédent de sinistres- 1ere tranche

Engagements : **XAF 2.600.000.000 XL 400.000.000 par événement / commune**

2- Excédent de sinistres 2ème tranche

Engagements :**XAF 11.050.000.000 XL 3.000.000.000 par évènement / commune**

3- Excédent de sinistres 3ème tranche

Engagements : **XAF 12.125.000.000 XL 14.050.000.000 (GEMP)**

XAF 2.350.000.000 XL 14.050.000.000 (Autres périls)

TABLEAU 5: REPARTITION DES PARTS DANS UN TRAITE DE REASSURANCE NON PROPORTIONNEL

1 er ET 2ème XL			3 ème XL		
PARTS %	**REASSUREURS**	**INTERMEDIAIRE**	**PARTS %**	**REASSSUREURS**	**INTERMEDIAIRE**
10	AFRICA RE - ABIDJAN	DIRECT	5	AFRICA RE - ABIDJAN	DIRECT
15	CICA RE - LOME	DIRECT	15	CICA RE - LOME	DIRECT
75	RHEA - LUXEMBOURG	DIRECT	80	RHEA - LUXEMBOURG	DIRECT
100			**100**		

En application à ce traité, un risque de 6.000.000.000 souscrit en incendie serait dans le plein de souscription et les réassureurs africains (continental et régional) auront les 25% dont 20% au titre des cessions légales et le réassureur étranger aura 75% voir plus en cas de dérogation.

L'obligation de cession légale ne concerne pas que les risques placés en réassurance, ou les branches pour lesquels des traités existent ; elle concerne chaque risque souscrit au sein d'une compagnie d'assurance assujettit à cette obligation. Pour illustration, le programme de réassurance 2013 de cette compagnie concerne que les risques Transports, Incendie, Automobiles, Individuelles, Bris de Machines & Tous risques Chantier et Montage et convention Catastrophe. Alors que la cession légale concerne tous les risques en portefeuille de cette compagnie d'assurance. C'est donc pour dire que les 25 % à conserver aurait pu être cédé à n'importe quel autre réassureur de la zone, tel que : AVENI RE, NCA RE, SEN RE sans occulter l'obligation de cession légale.

N'ayant pas atteint le but recherché, le législateur durcit la mesure afin d'obliger les assureurs à remplir pleinement leur rôle de gestionnaire de risques, non pas de courtier en réassurance comme la pratique le démontre, avec une masse de risques frontés à des réassureurs étrangers sous prétexte que les assureurs CIMA n'ont pas suffisamment de capacité pour prendre en charge les risques concernés. Plutôt que de céder à 100 %, les assureurs doivent constituer leurs bases de données statistiques et acquérir la technicité requise pour enfin remplir pleinement leur rôle premier qui est d'assurer les risques.

Techniquement, qu'il s'agisse d'un traité proportionnel ou non proportionnel, le contrôle de conformité à la norme s'accentuera d'abord sur les branches soumises à cession en réassurance à l'étranger, ensuite sur le partage des parts entre réassureurs présents aux différents traités constituant le programme de réassurance pour chaque compagnie d'assurance.

Etant entendu que la part de cession en réassurance à l'étranger baisse de 25%, les parts des réassureurs étrangers doivent normalement être minorées dans les traités de toutes les compagnies de la place. Alors comment se comporteront les cessions facultatives ?

B- L'augmentation du niveau des placements facultatives en zone CIMA

A la différence de la réassurance « obligatoire »ou « traités » qui concerne un ensemble de risques et se négocie en amont (généralement le 1er janvier), la réassurance « facultative » comme d'ailleurs l'indique son nom, est laissée au choix de l'assureur de céder ou non le risque et au réassureur d'accepter ou non ledit risque.

En effet, la cédante fait appel à la réassurance facultative lorsqu'il doit :

- Souscrire un risque dont la somme assurée dépasse son plein de souscription,
- Protéger les résultats des traités quand les risques sont très hasardeux,
- Souscrire un risque dans la branche pour laquelle il ne dispose pas d'un traité obligatoire, soit parce qu'il souscrit trop peu de risques, soit parce qu'il s'agit des risques nouveaux dont la sinistralité potentielle est encore mal connue.

Elle est gérée affaire par affaire. Lorsque le nombre de risques dépassant le plein de souscription maximum est peu élevé, la cédante les propose aux cessionnaires un à un, au fur et à mesure qu'il est demandé de les garantir. La cédante peut aussi proposer isolément un risque particulier aux cessionnaires, si la nature dudit risque est différente ou sort du cadre de ce qu'i a été convenu de céder. Dans ce cas, la cédante est libre de donner cette affaire aux réassureurs étrangers comme africains avec lesquels il traite ou à d'autres, et ceux-ci sont libres d'accepter ou de décliner cette offre.
Traditionnellement ce type de réassurance se fait sous forme proportionnelle (QP[22] ou EDP[23]) mais il n'est pas exclu qu'elle soit offerte en couverture non proportionnelle.

Avec l'augmentation du niveau de rétention des risques dans le marché CIMA comme énoncé précédemment, on pourrait supposer que le niveau de cessions facultatives augmenteraient de façon significative auprès des réassureurs locaux, qui bénéficieraient de l'accroissement en volume d'aliments à placer sur le marché CIMA. Cela pourrait booster le chiffre d'affaires des entreprises de réassurance locales et leur permettre d'émerger. Ce qui les aiderait à avoir plus d'envergure sur le plan sous régional voire africain. La finalité de cette norme étant le développement du secteur des assurances, l'augmentation des placements en facultatives pour commencer serait une bonne base de développement pour les réassureurs locaux.
Quitte à elles d'améliorer leur image en respectant leurs engagements et renforcer leur solvabilité afin que les cédantes leur fassent plus confiance et veuillent améliorer leur taux de participation dans les traités, avec des taux de cession intéressants.

Certes cette réforme pourrait avoir plusieurs incidences techniques qui n'ont pas été évoquées dans l'étude, cependant il est impossible d'envisager les conséquences du nouvel article 308 et faire l'économie de son impact comptable et financier dans l'activité d'assurance.

---

[22] Réassurance en Quote- part

[23] Réassurance en Excédent De Plein

§II- l'impact comptable et financier

Plusieurs conséquences comptables et financières peuvent être projetées à court, moyen et long terme. Cependant dans le cadre de cette étude, un accent sera mis particulièrement sur deux aspects à savoir : les mouvements de portefeuille et la solvabilité.

A- La gestion des mouvements de portefeuille

On entend par mouvements de portefeuille les entrées et sorties primes et les entrées et sorties de sinistres. Les mouvements de portefeuille sont compris comme les provisions techniques des opérations d'assurance : PREC[24] et PSAP[25]. L'entrée en portefeuille correspond à la prise en charge par le réassureur moyennant rémunération des risques déjà en cours et de la sinistralité rattachée, au moment de l'entrée en vigueur du traité.

1) Les mouvements de portefeuille prime

a- Les entrées de portefeuille prime (EPP)

On parle d'entrée de portefeuille prime lorsque le réassureur perçoit la portion de prime correspondant à la période de couverture des risques par le traité. Alors que les traités de réassurance sont signés pour couvrir un exercice, c'est à dire du 1 janvier au 31 décembre, il y a des polices qui peuvent être à cheval sur deux exercices. Dès lors, il faut se référer au traité afin de déterminer ce que le réassureur couvre effectivement. **Dans quel cas fait-on une entrée ou un retrait de portefeuille prime?**

Au 1er janvier de l'exercice qui commence, pour lui permettre de couvrir les sinistres qui surviendront sur les polices souscrites l'année précédente, on versera une portion de prime qui a été débitée au réassureur sortant, au nouveau réassureur qui remplace. Il percevra donc une Entrée de portefeuille prime, équivalant à la Sortie de portefeuille prime du réassureur démissionnaire.

Par ailleurs, il peut y avoir en cours de traité, d'autres cas qui exigent des EPP comme :

---

[24] Provision pour Risques En Cours

[25] Provision pour Sinistres A Payer

- Le changement de la Quote-part cédée
- L'augmentation de la part du réassureur : entrée en cas d'augmentation
- La modification des pleins

b- Les sorties ou retrait de portefeuille primes (RPP)

La sortie en portefeuille correspondra quant à elle à la diminution de la charge du réassureur en termes de primes cédées et de la sinistralité rattachée, pour les mouvements que le traité peut subir pendant la durée de couverture (1er janvier au 31 décembre). **Dans quel cas fait- on des retraits de portefeuille?**

Le Réassureur qui résilie sa participation à un traité proportionnel a cependant encaissé la prime de risque pour la durée totale de la police. Si cette police est à cheval sur les deux exercices, il devra, en se retirant au 31 décembre, rembourser à l'Assureur la portion de prime relative à la partie du risque qui sera courue l'année suivante. L'Assureur effectuera donc un retrait de portefeuille prime, celui-ci étant en principe égal à la PREC constituée par le Réassureur au 31 décembre. Le Retrait de Portefeuille primes est encore appelé Sortie de portefeuille primes.

Trois autres cas de sortie de portefeuille primes sont possibles, lorsqu'il ya :

- Changement de part des réassureurs : retrait en cas de diminution
- Changement de quote-part cédée ;
- Modification des pleins.

Les entrées comme les sorties de portefeuille se calculent de la même manière selon les mêmes méthodes que les PREC.

Cas pratique :

Un risque construction est souscrit cette année en date du 1er octobre pour une durée de 18 mois. Sa période de couverture est du 01er octobre 2016 au 30 mars 2018. Sa prime nette payable d'avance correspondant à la période de garantie des travaux est de 150 000 000 frs CFA.

La réassurance de cette branche se présente comme suit :

TRAITE QUOTE PART / TOUS RISQUES CHANTIERS	
PARTS %	**REASSUREURS**
10	AFRICA RE - ABIDJAN
15	CICA RE - LOME
75	RHEA - Luxembourg
100	

1- Déterminer l'EPP à créditer à chaque réassureur au titre de 2017 selon la méthode la plus juste.

En partant du principe que l'entrée en vigueur de l'article 308 nouveau, étant effective depuis 1er juin 2016, les compagnies d'assurances sont tenues d'informer leurs réassureurs et modifier les taux de cessions conformément à la norme. Supposons qu'au cours de 2016, les traités ont été révisés.

Un risque Incendie est en portefeuille pour une durée d'an.

Effet 01 avril - Echéance 30 mars 2017.

Prime 63 000 000 frs CFA.

Le traité Q/P révisé au 1er Juin 2016 se présente comme suit :

TRAITE QUOTE-PART / INCENDIE		
PARTS % avant la réforme	**REASSUREURS**	**PARTS % après la réforme**
10	AFRICA RE - ABIDJAN	30
15	CICA RE - LOME	20
75	RHEA - Luxembourg	50
100		**100**

2- Déterminer l'EPP ou RPP pour chaque réassureur, au titre de 2016 selon la même méthode.

Application numérique

1- Selon la méthode dite la plus juste : Prorata Temporis

Nombre de jours total de la couverture du risque = 544 jours

Nombre de jours restant à courir au 31 décembre 2016 = 493 jours

PREC au 31 décembre 2016 : 150 000 000 *493/544 = 124 908 088

EPP à créditer aux réassureurs au titre de 2017 : 124 908 088* 365/493 = 100 643 382

EPP par réassureur :

RHEA: 100 643 382 *75% = 75 482 537

CICA RE: 100 643 382 *15% = 15 096 507

AFRICA RE: 100 643 382 * 10% = 10 064 338

2- Cas exceptionnel où la Q/P cédée à l'étranger passe de 75% à 50% au 01 juin de 2016

PREC au 1er juin 2016 : 63 000 000* 304 / 365 = 52 471 233

Calcul en cas d'augmentation ou de diminution des parts des réassureurs :

AFRICA RE: +20%

EPP à créditer à AFRICA RE : 52 471 233 * 20% = 10 494 247

CICA RE: +5%

EPP à créditer à CICA RE : 52 471 233 * 5% = 2 623 562

RHEA : - 25%

RPP à débiter pour RHEA : 52 471 233 * - 25% = - 13 117 808

En somme, les EPP comme les RPP pourraient être la conséquence du changement des taux de cession fixé par l'article 308 nouveau, si l'on considère que la mise en vigueur de cette réforme est effective depuis le 01 juin 2016. Cependant, force est de constater que dans la pratique, les assureurs n'ont pas révisé les traités concernés. Ils s'y préparent pour l'année suivante, lors du renouvellement annuel des traités.

