



INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
DE YAOUNDE (REP. DU CAMEROUN)

ANNEE 1990 - 1992

10e PROMOTION

Thème :

DE LA NECESSITE DE CREER DES
COMPAGNIES DE REASSURANCE
DANS LES SOUS-REGIONS
AFRICAINES

CAS DE L'ECO-RE

Mémoire pour l'Obtention du diplôme d'Etudes Supérieures
en Assurance - D.E.S.A.

Soutenu en Juin 1992
par

Messan SEGNEDEJI

DIRECTEURS DE MEMOIRE

M. Aristide-Emile KANEHO
Souscripteur à la CICA-RE (TOGO)

M. Koffi LABAN
Secrétaire Général du GTA (TOGO)

M. Théodore TSALLA AMOUGOU
Directeur Adjoint de la Cellule Juridique
et du Contentieux à la CNR (CAMEROUN)

ERRATA

=====

- 1°) Page 5, 1er Paragraphe - 4e Ligne - au lieu de "Reasurance" lire "Réassurance".
- 2°) Page 16, 3e Paragraphe, au lieu de "Combiaisons" lire "Combinaisons".
- 3°) Page 18, 2e Paragraphe, avant dernière ligne, au lieu de "avait-ils" lire "avaient-ils".
- 4°) Page 22, 2e Paragraphe, 2e ligne, au lieu de "Ces réassureurs" lire "les réassureurs".
- 5°) Page 22, 4e Paragraphe, 3e Ligne - au lieu de "De ce fait, il n'y a pas des sinistres très importants", lire "De ce fait, il n'y a fréquemment pas de très importants sinistres".
- 6°) Page 38, 2e Paragraphe, 3e ligne, au lieu de "les défenseurs de la thèse compagnie privée", lire "les défenseurs de la thèse d'une compagnie privée".
- 7°) Page 38, 3e Paragraphe, 7e ligne, au lieu de "l'entreprise" lire "l'entreprise".
- 8°) Page 40, 3e Paragraphe, 4e ligne, au lieu de "ressurance" lire "réassurance".
- 9°) Page 41, 2e Paragraphe, 3e ligne, au lieu de "pour se justifier" lire "pour nous justifier".
- 10°) Page 41, 4e Paragraphe, 12e ligne, au lieu de "legale", lire "cession légale".
- 11°) Page 41, 4e Paragraphe, 3e ligne, au lieu de "prendre des textes" lire "élaborer des textes".
- 12°) Page 42, 2e Paragraphe, au lieu de "les ouvriers", lire "les employés".

REMERCIEMENTS

Nous tenons à adresser nos vifs et déferents remerciements aux Directeurs, au Personnel et à tout le Corps Professoral de l'Institut International des Assurances de Yaoundé pour l'encadrement combien digne qu'ils ont eu à nous assurer durant notre formation.

Notre gratitude va aussi et surtout aux Messieurs Aristide-Emile KANEHO, Koffi LABAN et Théodore TSALLA AMOUGOU qui, malgré leurs emplois du temps souvent chargés ont bien voulu assurer la direction de nos recherches par la fourniture de très précieux conseils et documents.

Nous n'oublions pas Mme DABLAKE, Directeur du Contrôle des Assurances du TOGO, Administrateur du TOGO à l'IIA qui a fait sienne toutes les difficultés que nous avons rencontrées à Yaoundé durant cette formation. Qu'elle trouve ici l'expression de notre sincère reconnaissance pour cette générosité.

Notre reconnaissance anticipée s'adresse à Messieurs les membres du jury pour leurs précieuses observations, critiques et contributions qui nous permettront d'améliorer à l'avenir ce travail.

Nous nous sentons enfin redevables envers :

Monsieur OUSMANE DIALLO, Directeur des opérations au Fonds de la CEDEAO

Monsieur Jean-Paul BEAUMONT, Directeur Général de la Compagnie Africaine d'Assurances

Monsieur Fogan SOSSAH qui ont tous mis à notre disposition une documentation de tout premier ordre et prodigué de multiples conseils. Qu'ils trouvent ici l'expression de nos sincères remerciements.

