

406-79

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES DE YAOUNDÉ

B.P. 1575 YAOUNDÉ

Cycle Supérieur 6ème Promotion 1982 - 1984

LA COOPERATION DANS LES PAYS MEMBRES DE LA CICA

EN MATIERE DE REASSURANCE

MEMOIRE DE FIN D'ÉTUDES

préparé en vue de l'obtention du

DIPLOME D'ÉTUDES SUPÉRIEURES D'ASSURANCES
DE L'I.I.A. de Yaoundé

Présenté par: GOUAHOU THOKODJOU SERVAIS

Juin 1984

Sous la direction de

MONSIEUR NINGAHI SIMON

DIRECTEUR DE LA RÉASSURANCE
A LA C.N.R

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES DE YAOUNDÉ

B.P. 1575 YAOUNDÉ

Cycle Supérieur 6ème Promotion 1982 - 1984

**LA COOPERATION DANS LES PAYS MEMBRES DE LA CICA
EN MATIERE DE REASSURANCE**

MEMOIRE DE FIN D'ÉTUDES

préparé en vue de l'obtention du

**DIPLOME D'ÉTUDES SUPÉRIEURES D'ASSURANCES
DE L'I.I.A. de Yaoundé**

Présenté par: GOUAHOU THOKODJOU SERVAIS

Juin 1984

Sous la direction de

MONSIEUR NINGAHI SIMON

DIRECTEUR DE LA REASSURANCE
A LA C N R

Je dédie ce mémoire à :

- A mon père
- A mes frères et soeurs
- A mes amis (es) du cameroun et
de Côte d'Ivoire.

AVANT - PROPOS

REMERCIEMENTS

Pour traiter le thème que j'ai choisi. la documentation seule ne suffisait pas. Il me fallait l'aide d'un professionnel de la réassurance. Cette aide je l'ai trouvée auprès de monsieur NINGAHI Simon, Directeur de la Réassurance à la C.N.R. Je tiens ici à lui présenter mes sincères remrciements car malgré ses nombreuses occupations, il a bien voulu encadrer mes recherches. Il m'a fourni la documentation et m'a beaucoup aidé par ses conseils et ses explications.

Je présente aussi mes vifs remerciements à tous ceux qui m'ont aidé à dactylographier, tirer et relier ce mémoire.

THOKODJOU G. S.

AVERTISSEMENT

Cet avertissement s'adresse à tous ceux qui me reprocheraient d'être évasif ou succinct sur certains points qu'ils auraient aimé voir traités plus en profondeur. A ceux-là, je dis que je n'ai pas pu m'étendre sur certains points parceque la documentation dont je disposais ne me permettait de le faire. Par exemple j'avais besoin des statistiques sur les émissions globales et sur les cessions en réassurance des différents marchés de la CICA. Je n'ai pas pu avoir ces chiffres auprès de l'Institut et je ne sais pas si la CICA en produit.

En plus du manque de documentation, je devais tenir compte en traitant ce sujet du temps qui m'est imparti pour le présenter et le soutenir, et aussi de la contrainte de ne pas excéder 30 pages.

Je m'excuse donc auprès de ceux qui auraient attendu de moi, plus que ce que je leur livre.

S O M M A I R E

- Avant propos	P 1
- Introduction	P 4
- Première partie : Les formes de coopération	P 7
* A - Les structures communautaires de réassurance	P 7
* B - Les cessions reciproques	P 13
* C - Intensification des cessions aux sociétés de réassurance de la sous région	P 14
- Deuxième Partie : Les obstacles à la coopération	P 18
* A - Les obstacles liés à l'attitude des sociétés opérant dans la sous région	P 18
* B - Les problèmes de congruence et de transferts des fonds	P 21
* C - Les problèmes de communication	P 23
- Conclusion	P 24

INTRODUCTION

*
*
*

Le 27 juillet 1962, la convention de coopération en matière de contrôle des entreprises et opérations d'assurance instituant la Conférence Internationale des Contrôles d'Assurance (CICA) a été signée à Paris par les représentants du Cameroun, de la République Centrafricaine, du Congo, de la Côte d'Ivoire, du Dahomey (actuel Bénin), de la France, du Gabon, de la Haute Volta, de Madagascar, de Mauritanie, du Niger, du Sénégal et du Tchad. En 1968, le Togo a adhéré à la Conférence ; la France s'en est retirée en 1973 suivie par la Mauritanie et Madagascar. Le Mali quant à lui a adhéré en 1978.

Dès sa création, la CICA s'est attelée à la création d'une véritable industrie d'assurance dans la sous région. En effet, avant les indépendances et même quelques années après, l'activité d'assurance dans les Etats membres de la CICA était menée exclusivement par des succursales ou agences des compagnies d'assurance de la puissance colonisatrice. Avec l'accession à l'indépendance politique et pour que l'assurance participe pleinement à leur développement économique, les Etats, sous l'impulsion de la CICA, ont entrepris un vaste mouvement de restructuration du secteur d'assurance, d'africanisation du personnel et des capitaux. L'accent a été mis sur la nécessité de créer des institutions nationales capables d'exercer une certaine maîtrise sur les problèmes d'assurance de leur pays et d'accroître la couverture des risques sur leurs propres marchés. Cela s'est traduit par un regroupement des sociétés d'assurance existantes ou par la création d'institutions étatiques. Dans les Etats comme le Benin et le Congo, un monopole a été accordé à une société étatique alors que dans les autres pays, des sociétés mixtes ou

totallement étatiques ont été créées et opèrent avec des sociétés étrangères dans un climat de concurrence.