2) Les mouvements de portefeuille sinistre

a) L'entrée de portefeuille sinistre

Comme nous l'avons vu précédemment les mouvements de portefeuille sinistre sont compris comme le PSAP. Tel qu'avec les primes, il ya une entrée et une sortie de portefeuille sinistres. **Dans que cas le réassureur est crédité d'une entrée de portefeuille sinistre?**

Lorsque le traité prévoit une reprise du passé, le réassureur est crédité des sinistres en suspens au 31 décembre de l'exercice précédent. En contrepartie, le réassureur est débité des sinistres payés au fur et à mesure de leur règlement. De même, pour lui permettre de faire face au règlement des sinistres survenus l'année précédente, il lui sera versé une somme appelée Entrée de portefeuille sinistre, qui n'est autre que la sortie de portefeuille sinistre débité au réassureur démissionnaire. Il y a le risque qu'il subisse d'éventuels mais de liquidation.

b) Le retrait ou sortie de portefeuille sinistre

Le réassureur qui se retire au 31 décembre, devra reverser à l'Assureur sa part (même sur estimation) sur les sinistres survenus à l'exercice considéré mais non réglés au 31 décembre. Cette part correspond au montant de la provision pour sinistres à payer constituée par le réassureur au 31 décembre. Au réassureur qui résilie sa participation au 31 décembre, on débitera donc un Retrait (ou Sortie) de portefeuille sinistres en principe égal à sa provision constituée pour sinistres en suspens. Souvent ledit retrait est fixé à 95 % des SAP. Le réassureur, débité d'un retrait, est libéré de toute obligation vis-à vis de la cédante. Certains traités prévoient un retrait à l'issue de x années, ce qui permet de ne plus gérer des comptes présentant des montants peu élevés.

Ceci dit, les mouvements de portefeuille ne sont pas identiques d'un traité à un autre. En effet, en fonction du type de comptabilisation suivie dans le cadre de chaque traité (par exercice comptable, par exercice de souscription, ou par exercice de survenance), on aura ou on n'aura pas d'Entrée et/ou de Sortie de portefeuille Primes et/ ou Sinistres.

Que ce soit en mouvement prime comme en mouvement sinistre, le changement des taux de cession de risque en réassurance, en cours d'année d'exercice influe sur la comptabilisation

des comptes tant pour les réassureurs que pour la cédante. Car selon le cas, les comptes sont soient débités, soient crédités en faveur de l'une ou l'autre des parties.

B- L'impact des cessions en réassurance sur la marge de solvabilité de la société d'assurance

Les sociétés d'assurances qui apportent leur garantie doivent, à tout moment, disposer de fonds propres, désignés sous l'appellation « marge de solvabilité » destinés à garantir les provisions techniques. Les assureurs doivent donc justifier d'un capital minimum destiné à garantir les engagements pris vis-à-vis des assurés et leur permettre de faire face aux aléas inhérents à l'activité d'assurance. Le but de la marge de solvabilité est d'alarmer les autorités de surveillance lorsque le minimum n'est plus atteint pour constituer un matelas de sécurité pour la compagnie d'assurance. Aussi, il existe deux types de marge de solvabilité à savoir : la marge de solvabilité exigée ou minimum règlementaire et la marge de solvabilité disponible.

Les articles 337-2 et 337- 3 du code des assurances relatifs au montant de la marge solvabilité exigée des entreprises d'assurances vie et non vie, prend en compte les cessions et acceptations en réassurance.

Les méthodes de calcul de l'exigence de marge de solvabilité vie et non vie

- **VIE :**

5% x Provisions Mathématiques x Max[26] (Sinistres conservés[27] / Sinistre Total[28] ; 85%) + les assurances complémentaires.

- **NON VIE :**

Méthode Prime : 20% x Primes émises nettes d'annulation[29] x Max (Sinistres conservés / Sinistre total ; 50%)

---

[26] Maximum entre « … »

[27] Charge de sinistre nette de cession et rétrocession en réassurance

[28] Charge de sinistre brute de réassurance

[29] Total de primes directes et acceptées en réassurance

<u>Méthode Sinistre</u> : 25% x Sinistres 3 dernières années / 3 x Max (Sinistres conservés / Sinistre total ; 50%)

L'interprétation de ces formules est toute simple, cela veut dire que, plus la rétention de risque est grande, plus la charge de sinistre à la charge de l'assureur augmente et plus la marge de solvabilité exigée est élevée.

Ainsi, les opérations de réassurance, en limitant les risques assumés par les assureurs, peuvent permettre d'améliorer les ratios de solvabilité de l'entité cédante. En effet, la prise en compte de la réassurance permet, sous la réglementation actuelle, de diminuer l'exigence de la marge de solvabilité. Certains assureurs auraient eu des fonds propres inférieurs à leur exigence de marge règlementaire en cas de non prise en compte du mécanisme de réassurance dans le calcul de l'exigence de marge de solvabilité tant pour les sociétés vie que non vie.
Par ailleurs, la cession d'affaires en réassurance peut se justifier par la constitution d'une marge de solvabilité insuffisante par rapport au chiffre d'affaires. Céder une portion des affaires en réassurance permet de diminuer la marge de solvabilité requise.

En résumé l'impact des cessions en réassurance sur la solvabilité de la société d'assurance est de diminuer la marge de solvabilité exigée en baissant le besoin en fonds propres et en augmentant la capacité de souscription sans avoir à recourir à une augmentation importante de fonds propres. Cependant l'article 308 nouveau en favorisant plus de rétention de risques, sous entend plus de rétention de primes et de sinistres. Ce qui n'est pas une mauvaise chose en soi. Car plus de rétention de primes augmenterait le chiffre d'affaires des compagnies locales. En outre, plus la conservation des sinistres à la charge de l'assureur est grande, plus la marge de solvabilité minimale à constituer serait importante. Cette influence est proportionnelle et relative. C'est pourquoi les sociétés d'assurance doivent bien mesurer l'impact financier que cette réforme aura sur la solvabilité de l'entreprise.

Après revue des conséquences de la réforme dans la pratique de l'assurance aussi bien sur le plan technique que financier, l'étude va maintenant s'axer sur les conséquences de cette réforme pour les entreprises de réassurance du marché CIMA.

Chapitre II : les défis pour les compagnies de réassurance

En réduisant les cessions en réassurance à l'étranger et en augmentant le taux de rétention des risques pour chaque Etat membre de la zone CIMA, le législateur sans le dire demande aux assureurs soient d'augmenter leur capacité de conservation ou de placer plus de risques auprès des réassureurs locaux :

- nationaux (SEN RE pour le Sénégal ou SGC RE pour le Gabon),
- régional (CICA RE),
- continental (AFRICA RE),
- privés (AVENI RE, NCA RE, etc.)

Cependant les assureurs expriment des réticences à faire confiance à certains d'entre eux car nombreuses sont ces sociétés qui manquent cruellement d'expertise, de solidité financière et crédibilité. C'est pourquoi cette réforme rappelle les défis auxquels les réassureurs africains sont confrontés.

Section 1 : l'amélioration de l'expertise technique

La technicité des réassureurs passe par la recherche et la formation des employés de ces entreprises. Ce qui amènerait les réassureurs africains à tarifer eux mêmes les risques dits complexes.

§I : la recherche et la formation

La recherche et le développement de la capacité sont essentiels pour le succès de l'industrie de la réassurance. Il est important que les réassureurs africains aient des actuaires et d'autres professionnels dotés de compétences dans la recherche et le développement. Le secteur des assurances en général a toujours compté sur l'expertise des économies avancées dans les domaines des produits d'assurance.

D'ailleurs, certains des produits obtenus à partir de l'étranger ne sont pas appropriés parce qu'ils ne sont pas conçus pour satisfaire les exigences spécifiques des situations locales. Des produits tels que « l'assurance vie temporaire renouvelable » et la titrisation n'ont pas encore été développés dans la plupart des pays sauf pour l'Afrique du sud en raison de manque de capacité de recherche et d'adaptation. La modélisation de l'assurance et le travail actuariel sont faibles. Ailleurs ce sont les compagnies de réassurance, du fait de leur large visibilité et

des données statistiques importantes qu'elles détiennent des risques d'assurance, sont celles qui conçoivent des produits d'assurance. Les sociétés de réassurance de la zone devraient aussi s'investir et se développer afin de mener des recherches et de trouver des produits appropriés qui répondent aux besoins uniques de ce marché en pleine croissance.

Dans plusieurs domaines, l'Afrique doit relever le défi du leadership et le manque de main d'œuvre qualifiée. Le problème s'est aggravé avec la fuite des cerveaux attirés vers les économies avancées, et elles sont peu nombreuses, les institutions sur le Continent qui offrent une formation spécialisée en réassurance. Aussi une base de compétences adéquates est essentielle parce que les réassureurs africains doivent créer des structures et des systèmes élaborés et performants afin de pouvoir rivaliser efficacement avec ceux des économies avancées. Les cadres dans les entreprises locales de réassurance doivent renforcer leurs compétences managériales et actuarielles. Il est impératif qu'ils acquièrent l'expertise des sinistres, la gestion des risques et des compétences avancées de souscription spécialisées. Les compétences des cadres peuvent être améliorées de plusieurs manières.

Plusieurs réflexions ont déjà été menées à ce sujet. Celles énoncées par **Mr Albert Joel Nduna,** Directeur Général du groupe ZIMRE HOLDINGS LIMITED[30], lors de la 40ème conférence et assemblée générale de l'OAA[31], méritent d'être rappelées. Selon lui, les compétences techniques et managériales des réassureurs peuvent être améliorées par :

- *la participation à des programmes de coopération et d'assistance technique.*
- *les programmes interrégionaux d'échange de personnel peuvent également être utilisés comme un moyen d'améliorer les compétences de gestion, et de combler le fossé des compétences.*
- *Les pays ayant des compétences excédentaires pourraient les exporter vers ceux qui n'en ont pas et ceux qui n'en ont pas doivent être ouverts pour solliciter l'aide des voisins.*
- *L'organisation des ateliers et séminaires sur les questions d'assurances peut aider au développement des compétences.*

---

[30] Société de Réassurance du Zimbabwe

[31] Organisation des Assurances Africaines

- *Le développement des relations avec les universités et d'autres établissements d'enseignements supérieurs afin d'améliorer les niveaux de compétences.*

En somme, un niveau de compétences optimales améliorerait la performance des réassureurs et serait nécessaire pour une meilleure gestion et compréhension des risques plus complexes et peu familiers.

§II : la tarification des risques complexes

Les réassureurs africains souffrent d'un manque quasi total de données statistiques sur les risques spécifiques dits risques non standards. Ce manque de données et connaissances des grands risques et complexes, tels que les risques politiques, les catastrophes naturelles, les risques de piraterie, accentue la dépendance des réassureurs africains vis-à-vis des réassureurs étrangers notamment européens. Il est plus urgent aujourd'hui pour les réassureurs locaux d'être à même de tarifier ce genre de risques, car ils sont de plus en plus souscrits. Avec le réchauffement climatique, il faudrait envisager la survenance des événements naturels dévastateurs comme les raz de marée, les tempêtes, les tremblements de terre, les éruptions volcaniques, la sécheresse, les inondations et bien d'autres calamités. S'agissant du risque de piraterie, du risque politique ou du risque de terrorisme, ce sont depuis une vingtaine d'années des risques qui montent en puissance. Les investisseurs de plus en plus souscrivent ces assurances pour protéger leur patrimoine. Si les réassureurs du continent notamment du Marché des assurances CIMA sont incapables de pouvoir eux-mêmes faire des études actuarielles afin de tarifer correctement ces risques, il va de soi que les cédantes continueront à céder indirectement ces risques aux entités capables de les maitriser.

La maitrise de ces risques spécifiques nécessite des compétences techniques et spécialisées dans les différents domaines. Les différents spécialistes et actuaires associeraient l'expérience avec les méthodes de calculs actuariels pour modéliser des tarifs plus adaptés aux réalités africaines. S'agissant des données statistiques nécessaires préalablement, les réassureurs peuvent se rapprocher des organisations internationales en charge de la recherche et de traitement des différents phénomènes. Il faudrait aussi une volonté prononcée des politiques des différents Etats membres d'investir dans la création d'une entité de réassurance qui serait à même de recouper les données des sociétés de réassurance, afin de créer des bases de données sur les entreprises basées en zone CIMA.

Puisque la réassurance est l'assurance de l'assureur, aucun assureur ne ferait confiance à un réassureur peu solvable. Ainsi, le critère déterminant pour la cédante, dans le choix d'une couverture de réassurance se repose essentiellement sur la solidité financière de son futur partenaire ou cocontractant.

Section 2 : l'exigence de solidité financière

Comme les sociétés d'assurance, les entreprises de réassurance sont soumises désormais à une obligation de solidité financière qui commence par l'augmentation des fonds propres puis s'achève avec le respect des mesures de solvabilité.

§I : l'augmentation des capitaux

La gestion des sociétés africaines de réassurance doit être assez souple pour être en mesure de résoudre les problèmes de capitalisation et de capacité. La capitalisation des sociétés de réassurance par les actionnaires ne devrait pas être limitée aux niveaux minimums statutaires seulement, qui sont juste des niveaux de base d'entrée prescrits. Il est possible d'avoir des sociétés de réassurance qui ont des bilans solides grâce à des fusions et des acquisitions, si les petites sociétés ne peuvent fournir le capital minimum requis. Conformément à l'article 810 du livre VIII les entreprises de réassurance doivent avoir un capital social au moins égal à dix milliards de francs CFA, non compris les apports en nature. A la date d'aujourd'hui, nombreuses sociétés de réassurance n'ont pas encore atteint ce minimum de 10 000 000 000 frs CFA tel que :

- AVENI RE (capital social de 8 milliards en 2014),
- NCA RE (capital social de 7 milliards en 2014),
- SGC RE (capital social de 5 milliards en 2014),
- SEN RE (capital social de 5 milliards en 2014).