Nous remercions enfin Mlle ABBEY qui a su assurer à ce travail cette parfaite présentation.

INTRODUCTION GENERALE

Les économies des pays du Tiers Monde en général et les économies africaines en particulier font face à la fuite des capitaux. L'assurance⁽¹⁾ et la réassurance y contribuent de façon considérable. Aussi importe-t-il pour nos jeunes économies d'y trouver des solutions.

Historiquement, les assurances sont apparues dans nos pays durant la période coloniale. Elles avaient été initiées par les sociétés étrangères qui y étaient installées avec des comptoirs industriels et commerciaux. Préalablement conçu pour protéger leurs propres activités, ce secteur, avec la naissance des sociétés commerciales et industrielles nationales et la recrudescence des risques de toute nature, générés par les conditions de vie moderne, s'est vite développé et est devenu un précieux instrument de collecte de l'épargne pour nos pays.

Malheureusement, l'insuffisance dans nos sous-régions voire même sur le continent des structures⁽²⁾ nécessitées par ce secteur pour son plein épanouissement et son efficacité, entraîne la fuite considérable de capitaux de nos pays vers les métropoles. Par conséquent, ce sont ces dernières qui demeurent jusqu'à ce jour, les bénéficiaires privilégiés "in fine" de cette industrie. (Plus de 200 milliards de francs CFA pour la seule année 1974⁽³⁾ au titre de la réassurance). Voilà qui montre que l'épargne intérieure mobilisée par les compagnies d'assurance est substantiellement drainée vers l'extérieur du continent. Pour cela la lutte contre la fuite des capitaux du continent doit englober la lutte contre ce recours massif à la réassurance étrangère⁽⁴⁾ car elle contribue de façon notoire au déséquilibre de la balance des paiements.

Ainsi, depuis une époque relativement récente, certains organismes internationaux et Etats ont entrepris de créer des structures de réassurance. Tel a été le cas des membres de l'Organisation de l'Unité Africaine (OUA) et la Banque Africaine de Développement (BAD) qui ont créé le 1er janvier 1978 la Société Africaine de Réassurance (AFRICA-RE) dont le siège est à Lagos (NIGERIA). Quelques années plus tard en 1981, les Etats membres de la Conférence Internationale des Contrôles d'Assurance (CICA) concrétisaient une idée vieille de 15 ans en constituant la CICA-RE dont le siège est à Lomé (TOGO). Certains pays comme l'Algérie, le Cameroun, l'Egypte, le Ghana, le Kenya, le Mali,

(1) L'assurance occasionne une sortie considérable de capitaux par le biais du fronting

(2) Compagnie d'Assurance et de Réassurance de grande dimension

(3) Revue de l'Association Sénégalaise des Cadres d'Assurance (Assur Info) n° Hors Série page 61

(4) Etrangère : A l'extérieur du Continent Africain

le Maroc, le Nigéria, le Sénégal, la Sierra-Leone, Le Soudan, la Tunisie ont apporté leur contribution à cette politique de rétention de prime en mettant sur pied des compagnies nationales de réassurance.

Toutefois, ces compagnies face au développement que connaît l'assurance en cette fin du siècle sur le continent avec l'apparition de nouveaux produits tels que l'assurance - Vie, l'assurance des risques agricoles, la protection juridique etc... sont de loin insuffisantes techniquement et en nombre pour satisfaire tous les besoins en réassurance exprimés par les compagnies d'assurance. D'ailleurs, ce sont toutes des sociétés de capacités modestes. Ainsi le freinage de la sortie des primes vers les réassureurs occidentaux demeure un sujet préoccupant et actuel malgré l'existence des structures sus-citées. Alors il va falloir créer d'autres compagnies de réassurance. C'est cette nécessité de créer d'autres compagnies de réassurance dans les sous-régions africaines qui a été ressentie, en Afrique Noire, par les institutions d'intégration économique à l'image de la CEDEAO et l'UDEAC, lesquelles ont prévu dans la mise de leurs structures la création desdites compagnies.