Le développement économique qu'ont connu les Etats membres de la CICA a entraîné un développement de ce vaste marché d'assurance dont le chiffre d'affaires dépasse actuellement 100 milliards F.CFA par an.

Le développement économique des Etats fait apparaître de gros risques qui dépassent les capacités de retention d'une seule société d'assurance et quelques fois la capacité de retention du marché tout entier d'un Etat. Pour couvrir de tels risques, les sociétés d'assurance ont besoin d'une couverture de réassurance.

La réassurance est une nécessité absolue pour toutes les compagnies d'assurance. Elle leur permet d'octroyer des garanties de plus en plus importantes, de niveler les risques qu'elles ont en portefeuille et leur donner une certaine homogénéité. De plus, la réassurance permet aux compagnies d'assurance de ne pas supporter à elles seules les à coups de la sinistralité. En effet, la compagnie d'assurance souscrit le risque, agit pour son propre compte et pour le compte du réassureur à qui elle va céder une partie du risque et partant une partie de la prime. En contrepartie, le réassureur interviendra pour payer une partie des sinistres qui surviendront. Plus une compagnie d'assurance se réassure à l'étranger, plus elle cède de primes et donc fait sortir de devises du pays, devises qui rapporteront des produits financiers à la société de réassurance en attendant que les sinistres se produisent.

Au début de leur création, les sociétés d'assurance des Etats de la CICA, sans expérience, structurellement faibles et avec des surfaces financières très limitées, ont, pour leur propre sécurité et celle de l'économie de leurs Etats, recherché systématiquement les couvertures de réassurance qui leur étaient nécessaires, sur le marché européen. Nous constatons que depuis leur création et bien

qu'elles aient évolué et atteint un niveau professionnel leur permettant d'établir des plans de réassurance adéquats, les compagnies d'assurance des Etats de la CICA se réassurent toujours et dans des proportions très importantes sur les marchés européens. Certaines font un usage abusif de la réassurance. Elles créent l'illusion d'une capacité très grande de souscription alors qu'elles ne conservent qu'une infime partie des risques qu'elles souscrivent, cédant la quasi-totalité des affaires à l'étranger.

Opérant en vase clos, les sociétés d'assurance du marché de la CICA se connaissent très peu. La réassurance telle qu'elles la pratiquent actuellement me mène à me demander si le recours massif et presqu'exclusif aux réassureurs étrangers est la seule voie de solution pour résoudre leurs problèmes de couverture de réassurance. Les sociétés d'assurance et de réassurance des marchés de la CICA ont des capacités très limitées mais qui ne sont pas pleinement utilisées. Le développement des marchés de la sous région passe par la coopération, la solidarité entre les compagnies d'assurance et de réassurance, ^{coopération qui} permettra aux compagnies d'augmenter sinon d'améliorer leur niveau de rétention et donc de se développer. Elle est tout aussi importante pour les pays car elle est un facteur d'amélioration de leur balance de paiement et pour eux aussi un moyen de développement. Mais comment peut-elle se faire ? Quels sont les obstacles que les principaux intéressés à sa réalisation rencontreront ? Ce sont là les deux grands points que je vais m'efforcer de traiter dans les développements qui vont suivre.

.../

PREMIERE PARTIE

LES FORMES DE COOPERATION

Les Etats membres de la CICA ont pris conscience de ce que le développement de leurs marchés d'assurance passe ^{par} un renforcement des échanges d'affaires entre les compagnies d'assurance et de réassurance, par la solidarité et la coopération. Pour cela, ils ont créé des institutions communautaires de réassurance. Ces structures ne sont pas encore en nombre suffisant et sont aussi trop récentes pour remplir le rôle qui est le leur. Il faut que les Etats fassent encore des efforts certains pour se doter de structures communes et incitent les compagnies opérant sur leurs marchés à accéder à d'autres formes de cessions qui les rapprocheront beaucoup plus les unes des autres.

A/ LES STRUCTURES COMMUNAUTAIRES DE REASSURANCE

Les premières structures de coopération auxquelles la CICA a pensé ont été les pools de réassurance et cela en raison de certaines spécificités et difficultés de gestion que présentent certaines branches d'assurance. Par la suite, elle a envisagé de créer une société de réassurance, la C.I.C.A.R.E.

1) Les pools d'assurance et de réassurance

Dans la branche transports maritimes, la CICA avait créé un pool de co-réassurance. Les études pour la création d'un pool dans la branche aviation avaient été ménées mais par la suite abandonnées parceque l'O.A.A. a décidé de créer un pool africain dans la branche aviation.

a) Le pool de co-réassurance des risques transports

Créé en 1977, ce pool était à Abidjan. Il recevait des compagnies d'assurance, une quote part des souscriptions de la bran-

,

.../

che transports maritimes. Le mode de répartition des risques retenu était la co-réassurance. C'est-à-dire que le pool cédait les affaires qu'il avait reçues en priorité aux sociétés de réassurance. Cette institution créée pour resserrer les liens entre les sociétés d'assurance et de réassurance des Etats membres de la CICA n'a pas fonctionné comme l'on s'y attendait. Lors de l'assemblée générale du pool qui s'est tenue à Niamey au Niger le 9 février 1983, les sociétés membres du pool avaient décidé de convoquer une assemblée générale extraordinaire en décembre 1983 à l'effet de dissoudre la structure et de transférer ses activités à la C.I.C.A.R.E.