L'augmentation des fonds propres peut se faire de plusieurs manières :

- Soit par apports supplémentaires de capitaux, proportionnellement aux parts de chaque actionnaire
- Soit par report à nouveau des bénéfices qui années par années progressent et augmentent les capitaux propres
- Soit par l'augmentation des réserves légales ou règlementaires

En effet, il peut être difficile de compter sur les fonds propres. Aussi une entreprise de réassurance doit être en mesure de générer en permanence les capitaux supplémentaires dont elle a besoin. Ces capitaux servent à soutenir la croissance des affaires ou à pallier une éventuelle insuffisance des ressources de la société (en cas de catastrophe par exemple). Dans les pays développés, la capacité de mobilisation de capitaux des réassureurs est considérablement renforcée par la vigueur des marchés financiers.

A l'image des pays développés, les marchés boursiers régionaux tels que la BRVM[32], DSE[33] et la BVMAC[34] doivent également jouer un rôle dans le renforcement des capacités par la mobilisation des capitaux pour les sociétés de réassurance. Puisque ces dernières devraient en retour faire des placements financiers sur les marchés et ainsi alimenter les fluctuations des marchés boursiers africains notamment ceux de la zone CIMA. Par conséquent, la capacité de souscription sera renforcée et ces sociétés seront en mesure de concurrencer efficacement sur les marchés régionaux et internationaux.

Il est également essentiel que les réassureurs soient en mesure de mobiliser des capitaux à long terme à des conditions favorables pour faire face à leurs besoins en temps voulu sans devoir recourir systématiquement aux fonds propres. Par ailleurs, la nature partagée des risques entre assureurs et réassureurs impose à ces derniers de rechercher d'autres moyens de financement en signant des accords de rétrocession, afin d'accroitre leur capacité à faire face à leurs obligations. Dès lors que les fonds propres parviennent à couvrir les dettes (charge sinistre en l'occurrence), on dit que l'entreprise est solvable.

§II : le respect des mesures de solvabilité

Qu'est-ce qu'est la solvabilité ? La solvabilité est la seconde contrainte financière de survie de l'entreprise après la rentabilité. Elle est l'aptitude de l'entreprise à assurer durablement le paiement de ses dettes exigibles ou engagements.

---

[32] Bourse Régionale des Valeurs Mobilières

[33] Douala Stock Exchange

[34] Bourse des Valeurs Mobilières de l'Afrique Centrale

Les entreprises de réassurance comme celles d'assurance ont quasiment les mêmes engagements dont le principal est le désintéressement de l'assuré ou du bénéficiaire. Les mesures de solvabilité édictées pour les réassureurs CIMA englobent les engagements réglementés ainsi que leurs actifs représentatifs, les ratios prudentiels de gestion et le minimum de marge règlementaire qu'elles doivent constituer en permanence.

Les engagements règlementés des entreprises de réassurance sont à l'image de celles des entreprises d'assurance. L'article 814 portant engagements règlementés stipule que :

« *Les engagements règlementés dont les entreprises mentionnées aux articles 801 et 804 doivent, à toute époque, être en mesure de justifier l'évaluation sont les suivants :*

1) *Les provisions techniques suffisantes pour le règlement intégral de leurs engagements vis-à-vis des entreprises réassurées ;*
2) *Les postes du passif correspondant aux autres créances privilégiés ;*
3) *Les dépôts de garantie des entreprises réassurées et des tiers, s'il y a lieu ;*
4) *Une provision de prévoyance en faveur des employés et agents destinée à faire face aux engagements pris par l'entreprise envers son personnel et ses collaborateurs.* »

Parmi les engagements figurent en premier lieu les provisions techniques. Quelles sont les provisions techniques que les réassureurs doivent constituer ? L'article 814-1 relatif à la constitution des provisions techniques stipule que :

« Toute entreprise de réassurance doit constituer des provisions techniques adéquates, pour l'ensemble de ses activités. Les provisions techniques correspondant aux opérations de réassurance acceptées sont les suivantes :

1) Provision mathématique : différence entre les valeurs actuelles probables des engagements respectivement pris par l'assureur
2) Provision pour frais d'acquisition reportés : provision destinée à couvrir les charges résultant du report des frais d'acquisition ;
3) Provision pour risques en cours : fraction d primes qui correspond à la durée à couvrir les charges résultant à courir pour un contrat ou un ensemble de contrats après la clôture de l'exercice considéré et jusqu'au terme de la garantie ;
4) Provision pour sinistres à payer : valeur estimative des dépenses en principal et en frais, tant internes qu'externes, nécessaires au règlement de tous les sinistres survenus et non payés, y compris les capitaux constitutifs des rentes non encore mises à la charge de l'entreprise ;

5) Provision pour risques croissants : provision pour les opérations d'assurance contre es risques de maladie et d'invalidité et égales à la différence des valeurs actuelles des engagements respectivement pris par l'assureur et par les assurés ;
6) Provision pour égalisation : provision destinée à faire face aux charges exceptionnelles afférentes aux opérations garantissant les risques dus à des éléments naturels, le risque atomique, les risques de responsabilité civile dus à la pollution et les risques spatiaux ;
7) Provision de gestion : destinée à couvrir les charges de gestion future des contrats non couvertes par ailleurs ;
8) Provision pour participation aux bénéfices :

a- Montant à la charge du réassureur au titre des participations aux bénéfices attribuées par l'assureur aux bénéficiaires de contrats lorsque ces bénéfices ne sont pas payables immédiatement après la liquidation de l'exercice qui les a produits ;
b- Montant à la charge du réassureur au titre des bénéfices correspondant au contrat qui le lie à l'assureur ;

Et toutes autres provisions techniques fixées par les ces par la CRCA[35] ou mises à la charge des réassureurs par les cédantes.

Ces engagements réglementés doivent être représentés dans le bilan par des actifs. Le législateur CIMA le prévoit dans le code des assurances en son article 815. Les directives sur la manière de faire les placements y sont énumérés. En outre, si la CRCA estime que la politique d'investissement d'une entreprise de réassurance ne répond plus aux conditions prévues à cet effet, ou si la maitrise par l'entreprise de ses risques financiers est insuffisante, elle pourra fixer des mesures de limitation, de sécurité et de dispersion des actifs admis en représentation des provisions techniques.

S'agissant de l'exigence minimale de marge de solvabilité et les éléments y constitutifs, les règles sont similaires à celles des cédantes à la différence près que pour les réassureurs le **coefficient de rétention** est la part des sinistres conservés après rétrocession.

[35] Commission Régionale des Commissaires Contrôleurs

Les méthodes de calcul de l'exigence de marge de solvabilité pour les réassureurs

- **VIE :**

5% x Provisions Mathématiques x Maximum (coefficient de rétention; 85%) + les assurances complémentaires.

- **NON VIE :**

Méthode Primes : 20% x Primes émises nettes d'annulation x Maximum (coefficient de rétention ; 50%)
Méthode Sinistres : 25% x Sinistres 3 dernières années / 3 x Maximum (coefficient de rétention ; 50%)

En résumé, l'essentiel du passif d'une entreprise de réassurance tout comme d'un assureur est représenté par les provisions techniques, c'est pourquoi l'évaluation de ces provisions techniques doit être suffisante. Et en face des provisions techniques, de l'exigence de marge de solvabilité et les autres passifs, il doit y avoir des actifs capables de couvrir tous ses engagements. D'où la nécessité de faire des placements sécurisés, diversifiés et correctement répartis afin d'éviter à l'entreprise de réassurance une exposition excessive aux risques liés à une contrepartie unique ou un seul actif. La solvabilité d'une entreprise quelle qu'elle soit est une garantie de la pérennité de la structure. Il y va de la crédibilité de l'entreprise.

Section 3 : l'impératif de crédibilité

Par impératif, il faut comprendre la nécessité absolue, une obligation urgente. Le discrédit est jeté sur les réassureurs africains car nombreux ne tiennent pas leurs engagements et n'ont pas beaucoup de reconnaissance mondiale. C'est pourquoi il est impératif que ces réassureurs notamment ceux de la zone CIMA rétablissent leur image en mettant un point d'honneur sur le respect des engagements pris, en acceptant d'être évalué par les agences de notation de renommée mondiale.

§I : le respect des engagements

Dans les pays développés, ce qui donne de la crédibilité à l'industrie des assurances est le respect des engagements pris. Mais en Afrique, il est généralement reproché aux compagnies d'assurances le non-respect des engagements lorsque surviennent les sinistres. Le plus souvent, on dénonce le règlement des sinistres à des délais non raisonnables et aussi une

complexité des procédures d'indemnisation. En outre, les réassureurs ont aussi une part de responsabilité dans le retard de paiement car pour les risques cédés en réassurance, nombreux sont les réassureurs qui ne constituent pas de dépôt auprès des cédantes et qui ne réagissent pas vite lors des appels de fonds.

En effet, le réassureur constitue entre les mains de la cédante un dépôt qui garantit l'exécution de ses engagements. Le dépôt correspond pour la part du réassureur à la provision pour primes non acquises, notion de primes « à cheval » et de sinistres (en suspens). S'agissant des sinistres, le dépôt des sinistres en suspens par le réassureur, pour sa part, entre les mains de la cédante, est destiné à garantir la bonne exécution de ses engagements.

Aussi le dépôt, qui est une opération de nature financière, appartient au réassureur et peut revêtir plusieurs natures à savoir :

- **Dépôts espèces**

Ils sont crédités/débités au réassureur en fonction des écritures techniques enregistrées et donnent lieu à paiement au réassureur d'un intérêt fixé contractuellement

- **Dépôts titres**

Les titres admis en dépôt sont déposés par le réassureur dans une banque pour un montant équivalent à ses engagements ; il bénéficie de tous les revenus et plus-values y afférent. La libération du dépôt titres s'effectue avec l'accord écrit de la cédante.

- **Lettre de crédit**

Le réassureur demande à sa banque de délivrer à la cédante une lettre de crédit par laquelle elle s'engage à payer de façon irrévocable tout ou partie du sinistre selon le cas. C'est une caution bancaire.

§II : la nécessaire notation financière

Les agences de notation sont devenues au fil des années des entités indispensables dans le fonctionnement des systèmes financiers de l'économie mondiale. Monsieur **Ibrahim Ibisomi,** Sous-directeur, finance et comptabilité à AFRICA RE Nairobi définissait les agences de notation comme étant : *« des institutions à but lucratif qui procèdent à une évaluation professionnelle et indépendante de la situation financière et/ou de la solvabilité des institutions, instruments et transactions financiers et communiquent les informations y afférentes aux acteurs du marché. »*

En partant de cette définition on en déduit que les agences de notations rendent service aussi bien aux entreprises évaluées qu'à d'autres acteurs du marché. Leurs évaluations sont censées être objectives, indépendantes et professionnelles. Le but recherché est d'informer les acteurs du marché sur la situation financière et la solvabilité de l'entreprise évaluée.

A l'échelle mondiale, les principales agences de notation sont AM Best, Duff & Philips, Fitch, Moody's et Standard & Poor's qui ont pour la plupart leur siège aux Etats Unis. En Afrique, Global Crédit Rating (CGR) dont le siège est en Afrique du Sud arrive en tête de liste tandis que Standard & Poor's a établi un partenariat avec l'Organisation Africaine des Assurances pour mettre en place un système de notation pour les compagnies d'assurances et de réassurance du continent. Les rapports de notation sont une masse d'informations destinées à différents utilisateurs. Ces informations se rapportent à la manière dont l'entité notée est gérée, à sa position relative en comparaison d'autres entités, à sa solidité financière globale ainsi qu'à la solvabilité et aux perspectives des entités, des secteurs d'activité et des instruments financiers.

Le rôle principal des agences de notation est de procéder à une évaluation indépendante, objective et normalisée des fournisseurs de services d'assurances, comme elles le font pour les autres entités. A ce titre, pour que leurs critères d'évaluation soient valables, pour que les portefeuilles de risques soient équilibrés et sécurisés et pour se prononcer sur la solvabilité et l'adéquation du capital des assureurs et des réassureurs, les agences de notation évaluent essentiellement les politiques de souscription, la qualité du portefeuille, la solidité financière, la capacité de paiement, la prudence dans la gestion budgétaire, la gestion du risque, la capacité de générer des capitaux additionnels, la capacité de mobiliser des capitaux à des conditions de faveur ainsi que la capacité de réassurance (pour les assureurs) et de rétrocession (pour les réassureurs). Elles fournissent également des informations sur les tendances des marchés, les statistiques des sinistres ; les stratégies de croissance, la structure des affaires, les résultats techniques, les prévisions ou les anticipations grâce à des analyses approfondies. Grace à leurs méthodes de notation et à leurs critères d'évaluation, les agences de notation établissent de plus en plus des repères qui ne qui ne permettent pas seulement d'évaluer la performance des entreprises, mais qui renseignent aussi sur le niveau de performance souhaitable.