Mais alors, quelle compagnie de réassurance⁽⁵⁾ faut-il pour la CEDEAO ?

En effet, nos Etats ont accédé à la souveraineté internationale, d'il y a trois décennies. Mais force est de dire que tous les observateurs constatent aujourd'hui que toutes les structures étatiques, que ce soit l'administration classique ou les entreprises publiques⁽⁶⁾, mises en place depuis les indépendances jusqu'à nos jours n'ont jamais brillé ni par leur prestation ni par leur gestion. Cette constatation se retrouve tout de même au niveau des sociétés interétatiques qui ont été créées par les groupes d'Etat. Devant cette triste réalité, certaines voix se sont levées pour proposer de mettre carrément de côté la personne morale, Etat, dans la gestion des structures économiques ; car disent-elles, les caractéristiques de cette personne à savoir : sa lourdeur, les considérations d'ordre politique et d'intérêt général dont elle est en proie sont incompatibles avec une gestion rentable. Ainsi, souhaitent-elles que la future ECO-RE soit entièrement privée. D'ailleurs leur souci a déjà trouvé un écho favorable au niveau de ces mêmes pays de la CEDEAO qui sont entrain d'expérimenter avec bonheur une banque internationale à capitaux entièrement privés (ECOBANK) dont le siège est à Lomé (TOGO).

(5) Une compagnie mixte ou privée

(6) SPA ou SPIC

En revanche, d'autres réflexions envisagent les choses autrement. Elles préconisent de réserver absolument aux trésors publics des Etats membres, une part des actions, si infime soit-elle ; car déclarent-elles, si l'Etat, personne morale, de par la preuve qu'il a faite dans la gestion de ses unités de production et ailleurs a par moments échoué, il demeure néanmoins le seul agent pouvant assurer à une jeune compagnie de réassurance africaine, le souffle⁽⁷⁾ dont celle-ci a besoin pour son démarrage effectif. Ainsi, les tenants de cette position militent en faveur de la création d'une compagnie multinationale publique ou mixte. Cette réflexion ne délaie aucune innovation. Ses défenseurs partent seulement des expériences initiées sur le continent à travers les compagnies nationales, l'AFRICA-RE et la CICA-RE.

A la vérité, les compagnies de réassurance qui opèrent actuellement sur le continent bénéficient toutes des cessions légales de la part des compagnies d'assurance évoluant dans les pays, dans les régions voire même sur le continent. Et selon les adeptes de cette thèse, l'obligation de cession à une compagnie de réassurance ne peut être efficacement dictée que par des Etats. Alors doivent-ils l'imposer même s'ils ne sont pas intéressés dans les actions ? Voilà une autre question.

Ces deux positions feront l'objet d'une analyse de notre part. Nous ferons cette analyse au niveau de l'étude de la compagnie de réassurance ECO-RE dans la deuxième partie. Mais auparavant nous passerons en revue les raisons de la nécessité de création des compagnies de réassurance dans les sous-régions africaines dans une première partie.

(7) La cession légale

PREMIERE PARTIE : LES RAISONS DE CETTE NECESSITE

Loin d'être une matière aux abords faciles pour les communs, la réassurance est cette technique qui demeure jusqu'à ce jour, encore très mal connue. Pour la grande majorité, la réassurance est l'opération de renouvellement d'une police d'assurance souscrite par un preneur d'assurance. Ainsi selon cette majorité, la réassurance intéresse les assurés au même titre que l'assurance directe. Cette image très erronée de la réassurance ne sera pas de nature à faciliter la compréhension de nos développements ultérieurs à savoir : réassurance, une source de fuite des capitaux du continent. Or, seule cette vision des choses peut justifier la création de compagnies de réassurance dans les sous-régions africaines.