b) le pool africain de co-assurance des risques aviation

L'essor des compagnies de navigation aérienne des Etats de la CICA, fait qu'elles se dotent d'appareils de plus en plus gros et coûteux. Les capitaux à assurer sur corps, passagers et tiers non passagers sont énormes et dépassent la capacité de retention d'un pays. Compte tenu de leurs faibles surfaces financières, les compagnies d'assurance qui souscrivaient les risques aviation de la sous région les plaçaient immédiatement sur le marché de la réassurance internationale quelques fois sans avoir au préalable fait appel à la capacité de retention des autres sociétés du même marché. C'est pour lutter contre cet état de fait que la CICA avait décidé de créer un pool de co-assurance dans la branche aviation. Les textes organiques du pool (statuts et règlements intérieurs) avaient été produits et sa gestion devait être confiée au comité des Assureurs sénégalais. L'Organisation des assurances Africaines (O.A.A.) a, à sa dixième conférence qui s'est tenue à Libreville au Gabon en juillet 1983, décidé de créer un pool aviation sur le plan continental. De ce fait le Comité des Assureurs Sénégalais a demandé à la CICA de le décharger de la création et la gestion du pool au niveau des Etats de la CICA. Je parle donc du pool aviation pour montrer l'importance et l'intérêt que les Etats africains ont à la création de telles structures. L'O.A.A., à sa conférence de Libreville, rappel-

lait à toutes les compagnies d'assurance et de réassurance de joindre leurs efforts pour minimiser les fuites importantes de primes aviation du continent, pour promouvoir la couverture des flottes africaines en Afrique en utilisant les possibilités de conservation des sociétés membres de l'organisation. C'est ce même but que poursuivait le pool qui devait se créer au niveau des Etats de la CICA.

La création d'un pool permet de résoudre le problème posé par la réticence de certaines compagnies d'assurance à l'égard des risques ne venant pas du marché sur lequel elles opèrent parce que chaque société membre du pool s'engage à accepter sur toutes les affaires versées au pool un certain pourcentage. On ne fait donc appel au marché international qu'après utilisation des capacités des marchés locaux. Le pool favorise la collaboration entre les compagnies d'assurance et de réassurance, la centralisation, l'analyse et la diffusion des renseignements et des statistiques concernant les risques couverts ainsi que la prévention des sinistres.

La création du pool aviation est venue à point nommé car il faut le reconnaître, les résultats dans la branche aviation en Afrique sont très bons. Aucune compagnie aérienne du continent n'a connu de grands sinistres depuis que ces compagnies existent. La réassurance systématique sur le marché international constitue un enrichissement des réassureurs étrangers aux dépens des assureurs et réassureurs du continent.

Je souhaite que la CICA étudie et mette en place d'autres pools dans d'autres branches pour compenser le manque de structures de réassurance dans la sous région. Je souhaite aussi qu'elle pense à la création d'un pool de retrocession.

La création de pools se fait pour des branches déterminées. Pour l'ensemble des affaires la CICA a crée la C.I.C.A.R.E.

2) la C.I.C.A.R.E.

a) Génèse

Jusqu'à un passé très récent, dans les Etats membres de la CICA, il n'existait qu'une seule compagnie de réassurance professionnelle, la Caisse Nationale de Réassurance (C.N.R.) du Cameroun et pour leur couverture de réassurance, les sociétés d'assurance de la sous région avaient recours systématiquement au marché international de la réassurance. Les Etats de la CICA, ayant pris conscience de ce que la réassurance dans de grandes proportions à l'étranger entraîne une sortie massive de primes et donc de devises de la sous région, ont voulu y mettre un frein. Ils ont aussi pris conscience du rôle très important que joue les compagnies d'assurance dans la mobilisation de l'épargne nationale et du fait que cette épargne doit être investie dans le pays pour financer son développement économique alors que les primes cédées sous la forme de primes de réassurance constituent une part non moins importante de l'épargne nationale. C'est pourquoi à sa création, la CICA avait eu pour objectif de préconiser une politique permettant que les fonds collectés par les assureurs soient, sous réserve des impératifs de sécurité et de rentabilité, employés dans les conditions les meilleures au profit de l'économie des Etats membres. Pour atteindre cet objectif, la CICA a envisagé la création d'une société communautaire de réassurance : la C.I.C.A.R.E. cette société est devenue fonctionnelle en janvier 1984 et son siège est à Lomé au Togo.

b) Les cessions à la CICARE

La CICARE va permettre aux Etats membres de la conférence, d'administrer ou tout au moins de contrôler une plus grande part de leurs programmes de réassurance sans avoir recours automatiquement à la réassurance étrangère. De ce fait, le mode de cession retenu est la cession obligatoire. Il ressort de ses textes organiques que la

CICARE "recevra de toutes les compagnies d'assurance et de réassurance de Droit national, une cession obligatoire de 15 % de tous les traités de réassurance souscrits par ces organismes, sauf ceux pratiquant à titre exclusif des opérations de réassurance, et une cession obligatoire de toutes les compagnies étrangères de 5 % des primes directes afférentes à toutes les branches à l'exception de la branche automobile".