La notation des réassureurs peut intéresser à a fois le régulateur, les assureurs, les autres réassureurs et l'économie en générale :

- Le rapport peut inciter le régulateur à s'intéresser de plus près à telle ou telle autre entreprise, le pousser à prendre des mesures d'intervention lorsque le rapport est alarmant, à évaluer et approuver les listings de placements ainsi qu'à accorder des licences aux acteurs du marché.
- La notation des réassureurs peut rassurer les assureurs dans ce sens qu'elle oriente leurs investissements vers des entités bien notés, donc qui apporte la garantie que la protection des assurés est effective.
- Entre les réassureurs ou rétrocessionnaires, la notation peut renseigner sur la qualité de l'appui que chacun pourrait apporter à l'autre et vice versa.
- A l'échelle de l'économie générale, les notations contribuent à l'efficacité du marché ainsi qu'à une affectation et à une utilisation efficace des ressources, toutes choses qui constituent une protection supplémentaire pour les fonds des assurés investis dans le circuit économique.

En somme, cette impérieuse nécessité de notation réside dans le fait que l'évolution contribuerait à :

- renforcer la transparence dans la gestion des entreprises
- à promouvoir le respect des normes internationales dans le secteur de la réassurance,
- à renforcer l'industrie des assurances, à améliorer l'affectation des ressources,
- à faire émerger sur le continent des opérateurs de rang mondial et
- favoriser des activités transfrontalières dans la zone CIMA voire sur le reste du continent.

Certes, il y a dans la zone CIMA et même sur le plan continental des réassureurs qui sont notés mais le niveau de classification reste très peu satisfaisant. Avec le vent de réforme qui souffle dans la zone, il est fort probable que de nombreuses entités existantes fusionneront ou se feront racheter pour ainsi former des structures plus solides et capables de faire face à des notations, pour le bien de tous les acteurs du marché des assurances, principalement les assurés.

DEUXIEME PARTIE

LES PERSPECTIVES POUR LE SECTEUR DES ASSURANCES

Chapitre I : Les effets de la règlementation actuelle sur les sociétés d'assurances

Les perspectives sont à envisager tant pour les assureurs que pour les réassureurs.

En effet, par règlementation actuelle il faut entendre les nouvelles réformes qui se complètent les unes des autres, à savoir la règlementation sur les activités de réassurance, celle pour l'augmentation du capita social et celle sur la limitation des cessions en réassurance à l'étranger, objet de cette étude. Cette partie de l'étude consistera à évaluer les retombées économiques de la reforme de l'article 308 et l'implication de l'augmentation des capitaux sociaux dans la mise en œuvre de la réforme sur les cessions en réassurance à l'étranger.

Alors que le législateur trouve en cette règlementation en vigueur, plusieurs facteurs de développement économique, il n'en demeure pas moins que cet optimisme puisse être freiné dans son élan, par des menaces ou risques liés aux difficultés rencontrées dans la pratique de l'activité d'assurance.

Section 1 : Les facteurs de développement du marché des assurances de la zone CIMA

La réforme sur l'augmentation des capitaux et l'article 308 nouveau pourrait être des facteurs de croissance pour les sociétés d'assurance et favoriser l'expansion de la coassurance.

§1 : Un facteur de croissance pour les sociétés d'assurance de la zone CIMA

La croissance pourrait se constater par l'accroissement de la taille des entreprises et par l'augmentation de la rétention des risques dans les portefeuilles des compagnies d'assurance.

A- L'accroissement en taille ou l'augmentation des parts de marché

L'augmentation des capitaux peut avoir des enjeux de nature juridique, financière mais également stratégique. En effet, la décision du législateur d'augmenter le capital des entreprises est dans un objectif bien précis, qui est, d'assainir le marché, en favorisant l'émergence des entités solides, de renforcer la position concurrentielle des entreprises de la

zone avec les autres marchés d'assurance et accroitre les parts de marché des assureurs locaux.

Largement dominé par l'Afrique du Sud avec des parts de marché estimés à plus de 75% des primes émises, l'assurance est un secteur plein de promesses sur le continent africain. Un optimisme confirmé par les fusions-acquisitions qui se sont multipliées ces dernières années. Avec cette exigence de hausse des fonds propres, on peut s'attendre à une multiplication de fusions-acquisitions qui deviendra alors un moteur de croissance. La fusion permet à l'entreprise acquéreuse d'augmenter sa part de marché sans avoir réellement besoin de fournir d'efforts en interne. Autrement dit, en rachetant un concurrent une entreprise élargit son portefeuille de produits et accroit ainsi sa capacité de production. Le rachat des petites entreprises d'assurance qui inondent le marché permettrait aussi diminuer la concurrence, d'accentuer la synergie, de faire pus d'économies d'échelle et une meilleure rentabilité.

Certes les idéaux prônés par l'institution supranationale tournent autour de la saine gestion et la liberté de concurrence. Cependant pour les marchés déjà saturés, à l'image du Cameroun et de la Côte d'Ivoire, il serait plus avantageux pour les différents marchés d'encourager des reprises et des fusions des sociétés droit national déjà existantes pour les rendre plus fortes et pérennes dans le but de préserver davantage les intérêts des assurés et bénéficiaires de contrat d'assurances. Ce qui favoriserait un nouvel essor des groupes d'assurances compétitifs sur le plan régional, africain voire mondial.

Quelques cas d'accroissement en taille des sociétés d'assurance en zone CIMA avant les réformes actuelles

En Côte d'Ivoire, on a :

- Fusion de deux filiales du groupe SUNU en Cote d'Ivoire :

Deux filiales du Groupe SUNU, en Côte d'Ivoire à savoir LMAI-VIE et a société ex UA-VIE, devenu SUNU Assurances depuis janvier 2015, fusionnent en décembre 2015 et deviennent SUNU Assurances Vie Côte d'Ivoire. A ce jour, le Groupe SUNU détient 18 filiales et sociétés affiliées, 10 en Assurance Vie et 8 en non vie, dans 11 pays de la zone CIMA.

- L'absorption de SONAR CI par TSA qui désormais porte une seule dénomination : Tropical Société d'Assurance.

- L'expansion du groupe SAAR Assurances en côte d'Ivoire par l'obtention en septembre 2015, d'un agrément pour l'exercice des activités d'assurance en IARD.

Au Sénégal, on a :

- Fusion-absorption de trois sociétés nationales d'assurances par le Groupe SAHAM Assurance

Malgré ses 20 ans de croissance soutenue, le groupe SAHAM a décidé de fusionner toutes les marques de ses compagnies en une seule entité. Ainsi, Colina, CNIZ SAADA, Mercantile Assurance, Angola Assurance, etc deviennent SAHAM Assurance.

En résumé, les compagnies d'assurance assujetties à cette recapitalisation par augmentation de capital pourront, par conséquent poursuivre leur développement, croitre en taille, voire en volume d'affaires si elles s'orientent vers plus de rétention de risques.

B- L'augmentation de la rétention

Les sociétés d'assurance directe doivent aussi être suffisamment capitalisées de manière à éliminer la demande excessive sur les réassureurs. L'augmentation de la capacité à tous les niveaux améliore la rétention des primes au niveau de l'entreprise et, finalement au niveau de la rentabilité et la croissance de l'entreprise. En effet, à horizon cinq ans, l'article 308 du Code des assurances devrait permettre au marché des assurances : d'accroitre la rétention, de rehausser le niveau des acceptations en réassurance locale, tant au niveau des assureurs que des réassureurs.

Cela suppose que le marché local soit saturé avant d'envisager un recours à la réassurance étrangère. La saturation ne serait possible que si les assureurs augmentent suffisamment leurs capacités de souscription en restant en adéquation avec les nouvelles exigences des capitaux propres. Ainsi ils pourraient faire face aux sinistres qui en résulteraient, sans faire appel à la réassurance dans un premier temps, puis supporter ensemble les sinistres avec les réassureurs locaux dans un second temps. Il est recommandé aux dirigeants des compagnies d'assurances africaines, **d'axer leur stratégie de développement sur une politique de rétention fortement liée à l'amélioration du volume des capacités de souscription des risques.**

Le niveau de rétention doit être adapté à chaque branche d'assurance (Dommage, RC, etc.). Parler d'augmentation de rétention de risques suppose en retour supporter des sinistres. Par approche théorique, trois scénarios peuvent illustrer la relation qu'il y a entre rétention de prime et survenance de sinistre, confère annexe 1.

En somme, l'article 308 nouveau va obliger les assureurs comme les réassureurs à augmenter leurs capacités de souscription afin de répondre à l'exigence de rétention des risques en local. Bien que les principaux objectifs du législateur visent à faire plus d'assurance et de réassurance locales, il n'est pas exclut d'envisager une division des risques entre assureurs pour ainsi conserver au maximum les risques sur le marché.

§ 2 : Un facteur d'expansion de la coassurance sur les marchés

Dans la pratique assurantielle, la rétention d'un gros risque peut nécessiter l'intervention de plusieurs assureurs. Cela équivaut à un partage de primes entre assureurs et implique le respect des engagements pris.

A- Le partage de primes entre assureurs

La coassurance est une opération par laquelle plusieurs sociétés d'assurance garantissent au moyen d'un seul contrat un même risque ou un même ensemble de risques. La coassurance est le partage horizontal d'un même risque entre plusieurs sociétés d'assurance, chacune étant garante de la seule partie qu'elle a acceptée de prendre en charge. Chaque société s'engage donc à prendre une quote-part du risque qu'elle coassure.

En application du nouvel article 308 du code des assurances, les compagnies d'assurances sont amenées à faire plus de rétention que les années antérieures. Puisque la coassurance est un moyen de rétention de risque, le durcissement des cessions à l'étranger pourrait multiplier cette pratique au niveau des assureurs afin d'absorber le plus possible de primes et ainsi limiter au mieux les cessions en réassurance à l'étranger voire même réduire la fuite des capitaux.

D'ailleurs, l'avènement de la coassurance obligatoire au Congo Brazzaville à hauteur de 50% qui a suivi la mise en place de la cession légale au Gabon dénote la préoccupation des Etats membres sur la fuite des capitaux liée à l'activité d'assurance. Il semblerait que cet élan pourrait s'étendre à un plus grand nombre de pays de l'espace CIMA.

L'expansion de la coassurance pourrait aider les sociétés à faire du chiffre d'affaires, surtout pour celles qui n'ont pas assez d'aliments. Les parts des coassureurs sont exprimés en pourcentage de prime que chacun reçoit pour assurer le risque. Cette quote-part de prime s'ajoute au chiffre d'affaires de chaque entreprise engagée dans ce contrat et permet aussi d'équilibrer le portefeuille. Si un gros risque était supporté par une seule compagnie, le risque de ruine de cet assureur après réalisation d'un ou plusieurs sinistres serait élevé. Ce qui entrainerait un déséquilibre sur le marché des assurances de cet Etat membre. Selon l'ampleur du ou des sinistres, dans un ou plusieurs marchés, le résultat d'une telle catastrophe pourrait affecter l'ensemble des statistiques de la zone CIMA.

En effet, plus de rétention de primes pour les assureurs est synonyme de plus de profit, qu'il soit seul ou plusieurs sur l'affaire. Ce profit devient alors un pilier de croissance à exploiter afin d'aider au développement des petites sociétés d'assurances et améliorer les pratiques assurantielles. Bien que la coassurance permette de faire du chiffre d'affaires, elle suppose également le partage des sinistres.

B- Le respect des engagements

Toujours en fonction du pourcentage correspondant au niveau d'engagement dans la couverture du risque, chaque coassureur devra payer le coût du ou des sinistres en cas de réalisation de risque. En coassurance, il n'y a pas de solidarité entre les assureurs. Ainsi chaque assureur est tenu de sa quote-part de sinistre vis-à-vis de l'assuré qui connait son existence au contrat.

Au regard de l'article 308 nouveau, et comme énoncé précédemment, le durcissement sur les cessions à l'étranger va générer plus de rétention qui pourrait favoriser l'expansion de la coassurance sur les différents marchés des Etats membres ce qui oblige aux assureurs de respecter leurs engagements. En quoi consistent les engagements des assureurs ? Les engagements de l'apériteur est d'établir et de gérer la police et les sinistres au nom de tous les autres coassureurs. Aussi les autres assureurs doivent apporter leur quote-part de règlement de sinistre dans les délais pour désintéresser l'assuré ou la victime du dommage.

En somme, l'expansion de la cossassurance devrait être un moteur de croissance pour la zone, à condition que les assureurs améliorent leur professionnalisme, améliore leur solvabilité pour ainsi faire face au paiement des sinistres qui pourraient être moyennement importants. Par

ailleurs, quelles pourraient être les inconvénients de la règlementation actuelle dans l'exercice des activités d'assurances ?