Par voie de conséquence, avant de tenter de montrer que la réassurance, outil indispensable pour l'assureur, participe actuellement, elle-aussi à la fuite des capitaux (chapitre II) nous allons éclairer dans un premier temps, ce concept fondamental (chapitre I).

CHAPITRE I Qu'est-ce que la réassurance ?

A priori, la réassurance dans une approche vague, ne diffère pas énormément de l'assurance directe. Les démarches académiques pour présenter un exposé clair sur cette technique sont nombreuses. Mais notre choix portera sur l'étude en première section de la notion de réassurance et en deuxième section des techniques de la réassurance.

SECTION 1^{ère} Notions de réassurance

La réassurance ne consiste pas en un renouvellement d'une police d'assurance souscrite par un assuré. Elle est une technique "*sui generi* ", qui intéresse uniquement un assureur. C'est dire qu'un assuré dont le contrat d'assurance arrive à échéance renouvelle seulement son contrat ou souscrit à nouveau une police d'assurance. Il ne se réassure pas. Cette particularité de langage dont font usage les professionnels nous donne la curiosité de nous demander ce que signifie au juste cette notion de réassurance. De ce fait nous allons donc la définir (Paragraphe I) après quoi nous essayerons de faire ne serait-ce que d'une manière sommaire son historique (Paragraphe II).

Paragraphe I Définitions de la réassurance et des autres notions

A la vérité, si le concept de réassurance échappe terriblement au profane, c'est qu'il est intimement lié à la notion d'assurance qui elle-même est très complexe. Alors pour la simplicité et la clarté de l'exposé, nous donnerons dans un premier temps la définition du concept même de la réassurance (A) et ensuite les autres notions d'assurance avec lesquelles on serait tenté de la confondre.

A/ Définition de la réassurance

Le concept de réassurance a fait l'objet d'une définition de la part des juristes. Aussi les professionnels n'ont-ils pas été du reste dans la présentation de leur technique. Nous allons examiner successivement ces deux définitions.

a) Définition juridique de la réassurance

"La réassurance est un contrat entre un réassureur et un assureur professionnel qui répond seul et intégralement vis-à-vis des assurés des risques par lui assumés" ⁽⁸⁾. Le réassureur prend en charge, moyennant rémunération, tout ou partie de ces risques, s'engageant à rembourser au cédant, dans des conditions déterminées, tout ou partie des sommes dues ou versées aux assurés au titre de sinistre.

Il ressort de cette définition que la réassurance est un contrat ; les relations, préétablies ou spontanées qui existent entre l'assureur et le réassureur sont toujours créées par la conclusion d'un accord. Les relations préétablies portent le nom de traité, les spontanées se dénomment les facultatives. Il s'agit d'un contrat qui possède les mêmes caractéristiques⁽⁹⁾ qu'un contrat d'assurance à cette différence que les parties, toutes deux des professionnels, se font plus confiance. Ceci a amené certains auteurs à dire que la confiance est l'épine dorsale de la réassurance. L'assureur direct dans cette relation prend le nom de cédante et le réassureur s'appelle le cessionnaire.

Cette définition juridique de la réassurance ne présente pas un grand intérêt. La réassurance même est une technique initiée par les professionnels

(8) MM. PICARD & BESSON, Nature et Caractère de la réassurance, dans la RGAT Tome 36 1965 page 155 cité dans Marcel GROSSMANN, Manuel de réassurance page 16

(9) Contrat consensuel, synallagmatique, aléatoire, à titre onéreux, successif, de bonne foi, nommé d'adhésion

pour résoudre à un moment donné les problèmes qui se posaient à eux. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle la notion a fait très peu couler d'encre de la part des auteurs. Le législateur même n'a pas eu beaucoup d'occasions pour intervenir ; le professionnalisme et la confiance réglaient pratiquement tous les problèmes. Alors la définition pratique interpelle beaucoup dans cette étude.