Les taux de cession obligatoire de 15 % des traités et 5 % des primes me paraissent trop faibles parce que la CICARE a été créée dans le but de freiner les sorties massives de primes de la sous région. La réassurance dans de grandes proportions à l'étranger vient du fait que les compagnies d'assurance opérant dans la sous région n'ont pas de plans de réassurance adéquats et ces taux de cession obligatoire de 5 et 15 % leur laissent la possibilité de toujours céder 80 à 95 % de leurs affaires à l'étranger. Les sociétés étrangères qui travaillent sur les marchés de la CICA représentent les intérêts de leurs sociétés mères à qui elle cèdent presque la totalité de leurs émissions sous forme de primes de réassurance. A ces sociétés, on ne demande de céder que 5 % des primes émises. Je souhaite que le conseil d'administration de la CICARE propose à l'assemblée générale des Etats membres de la CICA, une augmentation de ces taux de cession obligatoire à au moins 25 %.

Des cessions des sociétés étrangères d'assurance, on a exclu les primes émises dans la branche automobile. L'on sait que dans les Etats membres de la CICA, la branche automobile représente la part la plus importante des portefeuilles et des émissions. Par exemple, en 1981 au Cameroun sur un total de primes de 22 milliards, les émissions de la branche automobile s'élevaient à 8 milliards soit une proportion de 36 %. En Côte d'Ivoire, la proportion est encore plus grande, 22 milliards sur un total de 40 milliards soit 55 %. Certes ce ne sont pas seulement les sociétés étrangères qui font tout le chiffre d'affaires de la branche automobile, mais exclure des cessions de ces sociétés les émissions de la branche automobile ne me paraît pas normal. Sur les marchés de la CICA, opèrent beaucoup plus de sociétés étrangères que de sociétés de Droit national de ce fait, leur part dans le chiffre d'affaires de la branche automobile n'est pas à négliger. De plus, en

excluant cette branche de leurs cessions, on leur permet de faire beaucoup de souscriptions en automobile et de placer tous leurs traités sur cette branche à l'étranger.

En plus des cessions obligatoires à la CICARE, les sociétés d'assurance ou de réassurance peuvent conclure des traités de réassurance directement avec la compagnie.

La création de la CICARE est une chose louable puisqu'elle vient renforcer les structures de réassurance déjà existantes. La CICARE va aider à la création et au fonctionnement d'institutions nationales, fournir une assistance technique aux sociétés de la sous région. Elle devra investir ses fonds dans les Etats membres de la CICA. Mais je me demande si la création d'une société commune de réassurance permet de réaliser la coopération que nous voulons dans la sous région ? Des statuts de la CICARE, il ressort que l'une des fonctions de la compagnie est de "favoriser les échanges et la coopération commerciale entre les institutions nationales, sous-régionales et régionales africaines d'assurance et de réassurance". Je sais que toutes les compagnies d'assurance de la sous région lui céderont les parts qu'elles sont obligées de lui céder. Puis pour le reste, elles se tourneront vers leurs partenaires européens. Elles se soucieront très peu de savoir si d'autres sociétés de la sous région peuvent accepter une partie de leurs affaires. Je pense que les sociétés communes de réassurance ne sont pas une bonne formule de coopération. De plus les cessions se feront dans un seul sens. Bien que les statuts de la CICARE stipulent "qu'elle donne priorité pour les retrocessions, dans la limite de leurs possibilités de retenzione, aux sociétés cédantes" et que "les affaires ainsi retrocédées, aux sociétés cédantes ne doivent faire l'objet d'aucune autre retrocession" je ne pense pas que la CICARE trouvera beaucoup de retrocessionnaires dans la sous région, de sorte qu'elle sera obligée de retrocéder la quasi-totalité de ses excédents à l'étranger.

Les meilleures formes de coopération dans le domaine de la réassurance sont à mon avis, les cessions en reciprocité et les cessions

aux sociétés de réassurance professionnelles de la sous région.

B) Les cessions réciproques

Une coopération véritable entre les sociétés d'assurance et de réassurance des Etats de la CICA passe par l'accession des dites sociétés au marché de la réciprocité puisqu'il n'y a pas assez de compagnies de réassurance professionnelles dans la sous-région.

Les cessions en réciprocité sont une forme de réassurance entre deux ou plusieurs sociétés d'assurance et de réassurance, chacune agissant sur son marché comme assureur direct mais réassureur vis à vis de ses partenaires. Entant qu'assureur direct, la compagnie d'assurance souscrit le risque et cède une partie à ses partenaires dans le cadre d'un traité, suivant le taux fixé.

Le système permet à une compagnie d'assurance d'étendre ses activités à d'autres marchés sans avoir à y créer d'agence. La pratique des cessions réciproques permet aux différents partenaires d'accroître leurs recettes de primes brutes et nettes, de stabiliser les résultats de leurs portefeuilles par une plus large dispersion de risques.

Les compagnies d'assurance et de réassurance des Etats membres de la CICA auraient tout à gagner si elles se liaient les unes aux autres et échangeaient réciproquement des affaires. L'intensification de cette pratique qui actuellement est très peu répandue dans la sous région, éviterait le recours massif à la réassurance étrangère. J'ai connu cette forme de réassurance dans une compagnie qui la pratiquait avec trois autres situées dans trois pays de la CICA. Chacune a un traité quote part de 10 % avec la maison mère, dans les branches transports maritimes, incendie et risques divers, individuelle. Sur leurs conservations de 90 %, elles ont des

traités de cessions réciproques en quote part de 60 %. Ces 60 % sont répartis entre les réassureurs réciproques selon l'accord qui les lie. Elles protègent leurs conservations de 90 % par des traités en excédent de sinistres pour compte commun.