Section 2 : Les menaces liées au respect de l'article 308 nouveau

Parmi les multiples causes qui peuvent empêcher la bonne mise en œuvre de cette réforme, on peut en citer trois : d'abord le risque de baisse du chiffre d'affaires des sociétés d'assurance, ensuite la pratique de la réassurance intragroupe pour les sociétés d'assurance groupe et enfin l'existence des programmes internationaux d'assurance des multinationales.

§ I : Le risque de baisse de chiffre d'affaires des sociétés d'assurance

Certes l'application des nouvelles dispositions de l'article 308 permettront plus de rétention soit par augmentation de capitaux sociaux des entreprises d'assurance, soit par l'expansion de la coassurance. Mais il pourrait y avoir aussi un risque de baisse du chiffre d'affaires pour les grandes compagnies en faveur des compagnies de plus petite taille.

Cela peut être un avantage pour le développement du marché des assurances en général, pour la croissance du chiffre d'affaires des uns, mais devenir un inconvénient pour celles qui seront obligées de partager leurs risques avec la concurrence. Si l'augmentation des capitaux sociaux des entreprises ne résulte pas sur la rehausse des capacités de souscription, les compagnies qui décrocheront les gros risques seront contraintes à le partager avec leurs concurrents via la coassurance.

Alors que la coassurance suppose le partage de primes et sinistres, elle peut surtout devenir une cause de baisse de chiffre d'affaires des compagnies qui vont être celles qui offrent aux autres mais ne reçoivent pas assez en retour. Elles n'auront pas souvent de retour d'ascenseur car les concurrents n'ont pas forcément les mêmes acquis et donc ne peuvent obtenir des courtiers, ou même en direct, certains grands risques.

§ II : La pratique de la réassurance intragroupe des sociétés d'assurance groupe

Nombreuses sont les sociétés d'assurance groupe qui ont en leur sein un programme de réassurance entre la maison mère et ses filiales. Dans le cadre de la zone CIMA, la majorité

des sociétés d'assurance groupe ont pour maison mère des sociétés étrangères situées hors de la zone de CIMA. Dans une optique de protection de ses filiales, les holdings mettent en place un système de réassurance des filiales par la maison mère et peuvent aussi instaurer des pools de réassurance entre filiales. Comment fonctionnent ces mécanismes? Quelle incidence sur la réforme?

Une part assez importante des opérations de réassurance sont réalisées entre les différentes entités d'un même groupe. En effet les cessions et acceptations entre les filiales de même groupe, sont de plus en plus fréquentes dans le cadre des pools de réassurance afin d'équilibrer les résultats des différentes entités. Les opérations de cession au sein des groupes peuvent être réalisées pour plusieurs raisons distinctes.

L'assureur peut mutualiser des risques de petites entités du groupe et centraliser ses cessions de provisions externes afin d'en rationaliser la gestion et de bénéficier d'un pouvoir de négociation accru. Les cessions pourraient aussi permettre des arbitrages fiscaux entre entités d'un groupe établies dans des pays disposant de cadres plus ou moins avantageux.

En principe, les opérations intragroupes ne doivent pas pouvoir améliorer la couverture de solvabilité du groupe car la réassurance acceptée pèse sur le ratio de l'entité cessionnaire. Néanmoins, des cessions de provisions vers des entités du groupe soumises à une réglementation moins sévère pourraient amener une baisse de l'exigence de marge. Cependant, la diminution de l'exigence de marge au titre de la réassurance étant soumise à des plafonds règlementaires, des cessions de provisions entre entité du même groupe peuvent permettre d'optimiser la saturation de ces seuils.
En effet, le mécanisme de cessions horizontales de réassurance entre filiales sous forme de pool renforce la rétention édictée par l'article 308 nouveau.

Par contre, il en est autrement lorsqu'il s'agit d'une cession de réassurance entre mère et fille car dans cette équation, la mère étant à l'étranger, tout fronting de risques sur les branches non autorisées devient une menace à l'exécution des nouvelles dispositions. En effet, c'est à juste titre que le législateur CIMA devrait se méfier de la réassurance intragroupe car peut conduire à une fuite de capitaux.

Ainsi lors du contrôle, la CRCA devrait à l'avenir, de vérifier aussi cette forme de division de risque intragroupe. Veiller à ce que les limitations prévues pour chaque branche soient respectées.

§III : L'existence des programmes internationaux d'assurance des multinationales

Les entreprises multinationales occidentales s'installent de plus en plus à l'étranger, notamment sur le continent africain par le biais de filiale ou succursale. Bien qu'ayant des subdivisions dans un ou plusieurs pays étrangers à leurs nationalités, ces entreprises souhaitent conserver un contrôle sur le risque assurantiel de leurs filiales. Pour cela, elles souscrivent à des programmes internationaux d'assurance.

Le but premier des programmes est l'uniformisation des couvertures d'assurance dans tous les pays où les grands groupes multinationaux ont une activité. Ces programmes sont donc principalement ouverts aux grands risques tels que, les marchandises transportées, le crédit, la caution, l'incendie, les évènements naturels, les autres dommages aux biens, la RC générale, etc. Les programmes internationaux permettent à une multinationale d'avoir la maitrise de ses risques assurantiels et d'éviter de se retrouver avec un manque de couverture qui induira une perte pour la filiale et par conséquent pour la maison mère.

Les programmes internationaux se structurent autour de deux types de police : la police Master et les polices locales. La police Master est souscrite par la maison mère dans le pays où se situe son siège social et des polices locales sont mises en place dans les pays où la maison mère a des filiales ou des succursales. Ils existent deux formes de programmes internationaux d'assurance, centralisée et intégrée:

- **Les programmes internationaux centralisés** où les polices locales sont souscrites directement par les filles chez des assureurs qu'elles ont choisi et une police Master est souscrite dans le pays de la mère afin d'éviter les « trous de garanties »[36]. La

[36] Lorsqu'un évènement n'est pas couvert au titre de la garantie qu'offre qu'un contrat d'assurance. La non couverture résulte le plus souvent du fait que l'évènement est hors périmètre du type contrat d'assurance

police Master est dite « Umbrella[37] » car elle chapeaute les polices locales en cas de trou de garantie. Il faut préciser que cette forme de programme international est utilisée lorsque les filiales étrangères sont très indépendantes de la maison mère, ce qui n'est pas souvent le cas pour les implantations des entreprises occidentales en Afrique.

- **Les programmes internationaux intégrés** où il n'y a qu'un seul assureur qui utilise son réseau ou la technique du fronting pour mettre en place les polices locales. L'assureur de la police Master, situé dans le pays du siège social de la maison mère demande, soit à l'une de ses filiales, soit à une succursale, soit à un autre assureur partenaire, d'assurer le risque situé à l'étranger. Le seul assureur de la police Master se charge de la mise en place du programme international et de la totale gestion du risque, tant au siège que dans les différents pays étrangers via le fronting. Cette formule a un double avantage pour les entreprises multinationales car elle permet de faire des économies et d'avoir qu'un seul interlocuteur.

Dans les deux cas, pour sécuriser des risques une réassurance des polices Master et locales est mise en place. Ils peuvent être en réassurance externe comme interne.

Par réassurance externe, il faut comprendre que ces différentes polices sont réassurées par un ou plusieurs réassureurs autres que les assureurs du programme international d'assurance de la multinationale.
Par réassurance interne, il faut considérer les assureurs des polices Master comme étant réassureurs automatique des polices locales. L'assureur de la police Master a donc une double casquette : assureur au titre de la police Master de la maison mère et réassureur des polices locales pour les filiales de la multinationale. La réassurance interne consiste en la réassurance totale des polices locales par l'émetteur du programme qui devient de ce fait réassureur. En général c'est une réassurance intragroupe car le plus souvent l'assureur émetteur du programme international a des représentations dans les Etats où il met en place des polices locales.

---

[37] Parapluie - Protection - vaste couverture

La réassurance des programmes internationaux est donc essentielle pour l'assureur émetteur du programme car leur mise en place pourrait avoir une couverture uniformisée et globale de leurs risques à travers le monde.

Exemple :

Dans le cadre d'un programme international émis par Swiss Re France, le groupe Heineken souhaite souscrire une assurance de Responsabilité Civile unique pour toutes ses filiales. Car elle a des filiales au Sénégal, au Congo, au Cameroun, en Côte d'Ivoire et au Gabon. Swiss Re France sera assureur de l'entreprise dont la maison mère se situe en France via une police Master.
Swiss Re France enverra ses instructions pour la mise en place de police locale à Axa Sénégal, Axa Cameroun et Axa Côte d'Ivoire. Des polices locales seront mises en place et Swiss Re France va réassurer l'ensemble de ces polices locales depuis la France. Dans ce cadre, Swiss Re France aura la casquette de réassureur externe.

Supposons par contre que la police Master était montée par Allianz France, les polices locales placées à Allianz Sénégal, Allianz, Côte d'Ivoire, Allianz Cameroun et Allianz Congo. Dans ce programme international d'assurance du groupe Heineken, Allianz France aura la double casquette d'assureur pour la police Master et AGCS France qui est l'entité de réassurance du groupe Allianz est le réassureur des polices locales.

Au regard des dispositions du nouvel article 308 du code des assurances, les multinationales qui constituent la plus grande part des économies africaines notamment de la zone, devraient- elles revoir cette pratique ?

En effet, il y a lieu de se questionner dessus, car l'application de la réforme devrait impacter l'une ou l'autre forme de programme internationaux d'assurance des filiales des multinationales basées en zone CIMA.

Bien que cela ne pose aucun problème lorsqu'il s'agit de mettre en place le programme centralisé, car dans cette formule les filiales qui seraient basées en zone CIMA, auraient la latitude de souscrire l'assurance en directe et laisser la gestion de ces polices d'assurance aux

assureurs et réassureurs locaux. Ce qui serait conforme à l'esprit de législateur CIMA. Il n'en sera pas de même quant à l'application du programme intégré.

Effectivement, le programme international intégré suppose dans un premier lieu, qu'une filiale d'une multinationale basée en zone CIMA ne puisse elle-même décider du contenu de son contrat d'assurance :

- l'identité de son assureur local,
- les capacités de couverture
- la durée et toutes autres clauses

Dans un second lieu, l'assureur partenaire à l'assureur de la police Master ne ferait que servir d'intermédiaire (courtier d'assurance et/ou de réassurance) car le risque souscrit par lui devrait être transféré en totalité (fronting). Etant donné qu'il ya un durcissement sur certaines branches, les différents acteurs devront désormais prendre en compte les limitations lors du transfert du risque à l'étranger. Ainsi, cela permettra aux entreprises d'assurance et réassurance locales de jouer leur rôle d'assureur en conservant la gestion d'une partie du risque, et par la même occasion, réduire la fuite des capitaux à l'étranger.

En somme, l'article 308 nouveau peut permettre de développement du secteur des assurances mais cela peut aussi constituer une menace pour l'économie de la zone. Les multinationales assurées peuvent devenir réticentes à s'installer ou se développer dans les économies de la zone, où il n'y a pas de filiales des sociétés des groupes d'origine étrangère telle que Axa ou Allianz. Parce qu'il y a une présomption qu'elles sont plus solvables et plus professionnelles du fait de leur appartenance à un groupe multinational aussi. **Ainsi les plus grands deviendront encore pus forts et les moins grands s'affaibliront un peu plus qu'avant.**

Exemple :

Supposons qu'une entreprise comme Bolloré, installée depuis des années sur le continent africain avec une grande représentation dans la zone CIMA, veuille s'installer en Guinée Equatoriale ou au Gabon. Sachant qu'il n'y a pas de présence des filiales ou succursales de grands groupes internationaux dans ces deux Etats membres, la société Bolloré pourrait décider de ne pas s'y installé. Et ces pays ne bénéficieraient pas de l'apport qu'une société de cette envergure pourrait avoir dans leurs économies respectives.

En outre, la multinationale peut décider de s'implanter mais de fronter tous ses risques à l'étranger auprès des structures avec lesquelles elle travaille habituellement, dans le cadre d'un programme international d'assurance. Effectivement pour respecter l'article 308, une société d'assurance locale pourra jouer le rôle de courtier en souscrivant le risque pour ensuite le céder en totalité à Allianz Côte d'Ivoire, qui à son tour renverrai à par AGCS France.

Autre cas d'espèce, Bolloré crée en son sein une captive d'assurance dans le cadre d'un programme internationale d'assurance intégré avec une réassurance interne. Cette captive aura pour objectif de fronter tous les risques en portefeuille.
Dans tous ces cas de figures, l'esprit de l'article 308 ne sera pas atteint car en définitive aucune rétention de risque ne se fera à proprement parlé. L'utilisation de ces programmes par les groupes internationaux a des avantages pour les assurés mais peut constituer un moyen de contournement de la norme pour le législateur CIMA.