b) Définition pratique et technique

"La réassurance est l'opération par laquelle une personne, généralement une personne morale s'engage à apporter son concours financier, dans des conditions strictement liées à l'évolution d'un certain risque préalablement défini, à une autre personne qui a accepté de garantir ce risque envers une troisième personne appelée l'assuré" ⁽¹⁰⁾

Telle que présentée par cet auteur, la réassurance apparaît comme une pure opération financière. Cette vue de la réassurance est trop étroite. Si l'opération financière, donc de crédit fait partie intégrante de la réassurance, elle n'est qu'un aspect parmi tant d'autres et ne saurait englober les autres.

Une deuxième définition plus synthétique présente la réassurance comme *"l'opération par laquelle une entreprise d'assurance, la cédante, s'assure à son tour auprès d'une autre société, le réassureur encore appelé cessionnaire, pour tout ou partie des risques qu'elle assure" ⁽¹¹⁾*

Cette définition présente la réassurance comme l'assurance de l'assureur. En effet, tout assureur s'oblige par l'émission de polices d'assurances donnant certains droits à l'assuré, à compenser les dommages économiques et financiers dus à la réalisation de certains événements couverts par ladite police. De façon similaire, le réassureur se déclare prêt, à l'adresse d'un assureur, à prendre à sa charge une partie des obligations grevant ainsi cet assureur. Le réassureur aide donc l'assureur à exécuter les prestations ayant pris corps dans la police d'assurance. On peut donc dire qu'elle est l'assurance de deuxième échelon. Cette approche simpliste paraît vraie en première étude. Mais à la vérité assurance et réassurance se distinguent sur le plan juridique et économique.

(10) Ramel, la réassurance, aspects théoriques & pratiques, Paris 1967 page 13 cité dans GROSSMANN, manuel de réassurance page 16

(11) Zacharie YIGBEDEK, Cours d'introduction à l'assurance IIA Cycle III Collection Cours de l'IIA

Une troisième définition qui nous paraît assez complète présente la réassurance comme *“la cession d'une partie de risques ou dangers assurés sur la base de polices d'assurance conclues avec des preneurs d'assurance ou conformément à des dispositions légales, à un deuxième preneur de risques, le réassureur qui, lui n'a aucun lien avec le preneur d'assurance en question”*⁽¹²⁾

Par ailleurs, ce qui est notoire au niveau de toutes les définitions énumérées c'est que le réassureur n'a pas de lien contractuel avec l'assuré. Il lui paie les sinistres par l'entremise de l'assureur.

A présent, il nous faut définir les autres notions d'assurance.

B/ Définition des autres notions d'assurance

Par autres notions, nous voulons désigner l'assurance directe même, la coassurance et le fronting. Nous les exposerons successivement.

a) Définition de l'assurance

A dessein, nous allons faire abstraction des distinctions que les auteurs modernes tentent d'introduire dans la définition de l'assurance pour adopter celle classique de M. HEMARD.

“L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre moyennant une rémunération, la prime pour lui ou pour des tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur qui, prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique”

b) La coassurance

C'est l'opération par laquelle plusieurs entreprises d'assurance garantissent un même risque, chacune d'entre elles prenant en charge une fraction convenue de ce risque sans solidarité avec les autres.

Les risques faisant l'objet d'une coassurance sont garantis dans le cadre d'un contrat unique appelé police collective qui est rédigé par la société apéritrice et signée par la suite par chacun des coassureurs et par l'assuré. L'apériteur agit comme le mandataire des coassureurs.