Cette forme d'échange d'affaires, tout en permettant aux compagnies qui la pratiquent d'accroître leur conservation de primes, leur permet d'avoir des plans de réassurance plus adéquats, de cooperator véritablement entre elles. Se cédant des affaires, elles se connaissent, peuvent facilement échanger des informations concernant les risques qu'elles ont en portefeuille.

L'accès au marché de la réciprocité n'est pas incompatible avec les cessions d'affaires aux réassureurs professionnels et je crois que les compagnies d'assurance de la sous région, au lieu de ne placer leurs traités qu'auprès des réassureurs étrangers feraient mieux de se tourner vers les sociétés de réassurance des Etats de la CICA.

C) Intensification des cessions aux sociétés de réassurance de la sous région

Dans les Etats membres de la CICA existent des sociétés d'assurance et de réassurance mais il n'y avait jusqu'en janvier 1984, qu'une seule compagnie de réassurance professionnelle. Les autres sociétés telles que les Assurances et Réassurances du Congo(A.R.C.), la Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance du Mali pour ne citer que ces deux là, font à la fois des opérations d'assurance directes et de réassurance. Mais elles font beaucoup plus d'opérations d'assurance que de réassurance. Etant quelques fois leur propre réassureur et ne pouvant conserver tous les risques de leur marché, elles se réassurent massivement à l'étranger (70 % à 90 % dans certains cas).

La seule compagnie faisant à titre exclusif des opérations de réassurance était la Caisse Nationale de Réassurance du Cameroun (CNR).

Elle est secondée maintenant par la CICARE. Ces deux sociétés seront épaulées dans leur tâche par la compagnie Ivoirienne de Réassurance (en projet).

Les compagnies de réassurance, grâce à leur rétention propre, contribuent à accroître les capacités de rétention de la sous région. Certes ces sociétés sont jeunes et n'ont pas acquis l'expérience des grands réassureurs internationaux comme la Munich. Ré, la Suisse de Ré, mais il faut que les assureurs des marchés de la CICA leur fassent confiance et leur cèdent des affaires. Ne dit-on pas que c'est en forgeant qu'on devient forgeron ? C'est en réassurant les risques qui se trouvent sur leurs marchés que ces jeunes sociétés de réassurance acquerront l'expérience, qu'elles connaîtront ces risques, leurs particularités et pourront apporter aux compagnies d'assurance l'assistance, l'aide et les conseils nécessaires. Par exemple, pour la tarification d'un risque se trouvant au Cameroun ou en Côte d'Ivoire, au lieu de demander à la S.C.O.R. le taux de primes à appliquer, on ferait mieux de s'adresser à la C.N.R. qui connaît mieux ces pays.

Je souhaite que les compagnies d'assurance intensifient leurs cessions aux sociétés de réassurance de la sous région pour que la coopération aboutisse au développement de l'industrie d'assurance dans les Etats de la CICA. Si des Etats comme l'Allemagne, les Etats Unis d'Amérique, le France sont devenus de grands pays d'assurance et conservent une grande partie de leurs émissions, c'est parce que les assureurs et réassureurs qui y opèrent se sont faits confiance, se sont donnés la main, ont eu une attitude nationaliste. Mon souhait est que ceux qui opèrent sur les marchés de la CICA en fassent autant car qu'ils soient sociétés nationales, sociétés de Droit national ou sociétés étrangères, ils ont tout intérêt à ce que les assurances dans les Etats où ils opèrent se développent, que l'économie de ces Etats se développe pour qu'ils puissent se maintenir sur ces marchés. Ils doivent comprendre que ce n'est pas en réassurant tout à l'extérieur

que ces marchés de développement et que leurs affaires seront prospères. Il ne fait pas tuer la poule aux oeufs d'or!

Le renforcement des échanges d'affaires entre assureurs et réassureurs de la sous région permettra aux réassureurs d'élaborer des statistiques à partir des risques de la sous région que tous pourront utiliser dans le cadre de leurs différentes opérations au lieu d'avoir toujours recours à des statistiques venant de pays qui n'ont rien de commun avec ceux où ils travaillent.

Pour que la coopération puisse permettre aux Etats de la CICA d'atteindre le but que l'on recherche à travers cette coopération et de retenir dans la sous région le maximum des émissions de primes qui y sont faites, il faut que chaque Etat ait au moins une société de réassurance dotée d'une surface financière importante lui permettant d'avoir un plein de conservation important. Un marché comme le marché ivoirien n'a même pas encore une société de réassurance fonctionnelle. Certes le projet de création de la Compagnie Ivoirienne de Réassurance est une initiative heureuse mais cette initiative est tardive. Je souhaite que des pays comme le Sénégal et le Gabon lui emboîtent le pas et que les pays où existent des sociétés d'assurance et de réassurance (Congo, Mali, Niger, Bénin etc) mettent l'accent sur les opérations de réassurance pour que puissent se développer les cessions entre compagnies de réassurance. Il faut que les Affaires qu'acceptent les réassureurs professionnels de la sous région y trouvent des retrocessionnaires et que ces réassureurs ne soient pas obligés de placer tous leurs excédents sur le marché international faute de preneurs.

La coopération dans le domaine de la réassurance présente des avantages certains pour toutes les parties intéressées par le domaine de l'assurance.