Bon nombre d'assureurs affirment que cette réforme aura plus d'incidences pour les réassureurs africains parce que le durcissement de l'article 308 du code des assurances favoriserait plus l'économie du secteur de la réassurance que du leur. Examinons ensemble si ces allégations sont vérifiées.

Chapitre II : Les effets de la réforme dans le secteur de la réassurance en zone CIMA

Effectivement la limitation du taux de cessions en réassurance à l'étranger devrait avoir des retombées économiques pour le marché de réassurance de la CIMA. Cependant son application pourrait rencontrer des difficultés.

Section 1 : Les retombées économiques pour le marché de la réassurance

La principale retombée économique serait la croissance ou le développement du secteur de la réassurance. Elle peut s'articuler autour de l'évolution du chiffre d'affaires des sociétés locales car elles seraient plus sollicitées.
Aussi la réforme de l'article 308 pourrait inciter les réassureurs étrangers à s'installer dans la zone CIMA.

§ I : l'évolution du chiffre d'affaires pour les sociétés locales

Le chiffre d'affaires des réassureurs africains connaitra un bond du fait de l'accroissement des cessions légales d'une part et du fait de l'augmentation des cessions conventionnelles (facultatives et obligatoires) d'autre part.

A- L'accroissement des cessions légales

La cession légale est pratiquée à trois niveaux : continental, régional et national.
Sur le plan continental et régional, les cessions légales ont pour but de maximiser la rétention des primes sur le continent. Pour cela, deux sociétés de réassurance ont été créées : la continentale AFRICA RE avec 5% de tous les traités de réassurance des compagnies opérant dans les Etats membres ; la régionale CICA RE avec 15% sur les traités des sociétés droit national et 5% au premier franc sur les souscriptions des traités de droit étranger.

Au plan national, certains gouvernements ont pris des mesures pour qu'une partie des primes de réassurance reste au pays et serve au financement de l'économie locale. Notamment, la création des structures de réassurance nationale avec institution d'une cession légale soit au

1er franc, soit sur les traités des compagnies d'assurances de leurs marchés respectifs ou alors en combinant les deux modes de cession. On peut citer deux exemples dans la zone CIMA, à savoir :

- SEN RE au Sénégal, 6.5% au premier franc et 15% sur les traités pour les sociétés de droit national et 20% sur les sociétés étrangères dites société de « complément » établies sur le marché national (toutes ces entreprises ont cessé leurs activités).

- SCG RE au Gabon, 15 % au premier franc, assurance non vie et 10% au premier franc, assurance vie.

En effet, plus le volume des affaires souscrites par les assureurs est élevé, plus les cessions au premier franc connaitront une hausse significative. Le volume des affaires soumis à traités en réassurance, que ce soit avec ou sans les réassureurs étrangers peut aussi augmenter les cessions légales sur les traités. L'article 308 du code des assurances en des cessions en réassurance à l'étranger viennent aussi renforcer ce protectionnisme. Cela permettra aux sociétés de réassurance qui bénéficient de ces cessions légales d'accroitre leur chiffre d'affaires pour ainsi pouvoir se développer.

B- L'augmentation des cessions conventionnelles

Les sociétés de réassurance locales de chaque Etat membre, connaitront aussi un accroissement de leur chiffre d'affaires du fait de l'interdiction de placer certaines branches à l'étranger, et de la baisse du taux de cession à l'étranger pour d'autres. Le marché de la réassurance de la zone est partagé entre les sociétés locales et étrangères. D'une part, les sociétés nationales interviennent par le biais de la cession légale et de la cession conventionnelle, représentées par les traités et les affaires facultatives. D'autre part, les réassureurs étrangers interviennent aussi directement dans les traités des cédantes et indirectement dans les rétrocessions des sociétés locales.

Outre les cessions légales, les sociétés locales de droit national pourront voir leur chiffre d'affaires évoluer de façon exponentielle avec une plus grande participation aux traités des cédantes et une augmentation des affaires en facultatives.

En résumé, les sociétés de réassurance locales, étatiques comme privées bénéficieront un peu plus de placements en réassurance qu'auparavant. Ainsi leurs chiffres d'affaires devraient

croitre puisqu'elles seront plus sollicitées. Hormis l'évolution du chiffre d'affaires des sociétés locales, quelles autres retombées pour la réforme de l'article 308 ?

§II : l'installation des succursales ou filiales étrangères

La réforme de l'article 308 pourrait inciter l'installation des succursales ou filiales étrangères car si elles veulent conserver le même volume d'affaires, elles devront respecter les dispositions du livre VIII. Afin qu'une entité d'ailleurs ne soit considérer comme une entreprise étrangère, il lui suffit de remplir les conditions de l'article 803 du code des assurances. En supposant que ces groupes internationaux viennent s'installer dans la zone CIMA, elles généreront de l'emploi et susciteront l'amélioration du service après vente des réassureurs locaux. Tout ceci pourrait bien être d'un apport économique fort intéressant.

A- La création de l'emploi

Conformément aux accords de l'OMC[38], plus précisément du GATS[39] visant à libérer les échanges internationaux dans le secteur des services, le législateur doit en prendre dans les mesures qu'il adopte. Aussi la CIMA en élaborant des normes pour protéger le marché des assurances des Etats membres, doit veiller à ce que ce protectionnisme d'empêche pas les échanges internationaux.

.

Avec la crise mondiale, la demande en réassurance a été réduite en Europe et aux Etats Unis. On note ainsi une réduction d'activité dans le commerce et l'industrie, ce qui signifie moins de demande en réassurance par les cédantes. Le paysage mondial des risques est de plus en plus complexe et incertain et le défi pour les réassureurs internationaux est de réaliser une croissance rentable dans un mondial nouveau et différent.

En termes de demande en assurance, les marchés en pleine expansion de l'Amérique latine, l'Asie et l'Afrique offrent le plus grand potentiel pour la croissance économique tant pour les assureurs que pour les réassureurs. Les perspectives de croissance du marché direct conjuguées à la faible sinistralité poussent certains réassureurs étrangers à s'installer en

---

[38] Organisation Mondiale du Commerce

[39] General Agreement on Trade in Services

Afrique. De nouveaux entrants comme le brésilien IRB et le canadien Fairfax y ont récemment acquis des participations dans des sociétés de réassurance locale et côtoient ainsi les plus présents comme Scor, Munich Re, Swiss Re, etc.

Aussi avec la restriction du nouvel article 308 sur les cessions en réassurance à l'étranger combinée aux conditions d'exercice de l'activité de réassurance en zone CIMA, nombreux réassureurs étrangers créeront des filiales ou des succursales afin de continuer à recevoir leurs risques pour les proportions actuelles. La création de l'emploi résultant de ces installations futures sera un facteur de développement économique pour a zone. Certes la venue prochaine des groupes internationaux de réassurance peut aider à diminuer le chômage sur certains marchés des Etats membres, elle peut aussi booster les réassureurs locaux à améliorer leurs prestations.

B- L'amélioration du service après vente des réassureurs locaux

Les compagnies africaines de réassurance nécessitent une masse critique et des notations plus élevées pour être efficaces dans le nouvel ordre économique mondial. La concurrence pour les affaires entre les compagnies de réassurance est susceptible d'augmenter puisque le nombre de professionnel qui cherchent les affaires en Afrique augmentent.

La présence des réassureurs occidents pourraient susciter une amélioration des prestations offertes jusque là par les locaux. Nombreuses sont les entreprises de réassurance étatiques, régionales, privées qui se comportent en monopole selon leur circonscription géographique et leur position face aux cédantes. Elles reçoivent des primes mais en cas de réalisation de risque ne se montrent diligents. Un fait est à relever, c'est que le réassureur bien que méconnu de l'assuré, a pour rôle final d'aider la cédante à indemniser la victime ou le bénéficiaire de contrat d'assurance. Alors lorsqu'elles ne répondent pas rapidement aux cédantes, cela touche directement l'assuré.

Ainsi en évoluant sur un marché très concurrentiel, les réassureurs tenteront de plus en plus de faire la différence par la qualité de leur service après vente qui consiste essentiellement au paiement de leurs engagements. Au-delà de l'apport des capacités aux cédantes, les réassureurs doivent surtout donner des preuves de leur solidité financière au quotidien, en intervenant lors de la gestion d'un sinistre par la cédante.

Après la revue des apports positifs que cette réforme pourrait avoir sur l'économie des Etats membres de la zone CIMA, examinons ensemble les freins inhérents au marché de la réassurance et qui pourrait rendre l'application difficile.

Section 2 : les difficultés liées à l'application de la réforme

Deux difficultés majeures peuvent être révélées dans l'application de la réforme de l'article 308 du code des assurances. Parmi lesquelles on peut citer : l'immaturité du marché de la réassurance et les faiblesses même de la législation en vigueur.

§ I : l'immaturité du marché de réassurance en zone CIMA

Elle se matérialise par un manque de capacité de couverture pour les cédantes et aussi une insuffisance d'aliments sur le marché.

A- Le manque de capacité de couverture des réassureurs locaux

L'industrie de la réassurance africaine fait face au sempiternel de a capacité de souscription limitée. Les entreprises ont de petites bases de capitaux qui, parfois, sont constamment érodées en termes de devises fortes en raison de la dévaluation de la monnaie.

En effet, les réassureurs africains notamment ceux de la zone CIMA sont quasi inexistants à l'échelle africain encore moins à l'échelle mondial. Cela s'explique par la taille de ces entreprises. Le marché de la réassurance locale est composé de très peu d'acteurs et surtout de structure très peu solides financièrement. Leurs capacités de souscription étant extrêmement limitées se traduit premièrement par le montant même de leur capital social.

Comment prétendre couvrir une cédante si le capital social du réassureur ne fait même pas le double du capital de la cédante ? Actuellement on constate avec regret que les entreprises locales dites de réassurance ont quasi la même taille et capacité que les compagnies d'assurance du marché CIMA, à l'exception des deux grands réassureurs : AFRICA RE et CICA RE. Comment envisager plus de rétention par les entreprises locales de réassurance si ces dernières ne rehaussent pas considérablement leurs capacités de couvertures ?

En raison de faibles niveaux de capitalisation, les sociétés de réassurance du marché de la réassurance de la CIMA sont forcées de souscrire des risques faiblement évalués et prendre des petites catégories. En raison de la faible capacité de souscrire de gros risques, de nombreuses sociétés d'assurance continuent encore à solliciter en grande partie, les réassureurs étrangers.

Par ailleurs, le législateur en créant la réglementation sur la réassurance avait jeté les jalons afin que la réforme de l'article 308 n'atterrisse pas comme un cheveu dans la soupe. Effectivement le code des assurances exige désormais des réassureurs, un capital d'au moins 10 milliards de frs CFA. Mais cela ne suffit pas, il faudrait que cette recapitalisation s'accompagne d'une augmentation de la capacité de souscription à tous les niveaux, pour augmenter la rétention des primes au niveau de l'entreprise et finalement améliorer la rentabilité de celle-ci. Ce qui devrait permettre la croissance des entreprises et donc du marché.

Par conséquent, il est impératif que les réassureurs locaux commencent par recapitaliser leurs fonds propres en vue d'augmenter leur niveau de couverture sur toutes les branches d'assurance, afin que l'applicabilité des dispositions de l'article 308 nouveau ne plus souffre d'aucun frein ou d'aucune difficulté.

B- Le faible volume d'aliments sur le marché de la réassurance

La faiblesse du volume d'affaires placées en réassurance peut aussi constituer un frein quant à la mise en œuvre de la réforme.
L'article 308 oblige, sans le dire explicitement, aux internationaux de venir s'implanter dans la zone CIMA si ces derniers veulent poursuivre leurs activités avec les cédantes installées dans l'un quelconque des Etats membres. Cela suppose un grand marché à se partager avec les locaux. Certes les réassureurs tels que Scor, Munich Re et Swiss Re reçoivent déjà des placements directs en réassurance par les cédantes et des rétrocessions de la part des réassureurs locaux. Mais y a-t-il assez d'aliments dans la zone CIMA pour que ces derniers veuillent venir s'installer ? Quel marché y a-t-il à partager avec les locaux ?

Pour envisager l'ouverture de filiales, succursales ou bureau de représentation des grands groupes internationaux, il faudrait que l'industrie croisse pour ainsi croitre les risques

importants susceptibles de placement en réassurance. Le manque d'infrastructures adéquates milite souvent contre le fonctionnement efficace des sociétés de réassurance en Afrique.
L'immaturité du secteur de réassurance de la CIMA peut s'avérer être une raison pour que les investisseurs étrangers de le trouvent pas assez attrayant et rentable. Il est donc nécessaire pour les pouvoirs publics d'améliorer leurs politiques économiques afin d'attirer les investisseurs des économies avancées et émergentes en quête de meilleurs rendements afin qu'ils contribuent au développement de l'industrie dans les divers domaines. Ce qui impactera le marché des assurances puis de réassurance.