(12) GROSSMANN, Manuel de Réassurance, Argus page 19

La coassurance étant une répartition primaire de risque ne se conçoit que dans un cadre juridique donné c'est-à-dire dans un espace géographique territorial. Elle n'est donc autorisée que dans le pays de situation de risque. Elle favorise la rétention locale de prime surtout pour nos économies.

c) Le fronting

"Il y a fronting lorsque pour un risque bien, déterminé, une insuffisance de capacité apparaît sur le marché et oblige l'assureur ou généralement le courtier à placer tout ou partie du risque en dehors du marché de situation de risque"⁽¹³⁾

Elle est très proche de la coassurance mais s'en distingue par son extra-territorialité. Elle est très loin de la réassurance en ce qu'il consiste en une répartition horizontale et non verticale du risque. Donc c'est une opération hybride entre la coassurance et la réassurance.

Ces différentes définitions examinées, nous pouvons maintenant aborder l'étude sur l'historique de la réassurance.

Paragraphe II Essence et origine de la réassurance

HENRI BIDOU disait que *"l'Univers est encore si près de son commencement qu'en toute chose l'on est contraint de considérer les origines"*. Alors, un exposé sur la réassurance doit, pour sa plénitude partir même de ses débuts. Nous scinderons l'histoire de la réassurance en trois temps à savoir :

- de l'origine jusqu'en 1850 (A)
- de 1850 jusqu'en 1950 (B)
- et la réassurance contemporaine (C)

A/ La préhistoire de la réassurance

L'expression *"réassurance"* existait depuis le Moyen Age. Mais il ne s'agit pas de la réassurance comme nous la concevons aujourd'hui. Il s'agissait en réalité, d'une seconde assurance d'un risque déjà assuré, qui devenait nécessaire par suite d'une défaillance de l'assureur original.

(13) NINGHAHI Simon, Cours de réassurance proportionnelle IIA Yaoundé Cycle III 1992 inédit

En effet, le premier traité de réassurance véritable qui soit connu, date de l'année 1370⁽¹⁴⁾. Il s'agissait d'un document qui avait la forme d'un traité d'achat conditionnel. Le réassureur s'obligeait à acheter à un prix fixe, les marchandises se trouvant sur un bateau si celui-ci n'arrivait pas dans une période donnée, à destination. Par opposition à la réassurance actuelle, il s'agissait d'un traité entre commerçants individuels et la cession du risque était totale.

C'est le "*Guidon de la Mer*"⁽¹⁵⁾ qui, pour la première fois a décrit le caractère juridique de la matière. Selon lui, l'assureur n'avait en général recours à la réassurance que s'il regrettait d'avoir conclu une police d'assurance donnée ou si le sort du bateau était devenu douteux.

La première réglementation légale de la réassurance se trouve dans une ordonnance de la ville d'Anvers de l'année 1609 et un peu plus tard dans l'ordonnance de la Marine de Colbert. L'une des innovations du texte était que la prime revenant à l'assureur ne doit plus être identique à la prime de réassurance alors qu'auparavant la prime de réassurance pouvait être supérieure à la prime payée par l'assuré. Donc c'est à partir du 18^e siècle que le réassureur ne prend plus à sa charge la totalité du risque mais une partie seulement.

B/ La réassurance de 1850 à 1950

La réassurance, depuis ses origines jusqu'au début du 19^e siècle ne concernait que les risques individuels. Il s'agissait donc de la réassurance facultative se référant à une police d'assurance distincte. Les traités-cadres, valables pendant une certaine période et applicables à une multitude de risques tels que nous les connaissons aujourd'hui datent à peu près de 1825⁽¹⁶⁾. Le rôle de réassureur à cette époque là était joué par d'autres assureurs directs. Et pour des raisons de concurrence, on préférait alors comme réassureurs des compagnies étrangères qui n'opéraient pas sur le marché local ; ce comportement n'est pas de nature à favoriser ce marché en ce qui concerne la rétention des primes.