- Elle permet aux compagnies d'assurance et de réassurance d'augmenter leurs capacités de conservation donc leur conservation de primes et partant leurs fonds propres, leur surface financière et leur solvabilité. Elle permet aux réassureurs d'acquérir l'expérience, et d'avoir les statistiques nécessaires.

- Les Etats trouveraient dans les provisions techniques des compagnies une source de financement de leur développement. Si les Compagnies qui opèrent dans les Etats de la CICA placent toutes leurs affaires à l'étranger, ne gardant qu'une infime partie des primes et se rémunérant à la commission, elles seront incapables d'apporter un concours efficace au développement de l'économie des pays où elles travaillent. La coopération permettrait aux Etats d'alléger leurs balances de paiement et d'accroître leur produit national.

Le développement de la coopération présente des avantages mais il ne se fera pas facilement car il y a beaucoup d'obstacles.

DEUXIEME PARTIE :

LES OBSTACLES A LA COOPERATION

Ils sont de plusieurs types. Ils relèvent soit de l'attitude des sociétés opérant dans la sous région, soit des problèmes de transferts de fonds d'un pays à un autre soit des communications entre les Etats de la sous région.

A/ LES OBSTACLES LIES A L'ATTITUDE DES SOCIETES OPERANT DANS LA SOUS REGION

1°) L'attitude peu nationaliste de certaines Sociétés

Dans tous les Etats où un monopole n'a pas été institué au profit d'une société nationale d'assurance nous trouvons des sociétés étrangères travaillant en concurrence avec des sociétés nationales ou des sociétés de droit national. Les sociétés étrangères et certaines sociétés de droit national travaillent pour leurs sociétés mères et se comportent sur les marchés de la CICA comme de véritables courtiers de réassurance. Leurs plans de réassurance étant tournés vers l'extérieur, elles ont des traités qui ont des pleins de souscription très importants alors que leurs conservations nettes sont infimes. J'ai vu le traité en excédent de plein d'une société de Droit national dans la branche Tous Risques chantiers, montage qui a un plein de souscription de 750 millions de francs CFA alors que le plein de conservation nette de ladite société n'est que de 15 millions soit 2 %. Elle souscrit des risques dont les capitaux assurés s'élèvent à 900 millions et même quelques fois plus. Sur ces risques, elle ne cède aucune part en co-assurance alors qu'elle n'est pas seule sur le marché. Elle applique au traité à concurrence de 96 %, conserve 2 %, cède 2 % à un traité quote part et place le surplus en réassurance facultative. J'appelle cela faire un usage abusif de la réassurance.

La même société a, dans la branche bris de machines un traité en excédent de plein d'une capacité de 100 millions par machine sur la base du sinistre maximum possible alors que sa rétention est seulement de 10 millions soit 10 %.

Certaines sociétés pour ne pas faire appel à la co-assurance, lorsqu'un risque dépasse leurs capacités de conservation l'appliquent à de nombreux traités. Je pense que cet état de chose ne doit pas se perpétuer et les autorités de contrôle des Etats de la CICA doivent veiller à ce qu'un risque souscrit sur leurs marchés ne fasse l'objet de réassurance dans des proportions très grandes qu'après épuisement de toutes les possibilités de cession en co-assurance. Les autorités de contrôle des opérations d'assurance doivent par des textes, faire en sorte que les sociétés opérant sur les différents marchés de la CICA se rapprochent les unes des autres, coopèrent étroitement avec les autres marchés de la sous région, et qu'elles ne prennent ces marchés pour des vaches à lait qu'il faut traire au profit d'intérêts étrangers. De tels textes vont se heurter à la réticence des sociétés étrangères mais une action énergique de la part des pouvoirs publics viendra à bout de leur réticence.

Il est à noter que certains Etats de la CICA n'ont pas encore une réglementation bien au point pour empêcher les sorties massives de devises de leurs marchés sous forme de primes de réassurance. Ces Etats doivent faire un réel effort de réglementation de ce secteur de leur économie. Il faut que les Etats de la sous région prennent des textes empêchant les placements directs à l'étranger, des risques souscrits sur leurs marchés, placements faits par certains agents généraux travaillant dans les Etats de la CICA.

Les Etats doivent combattre vigoureusement l'attitude peu nationaliste des sociétés opérant sur leurs marchés.

2°) Les faiblesses des structures du marché de la CICA

Sur les marchés de la CICA opèrent près d'une centaine de compagnies d'assurance et de réassurance. Mais ces compagnies qu'elles soient d'assurance ou de réassurance ont des surfaces financières très faibles. Les capitaux et les fonds d'établissement de ces sociétés atteignent rarement 700 millions de francs CFA. Même la CICARE compagnie commune de réassurance n'est dotée que d'un capital de 600 millions de francs CFA. Ce qui est très peu. La C.N.R. du Cameroun est elle dotée d'un capital de 400 millions FCFA. Pour des compagnies de réassurance cela est très peu. Même l'union Africaine, une société d'assurance de Droit national se trouvant en Côte d'Ivoire a un capital de 1 milliard. Le capital d'une société est un des éléments desquels dépend la fixation des pleins de conservation. La faiblesse des surfaces financières des sociétés fait qu'elles sont peu enclin à accepter des risques venant des marchés autres que ceux sur lesquels elles travaillent. Elles ne veulent pas mettre leur solvabilité en cause. Elle fait que, même sur les marchés où elles opèrent, les compagnies n'acceptent que des pourcentages dérisoires sur certains risques qui leurs sont proposés en co-assurance et s'empressent de placer la part qu'elles ont acceptée en réassurance. Les Etats doivent faire ici aussi un effort pour doter la CICARE et leurs compagnies de réassurance de capitaux importants pouvant leur permettre d'accroître leurs rétentions sur les affaires qu'elles acceptent.