Au-delà des difficultés liées à la nature même du marché actuel, d'autres insuffisances viennent réduire les chances que la mise en œuvre de cette réforme soit effective et concourt à l'endiguement de la fuite des capitaux dans le secteur des assurances.

§ 2 : les insuffisances de la législation en vigueur

Après analyse de cette réforme qui étroitement liée aux dispositions du livre VIII portant réassurance, il ressort que certaines dispositions édictées manquent toujours de clarté et de précision laissant ainsi des brèches pour que les acteurs du secteur de la réassurance continuent à alimenter la fuite des capitaux à l'étranger. L'analyse a permis de déceler deux principales insuffisances qui seront développées ci-dessous.

A- L'absence de sanction pour les réassureurs quant à l'application de la reforme

L'article 308 en son dernier alinéa stipule que : *« Toute violation des dispositions du présent article expose la société d'assurances, l'intermédiaire et l'assuré, chacun séparément, aux sanctions prévues à l'article 333-3. »*

A la lecture de cet alinéa on constate que le réassureur n'y est pas mentionné, sans doute parce que cette disposition fait partie du livre III portant sur les entreprises et que l'équivalent de l'article 308 nouveau devrait figurer dans le livre VIII ; ce qui n'est pas le cas. Par équivalent, il faut entendre une disposition qui s'adresserait aux réassureurs régulièrement installé dans un Etat membre.

En effet la fuite de capitaux n'est pas orchestrée que par les assureurs, les intermédiaires ou/et les assurés. L'endiguement de fuite de capitaux devrait aussi intéresser les réassureurs locaux

car ces derniers se comportent principalement en courtier de réassurance qu'en entreprises de réassurance. Autrement dit les réassureurs locaux souscrivent des risques qu'ils ne gardent quasiment pas en portefeuille par manque de capacité de couverture comme énoncé précédemment. Alors ces derniers se comportent en vrais courtiers car ils rétrocèdent le risque en totalité à l'étranger et touche une commission. Nombreuses sont les réassureurs africains qui ne font aucune gestion à proprement dite des risques souscrits sur le marché de la CIMA.

C'est pourquoi la nouvelle mesure bien qu'incitative reste incomplète dans la mesure où les réassureurs ne se sentent pas concernés par cette interdiction de respecter le durcissement apporté par l'article 308 nouveau. Par analogie, ceci nous rappelle la réforme de l'article 13 nouveau qui dans son élaboration n'a pas précisé le cas de la branche transport, ce qui fait que jusqu'aujourd'hui les assureurs n'appliquent pas cette mesure pour cette branche d'activité. Ainsi le recouvrement des primes d'assurance y afférentes se retrouvent encore en arriérés.

Supposons maintenant que ces réassureurs étrangers que la CIMA veut attirer sur le marché viennent s'implanter via des succursales, filiales et autres ; que ces derniers souscrivent des affaires et les rétrocèdent en totalité, est- ce l'objectif visé ?

En définitive, le durcissement des taux de cession en réassurance à l'étranger par les assureurs, intermédiaires et assurés ne suffira pas à endiguer la fuite des capitaux. Il faudrait étendre cette mesure aux réassureurs locaux comme étrangers (par le biais de leur représentation en zone CIMA), afin qu'ils puissent jouer le rôle d'investisseurs institutionnels qui leur incombent autant qu'aux assureurs.

B- L'allègement de la mesure pour les captives de réassurance

L'article 810 du code des assurances en son alinéa 5 stipule que : *« les entreprises de réassurance appartenant à un groupe ou à un réseau d'entreprises d'assurance qui réassurent uniquement les filiales du groupe ou les membres de ce réseau, les captives de réassurance, les pools de réassurance doivent avoir un capital au moins égal au tiers (1/3) du capital social prévu à l'alinéa 1 du présent article. Lorsqu'elles ne conservent pas de risques, il n'ya pas d'exigence de capital pour ces entités. »*

Alors qu'une entreprise locale doit remplir les conditions d'un capital social minimal de 10 milliards, le code des assurances n'exige des captives que le 1/3 de ce capital. Aussi il envisage des formes de captive ayant pour activité exercerait la rétrocession automatique. Pour ces dernières, nul besoin de justifier d'un quelconque capital social.

Cette disposition soulève une question en rapport avec l'objectif de l'article 308. Cet alinéa émet la possibilité qu'une captive de réassurance d'un groupe ou réseau d'entreprises d'assurance fasse essentiellement de la rétrocession. Cette mesure ne favorise-t-elle pas un risque énorme de fuite de capitaux vers l'étranger ?

Supposons que des groupe d'assurance tels qu'Allianz et Axa qui ont leur holding en Europe, recourt à une captive de ce genre. Pensez vous que la rétrocession sera dirigée par les réassureurs africains comme Africa Re ou Cica Re , alors que ces grands groupe ont-elles mêmes des structures de réassurance de rang mondial ? Il est évident que ce schéma est très peu probable. Les captives dont font allusion l'article 810 du code des assurances rentre parfaitement dans le cadre d'un programme international de réassurance soit interne, soit externe, toujours est-il c'est que dans l'un ou l'autre cas la rétrocession se fera plus vers l'étranger car plus intéressant pour ces groupes ou réseaux d'entreprises d'assurance.

Ainsi ces entités (captive de réassurance) n'auront aucunement besoin d'être établit physiquement en tant que société commerciale selon les règles édictées par la législation en vigueur, car aucune exigence de capital social. Par ailleurs, elles peuvent rétrocéder en partie ou totalement les risques des entreprises d'assurance dont elles font partie, vers des réassureurs africains comme étrangers sans aucune limitation. Ceci parait à l'opposé à l'interdiction faite aux assureurs.

En définitive, la réforme de l'article 308 du code des assurances risque de souffrir de nombreuses entorses favorisées par le manque de clarté, de précision et les brèches offertes aux acteurs du secteur des assurances. Il est certes important de prendre des mesures protectionnistes pour préserver les capitaux, favoriser l'investissement local et développer le secteur d'activité. Cependant ces mesures doivent être prises avec la rigueur qui convient en examinant bien les contours de la mesure et ses conséquences. Car la précipitation d'opérer une réforme peut s'avérer plus néfaste lorsqu'elle n'offre pas de réelles solutions et changements.

CONCLUSION

Un marché bien règlementé agit comme un catalyseur pour attirer des flux de capitaux. Certaines réformes créent un environnement compétitif pour les sociétés africaines d'assurance et de réassurance. Mais d'autres nuisent aux performances de certaines catégories d'entreprises installées sur le marché. La tendance mondiale est de durcir les normes prudentielles du secteur des assurances et de réassurance par des textes législatifs stricts. L'Afrique n'échappe pas à cette poussée règlementaire. La Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance en sigle CIMA a promulgué un texte législatif portant sur la création et le fonctionnement des sociétés de réassurance, des règlements modifiant le capital social des entreprises d'assurance et diminuant le taux de cession de risque en réassurance à l'étranger.

Les incidences ou impacts de l'article 308 nouveau seront multiples, tant sur le plan technique, comptable et financier. Ces conséquences immédiates se ressentiront dès l'année prochaine dans les sociétés d'assurance lors du renouvellement des traités de réassurance. A moyen terme, les marchés des Etats membres pourraient connaitre un essor de l'activité de réassurance, du fait de l'installation des filiales ou bureau de représentation des sociétés de réassurance étrangères. Il peut aussi y avoir la création de pools ou captives de réassurance capables de reprendre les risques qui sont désormais interdits de cession directe à l'étranger. On pourrait aussi assister à une multiplication de sociétés de réassurance étatique à l'image de SEN RE pour le Sénégal avec des obligations de cessions légales. A long terme, les exigences législatives nouvelles vont renforcer la consolidation du marché de la réassurance africaine en général et de la zone en particulier, qui actuellement est dominé par AFRICA RE et CICA RE. Enfin toutes les mesures pouvant permettre plus de rétention dans les Etats membres de la CIMA sont envisageables.

Par ailleurs, les sociétés d'assurance doivent aussi être suffisamment capitalisées de manière à éliminer la demande excessive sur les réassureurs, d'où l'importance de la réforme sur l'augmentation du capital social. On peut même voir naitre d'autres sociétés d'assurance groupe d'origine africaine. Ces groupes émergeront de la fusion des petites entités actuelles. Cependant, dire que l'augmentation du capital aura forcément un impact sur la conservation des risques en portefeuille serait assez présomptueux. Car nombreuses sociétés ont déjà atteint, ou même dépassé, le minimum de capital social requis mais leur capacité de rétention

de risques reste très insuffisant car la capacité de souscription demeure faible. Certes la recapitalisation des entreprises permet l'augmentation des fonds des propres mais n'entraine pas automatiquement une augmentation de la capacité de souscription, c'est une politique de gestion que chaque entreprise détermine. Cela prend en compte plusieurs critères techniques et financiers.

En effet, il est important de souligner que les entités les plus visées par ce durcissement sont les sociétés d'assurance groupe dont la mère est étrangère et qui continuent à céder à l'étranger un pourcentage important du risque souscrit sur le territoire d'un Etat membre de la CIMA. Cela peut se faire de plusieurs manières, soit en sollicitant des dérogations comme le prévoit la loi, soit par des programmes de réassurance intragroupe, soit par des captives de réassurance ou autres mécanismes visant à faciliter en toute légalité le transfert d'une part importante du risque hors de la zone CIMA.

Aussi, lors du contrôle de la Commission Régionale des Contrôle des Assurances, il sera question d'examiner si les taux de cession en réassurance sont respectés selon la règlementation en vigueur. L'accent sera mis sur les parts que les réassureurs étrangers reçoivent en fonction de la branche d'assurance concernée. Le contrôle portera sur les opérations de réassurance obligatoires et facultatives, que ce soit en réassurance proportionnelle comme non proportionnelle.

La modification de l'article 308 nouveau aura-t-elle que des conséquences positives sur les activités d'assurance et de réassurance ? Faut-il craindre également que les conséquences de ce durcissement soient néfastes pour l'économie du marché des assurances ? Ou alors, le vent soufflé par cette réforme n'aura aucun effet sur la masse des cessions placées directement à l'étranger ? Autant de questions qui pour l'heure demeurent sans réponses concrètes car la phase d'application de la norme n'est pas encore effective sur les différents marchés que compte la CIMA.

En tout état de cause, cette réforme reste la bienvenue car l'endiguement des fuites de capitaux et l'exigence faite aux sociétés d'assurance et de réassurance de jouer pleinement leur rôle d'investisseurs institutionnels, demeurent d'actualité et est plus que jamais primordial pour assurer l'essor du marché des assurances de la zone CIMA. Car le secteur des assurances doit apporter une contribution positive au développement économique du Continent africain.

BIBLIOGRAPHIE

I- OUVRAGES GENERAUX ET ARTICLES

- **DUFRENE, C., 15 juin 2012.** ***« Solvabilité 2 enfin expliquée clairement ».*** L'argus de l'assurance, n°7271(en ligne), p15.
- **LANDEL, J. et GELLION, A., 1999.** ***« L'assurance Incendie ».*** Paris : éditions L'Argus de l'assurance, collection fondamentaux de l'assurance.
- **MLYNARCZYK, E., 2014.** ***« Technique et pratique de la réassurance ».*** Paris : éditions L'Argus de l'assurance, collection Fondamentaux de l'assurance.
- **WHALIN, J.F., 2012.** ***« La Réassurance ».*** Paris : 2éme édition Larcier, collection Cahiers Financiers.

II- COURS

- **SANGARE Losseni,** Cours de Réassurance, DESS-A, 22ème promotion de l'IIA, **2014-2016.**

III- LEGISLATIONS

- **Code des assurances de la CIMA, 2014,** édition Seddita**.**

- **Règlement n° 005/CIMA/PCMA/CE/2016,** modifiant et complétant les dispositions de l'article 308 du code des assurances portant assurance directe à l'étranger.

- **Règlement n° 007/CIMA/PCMA/CE/2016,** modifiant et complétant les articles 329-3 et 330-2 du code des assurances des sociétés anonymes d'assurances et au fonds d'établissement des sociétés d'assurances mutuelles.

- **Règlement n°002/CIMA/PCMA/PCE/2015,** modifiant et complétant les dispositions du code des assurances relatives aux conditions d'agrément et de contrôle de la réassurance et des entreprises de réassurance.

- **Circulaire n° 00001/CIMA/CRCA/PDT/2012,** portant obligation aux sociétés d'assurance de transmettre un dossier annuel relatif au programme de réassurance.

- **Décision n° 000012/ D/PDT/SG,** portant exonération fiscale de primes cédées en réassurance dans les Etats membres de la CIMA.

IV- DOCUMENTS INTERNES

- Traités de réassurance, 2013, 2014 et 2015 d'Allianz Côte d'Ivoire.
- Rapport annuel de la FANAF, 2014, édition Atlas Magazine.

V- LEXIQUES

- **Dictionnaire permanent des Assurances, 2010,** éditions législatives (version électronique).
- **Dictionnaire français, Larousse, 2015,** édition Larousse.