Les sociétés d'assurance sont aussi méfiantes à l'agard des réassureurs professionnels de la sous région parcequ'ils sont jeunes et n'ont pas encore acquis l'expérience et la techniqié nécessaires pour apporter à ces sociétés d'assurance l'assistance que celles-ci peuvent attendre des réassureurs tels que la Munich-Ré ou la Suisse Ré. Elles préfèrent garder leurs anciennes rela-

tions avec ces grands réassureurs dont l'assistance technique dans certains domaines comme l'expertise, le traitement technique des risques, l'évaluation des sinistres maximum possibles leur est indispensable.

Cet obstacle est facilement surmontable. Ce n'est pas après dix ans d'activité que la Suisse de Ré est devenue ce qu'elle est. Elle a eu un début mais les assureurs lui ont fait confiance en ce moment là pour qu'elle acquière l'expérience qu'elle a aujourd'hui. Que les Assureurs de la sous région fassent confiance aux réassureurs de leurs marchés et ceux-ci feront un effort pour s'équiper, pour engager les techniciens et les ingénieurs et experts qu'il leur faut pour donner satisfaction à leurs cédantes.

B/ LES PROBLEMES DE CONGRUENCE ET DE TRANSFERTS
DE FONDS

Par le fait du caractère international de ses activités, le réassureur travaille dans plusieurs pays ayant souvent des monnaies différentes. Il est vulnérable et s'expose à des aléas très importants et déterminants pour sa gestion technique et en plus il est confronté aux problèmes de change.

Les importantes fluctuations monétaires rendent sa gestion d'autant plus complexe que dans la sous région les législations en vigueur (législation de la zone franc) lui interdisent de détenir des comptes en devises à l'instar de ce qui se passe en Europe. En effet, les compagnies d'assurance et de réassurance européennes, pour couvrir leurs engagements en devises, doivent avoir des actifs équivalents dans les mêmes monnaies. Cela leur évite d'être exposées aux fluctuations de change. L'interdiction faite aux compagnies d'assurance et de réassurance des Etats de la CICA entraîne

.../

pour les réassureurs des pertes énormes.

Certes tous les Etats de la CICA sont de la zone franc mais il faut reconnaître que les réassureurs des marchés de la CICA ne vont pas se cantonner auxdits marchés. L'interdiction peut freiner leur volonté d'étendre grandement leurs activités à d'autres marchés que les marchés de la CICA.

En plus de ce problème de congruence, se pose aussi celui de la lenteur dans les transferts de fonds d'un Etat à l'autre. Dans la pratique, les compagnies d'assurance et de réassurance observent des retards très importants en ce qui concerne les règlements avec l'extérieur, retards préjudiciables à la coopération. Les compagnies seront réticentes à céder ou accepter des affaires venant de partenaires qui se trouvent dans des Etats différents du leur si elles savent que pour percevoir les primes ou la part des sinistres revenant à leurs partenaires, elles devront attendre très longtemps. En plus elles risquent d'engager des frais supplémentaires. Bien que tous les Etats de la CICA soient de la zone franc et aient deux banques centrales émettant la même monnaie pour transférer des fonds d'un Etat à l'autre, il faut passer par Paris ; ce qui allonge inutilement les délais. Ces problèmes ont fait l'objet du deuxième séminaire des Directeurs sur la réassurance organisé par l'Institut International des Assurances de Yaoundé à Pointe Noire au Congo. Les Directeurs des sociétés d'assurance et de réassurance ont fait des suggestions pour qu'il soit permis aux compagnies de la sous région de détenir des comptes en devises comme cela se passe en Europe et aussi que les Etats réduisent les entraves aux transferts de fonds des sociétés d'assurance et de réassurance.

Je crois que la réglementation de la zone franc n'est pas faite dans l'intérêt des Etats de la CICA et que la CICA doit se pencher sur une réforme de cette réglementation. Au

moment où ces Etats aspirent à l'indépendance économique, ils ne doivent plus être régis par de tels textes. Au lieu de passer par Paris pour les transferts de fonds pourquoi ne pas passer par l'intermédiaire des deux banques centrales des Etats de la CICA ? Cette solution est meilleure à ce que préconise la règlementation en vigueur dans la zone franc. Il y a mieux encore. Dans tous les Etats de la CICA, nous retrouvons les mêmes banques commerciales ou bien elles y ont des correspondants. Il serait mieux que les transferts se fassent par l'intermédiaire de ces banques commerciales. Pour qu'une solution soit trouvée à ces problèmes, il faut que les assureurs et réassureurs de la sous région mènent des actions de sensibilisation au niveau des pouvoirs publics. On peut en parler dans des séminaires mais ceux qui assistent à ces séminaires n'ont pas de pouvoir de décision et les suggestions ne serviraient à rien tant que les assureurs et les réassureurs de la sous région n'auront pas réellement su rendre ces problèmes également compréhensibles pour les autorités compétentes en matière d'affectation et de transferts de fonds.

C/ LES PROBLEMES DE COMMUNICATION

Ces problèmes se posent dans la sous région avec acuité alors que la circulation de l'information sous toutes ses formes est pour l'assureur ou le réassureur ce qu'est la matière première pour l'artisan. Les sociétés qui sont dans des pays différents et qui sont en relation ont besoin d'échanger des informations. Par exemple un assureur qui reçoit une proposition d'assurance, peut avoir besoin d'un taux de primes et il faut que son réassureur le lui fournisse dans les meilleurs délais. Dans la sous région, pour qu'une communication passe d'un pays à un autre il faut toute une gymnastique. Par exemple pour téléphoner du Cameroun au Congo,

Il faut passer par Paris or que ces deux pays sont de l'Afrique Centrale et sont de surcroît voisins. Le telex n'est pas meilleur parce qu'il ne fonctionne pas toujours. Les défaillances techniques font que joindre un pays voisin est plus difficile que joindre les Etats Unies.

Les lettres sont pires parcequ'elles peuvent ne pas arriver à destination ou le faire avec un sérieux retard. Cela est un frein à la coopération parce que si les sociétés qui sont en relations d'affaires ne peuvent pas communiquer facilement entre elles, ces relations n'ont pas le droit d'exister.

Les problèmes de communication sont dûs à des problèmes de défaillance technique des infrastructures mises en place ou à des préoccupations de sécurité des Etats et les compagnies d'assurance et de réassurance sont impuissantes devant ces problèmes.

*

* * *

*

CONCLUSION

La coopération entre les compagnies d'assurance et de réassurance des Etats membres de la CICA est la seule voie pour arriver à la création dans la sous région, d'un vaste marché intégré et prospère où les frontières ne constituent plus des barrières infranchissables. Pour que cette coopération se développe et soit une réalité il faut que toutes les parties intéressées à l'industrie d'assurance c'est-à-dire les Etats et les compagnies, se comprennent et œuvrent dans le sens de l'intensification des échanges sous régionales.

B I B L I O G R A P H I E

* REVUES

- Argus international (la réassurance) n°36.
mai - juin 1983
- Argus international (la réassurance) n°37
juillet - août 1983
- Argus international (la réassurance) n°38
septembre - octobre 1983
- l'Assureur Africain (bulletin semestriel de la FANAF
DAKAR
 - . N° 1 (1983)
 - . N° 2 (mars 1984)
- Annuaire des sociétés d'assurance (publié par la
FANAF - 1983)
- Suisse de Réassurance - S.I.G.M.A.
N° 7 juillet 1983

* PUBLICATIONS DE LA C.N.U.C.E.D.

- Les activités du programme spécial en assurance de la
CNUCED (UNCTAD/INS/75 - 5 mai 1983)
- Les assurances dans les pays en développement : leur
évolution en 1980 - 1981. (T.O/B/C.3/178 - 27 oct. 1982)
- Problèmes de réassurance dans les pays en voie de déve-
loppelement (T.D./B/C.3/106/Rev.1 - 1973)
- Les assurances dans le tiers monde à la fin des années 70
(T.D./B/C.3/169/add. 1/Rev. 1 - 1980)

* CONFÉRENCES DE L'O.A.A.

- 5è Conférence de l'O.A.A. à Rabat 7 - 11/6/1976
- D. POTOUONJOU TAPONZIE DG de la C.N.R. : Les problèmes
des capacités en Affrique et leur exploitation optimale.

.../

- 10^e Conférence de l'O.A.A. - Libreville - 18-19-20 juillet 1983

- José RIPOL, Chef Adjoint du programme assurances CNUCED :
L'assurance à l'extérieur des risques situés dans les pays en développement.
- H. W. VON Stockhausen, Directeur Adjoint de la MUNICH-Ré :
Aspects de l'assurance et de la Réassurance des gros risques en Afrique.
- YINKA Lijadu, D.G. de la National Insurance corporation of Nigeria : L'assurance des risques pétroliers en Afrique.
- MOHAMED Elteir : Pour la création d'un marché africain de l'assurance aviation.

- 9^e Conférence de l'O.A.A. - Addis Abeba
29 mai au 3 juin 1982

- Documents de la Conférence : le développement de l'industrie des assurances africaines au cours des dix dernières années et perspectives d'avenir.
 - Rapport annuel 1982
- * Comptes rendus du 2^e séminaire international des Directeurs sur la Réassurance, organisée par l'I.I.A. de Yaoundé à Pointe Noire (Congo) les 22-23-24 février 1984
- * TEXTES ORGANIQUES
- de la C.I.C.A.R.E.
 - du pool de co-assurance des risques aviation (CICA)
 - de l'Africa-Ré.

TABLE DES MATIERES

- Avant propos	11
. Remerciement	1
. Avertissement	2
- Sommaire	3
- Introduction	4
- Première partie : les formes de coopération	7
A - Les structures communautaires de réassurance	7
. 1 - Les pools d'assurance et de réassurance	7
. a - Le pool de co-réassurance des risques transports	7
. b - Le pool africain de co-assurance des risques aviation	8
2 - La C.I.C.A.R.E	
. a - Génèse	10
. b - Les cessions à la CICARE	10
B - Les Cessions réciproques	13
C - Intensification des cessions aux sociétés de réassurance de la sous région	14
- Deuxième Partie : Les obstacles à la coopération	18
A - Les obstacles liés à l'attitude des sociétés opérant dans la sous région	18
. 1 - L'attitude peu nationaliste de certaines sociétés	18
. 2 - Les faiblesses des structures du marché de la CICA	20
B - Les problèmes de congruence et de transferts de fonds	21
C - Les problèmes de communication	23
- Conclusion	24
- Bibliographie	25
- Table des matières	27