VI- WEBOGRAPHIE

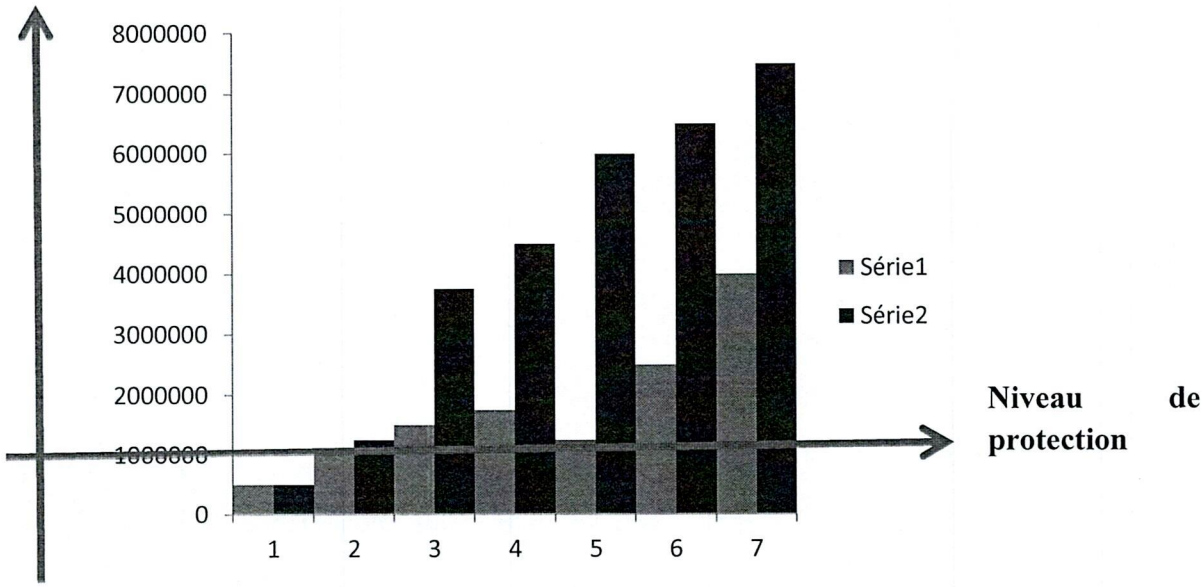
- **www.google.fr**
- **www.argusdelassurance.com**
- **www.apref.org**
- **www.ffsa.fr**
- **www.cima-afrique.org**
- **www.fssa.sn**
- **www.atlas-mag.net**

ANNEXES

Annexe 1 :

Scénario 1 : Niveau de rétention trop faible

Montant des sinistres

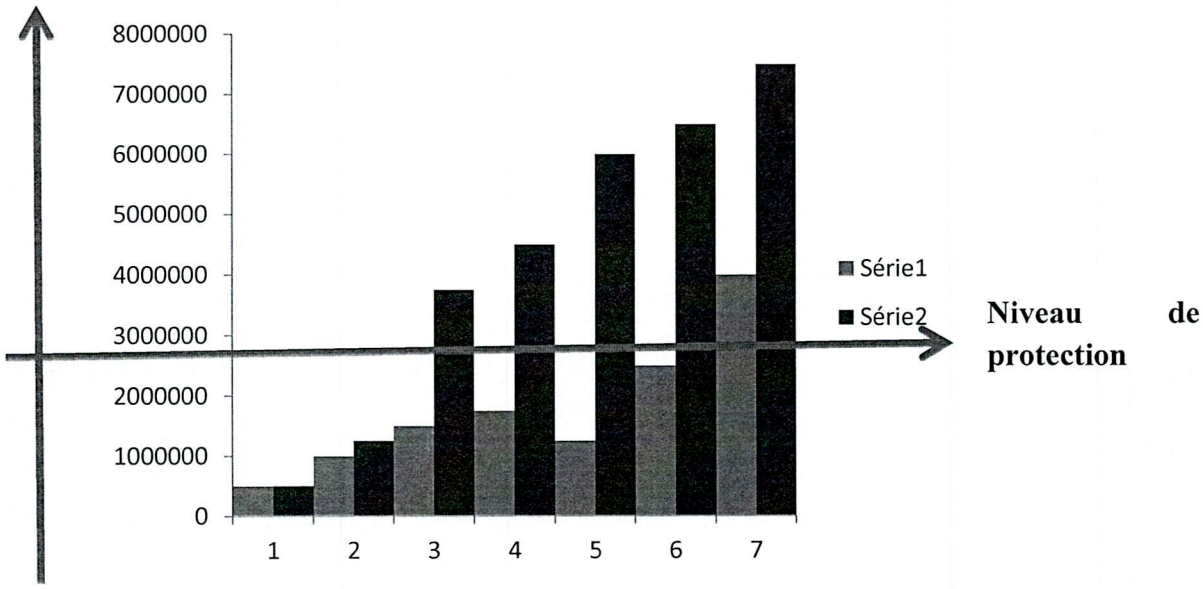


- Forte incertitude de survenance dans une année
- Quasi-certitude de survenance dans une année

Dans ce cas de figure, la cédante est protégée mais la prime de réassurance sera très élevée.. Après retrait de la prime brute les coûts d'acquisition, les frais de gestion et le coût de la réassurance, il ne restera plus de quoi payer les sinistres quasi certains conservés dans le portefeuille. **C'est donc une perte quasi certaine pour l'assureur**

Scénario 2 : Bon niveau de rétention

Montant des sinistres



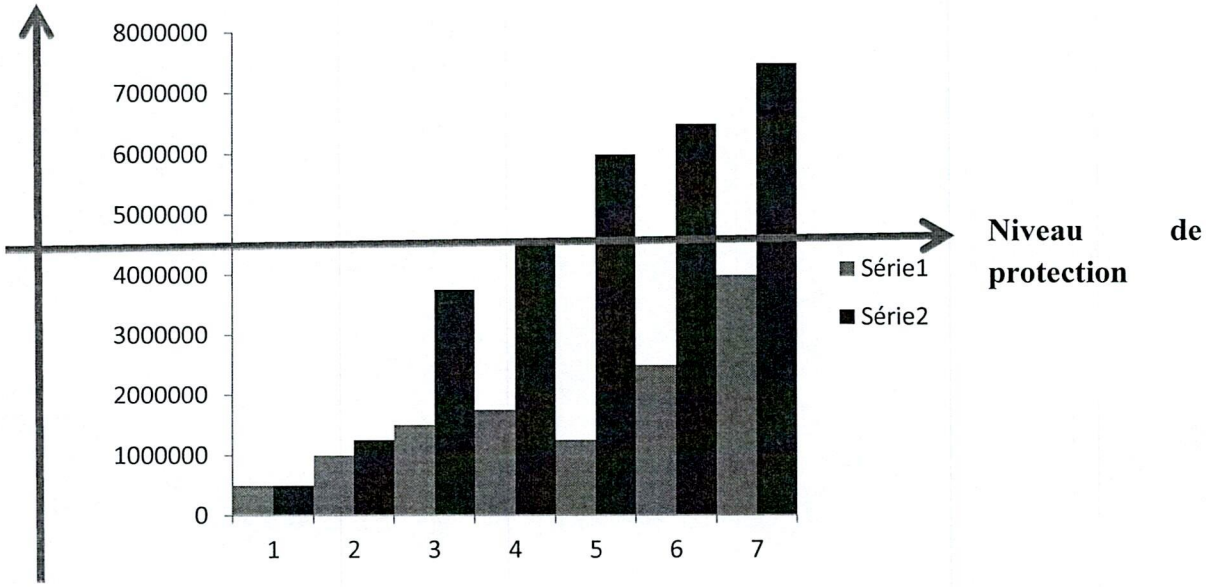
Forte incertitude de survenance dans une année

Quasi-certitude de survenance dans une année

Dans ce cas de figure, la cédante est protégée mais la prime de réassurance sera acceptable. Après retrait de la prime brute les coûts d'acquisition, les frais de gestion et le coût de la réassurance et les sinistres quasi certains. Il restera une marge positive qui permettra de payer quelques sinistres incertains conservés en portefeuille**. C'est donc une protection contre une sévérité accrue de sinistres.**

Scénario 3 : Niveau de rétention trop élevé

Montant des sinistres



■ Forte incertitude de survenance dans une année

■ Quasi-certitude de survenance dans une année

Dans ce cas de figure, la cédante est protégée et la prime de réassurance sera faible. Après retrait de la prime brute les coûts d'acquisition, les frais de gestion et le coût de la réassurance et les sinistres quasi certains. Il restera une grande marge positive mais la charge des sinistres incertains sera très grande**. C'est s'exposer à une perte potentielle sévère, car le résultat sera très volatile.**

TABLE DES MATIERES

DEDICACES i
REMERCIEMENTS ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS iii
LISTE DES TABLEAUX iv
LISTE DES FIGURES v
GLOSSAIRE vi
RESUME xiv
ABSTRACT xv
SOMMAIRE xvi
INTRODUCTION 1
CHAPITRE PRELIMINAIRE 6
L'ANALYSE DU CONTEXTE LEGISLATIF ET LES MOTIFS DE LA REFORME ... 6
Section I : l'analyse du contexte réglementaire actuel 7
§I : Historique de l'article 308 du code des assurances 7
§II- L'analyse de l'article 308 nouveau du code des assurances 10
§II : les innovations et autres réformes du code des assurances 12
Section II : les motifs de la réforme 15
§I : l'endiguement des fuites de capitaux 16
§II : le développement du secteur des assurances 17
PREMIERE PARTIE 20
LES CONSEQUENCES IMMEDIATES DE LA REFORME 20
CHAPITRE I : Les conséquences du durcissement de la norme dans la pratique de l'assurance 21
Section 1 : Au niveau de la gestion des risques 21
§I : les incidences à la souscription 21
A- Le perfectionnement des compétences 21
B- L'amélioration des politiques de souscription 22
§II : Les répercussions sur la gestion des sinistres 26
A- La diminution du niveau de sinistre 26
B- L'optimisation du processus d'indemnisation des sinistres 27

Section 2 : Au niveau de la gestion de la réassurance 32
§I- les incidences techniques 32
A- La révision des programmes de réassurance des sociétés d'assurance 32
B- L'augmentation du niveau des placements facultatives en zone CIMA 35
§II- l'impact comptable et financier 37
A- La gestion des mouvements de portefeuille 37
B- L'impact des cessions en réassurance sur la marge de solvabilité de la société d'assurance 42
Chapitre II : les défis pour les compagnies de réassurance 44
Section 1 : l'amélioration de l'expertise technique 44
§I : la recherche et la formation 44
§II : la tarification des risques complexes 46
Section 2 : l'exigence de solidité financière 47
§I : l'augmentation des capitaux 47
§II : le respect des mesures de solvabilité 48
Section 3 : l'impératif de crédibilité 51
§I : le respect des engagements 51
§II : la nécessaire notation financière 52
DEUXIEME PARTIE 55
LES PERSPECTIVES POUR LE SECTEUR DES ASSURANCES 55
Chapitre I : Les effets de la règlementation actuelle sur les sociétés d'assurances 56
Section 1 : Les facteurs de développement du marché des assurances de la zone CIMA 56
§1 : Un facteur de croissance pour les sociétés d'assurance de la zone CIMA 56
A- L'accroissement en taille ou l'augmentation des parts de marché 56
B- L'augmentation de la rétention 58
§ 2 : Un facteur d'expansion de la coassurance sur les marchés 59
A- Le partage de primes entre assureurs 59
B- Le respect des engagements 60
Section 2 : Les menaces liées au respect de l'article 308 nouveau 61
§ I : Le risque de baisse de chiffre d'affaires des sociétés d'assurance 61
§ II : La pratique de la réassurance intragroupe des sociétés d'assurance groupe 61

§III : L'existence des programmes internationaux d'assurance des multinationales..... 63
Chapitre II : Les effets de la réforme dans le secteur de la réassurance en zone CIMA. 68
Section 1 : Les retombées économiques pour le marché de la réassurance 68
§ I : l'évolution du chiffre d'affaires pour les sociétés locales 68
A- L'accroissement des cessions légales..... 68
B- L'augmentation des cessions conventionnelles..... 69
§II : l'installation des succursales ou filiales étrangères..... 70
A- La création de l'emploi 70
B- L'amélioration du service après vente des réassureurs locaux 71
Section 2 : les difficultés liées à l'application de la réforme 72
§ I : l'immaturité du marché de réassurance en zone CIMA 72
A- Le manque de capacité de couverture des réassureurs locaux 72
B- Le faible volume d'aliments sur le marché de la réassurance..... 73
§ 2 : les insuffisances de la législation en vigueur..... 74
A- L'absence de sanction pour les réassureurs quant à l'application de la reforme 74
B- L'allègement de la mesure pour les captives de réassurance 75
CONCLUSION..... 77
BIBLIOGRAPHIE 79
ANNEXES..... 81
TABLE DES MATIERES 84