(14) Le document était dressé par un notaire de Gênes

(15) Manuel paru dans la 2^e moitié du 16^e siècle d'un auteur inconnu, traitant de l'assurance maritime

(16) Le premier traité de réassurance obligatoire établi pour une période connue a été conclu en 1821 entre la "C^{ie} Royale d'assurance contre l'incendie" à Paris et la C^{ie} des Propriétaires Réunis" à Bruxelles

Par ailleurs, le développement et la perfection du système de la réassurance obligatoire est l'oeuvre des réassureurs professionnels ou exclusifs qui, au début étaient souvent des compagnies filiales d'assureurs directs. Le premier réassureur professionnel et indépendant fut la "*Kölnische Rückversicherung Gesellschaft*" créée en 1852 à Cologne.

Ce qu'il y a lieu de noter c'est que la réassurance jusqu'à la deuxième guerre mondiale avait quelque chose d'artisanal. Aussi, entre 1850 et 1950 la réassurance était-elle exploitée dans un périmètre très réduit. On y voyait qu'un petit nombre de pays européens et les USA. C'est ce qui justifie le caractère d'amitiés personnelles qui enveloppe toute relation de réassurance. Ce phénomène d'amitiés personnelles joue encore un rôle de premier plan dans la réassurance contemporaine.

C/ La réassurance contemporaine

Depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, la réassurance a fait l'objet de certaines innovations profondes. Le rôle toujours plus important que joue la science dans tous les domaines se constate aussi en réassurance. Ceci influence énormément la technique et la politique dans cette branche. La conséquence heureuse est que les relations entre cédantes et cessionnaires acquièrent un caractère plus objectif et plus sobre. Le cercle des pays qui s'offrent comme débouchés aux réassureurs a été suffisamment élargi. Il embrasse pratiquement aujourd'hui le monde entier. Dans le même temps, le nombre des assureurs directs qui peuvent être considérés comme clients des réassureurs s'est multiplié, le marché de réassurance est dominé, dans les branches accidents et responsabilité civile par la réassurance en excédent de sinistre. La création de certains nouveaux organismes de réassurance avec droits de monopole a changé la physionomie du marché international.

Cette étude descriptive de la réassurance étant terminée, nous allons maintenant envisager les techniques de la réassurance.

SECTION 2 Les techniques de réassurance

Le réassureur, dans ses rapports avec la cédante se veut être un technicien qui conseille et oriente toute l'activité d'assurance. Ce lieu nous paraît

indiquer d'étaler cette fonction technique de la réassurance (Paragraphe I) après cela, une analyse sur le fonctionnement des traités sera envisagée (Paragraphe II).

Paragraphe I La fonction technique de la réassurance

Le rôle technique qu'accomplit le réassureur auprès de la cédante peut se résumer en trois points à savoir :

- assumer les risques (A)
- conseiller la cédante (B)
- la soutenir financièrement (C)

Nous les exposerons successivement.

A/ Le réassureur assume les risques

Dans sa prestation quotidienne, l'assureur s'engage envers des preneurs d'assurance, à compenser les dommages économiques qui sont la conséquence de certains événements. Ainsi, l'assuré transfère à l'assureur tout ou partie de certains risques et dangers qui le menacent dans son existence. De même le réassureur dans son activité courante s'assigne comme tâche première d'accepter de la part de l'assureur direct, une partie de risques qui grèvent ce dernier, désireux de maintenir son équilibre financier. De ce fait, il demeure juridiquement absent dans la relation assureur direct - assuré.

Les raisons de recours à la réassurance sont forts simples. En effet, en promettant aux assurés une prestation à la suite de la réalisation de certains risques, l'assureur part toujours de l'hypothèse que la contrepartie pécuniaire, la prime qu'il encaisse devrait lui permettre de faire face à des charges éventuelles de sinistre. Mais à la vérité, la sinistralité réelle diffère, dans la limite, de certains écarts, des chiffres calculés d'avance comme probabilités. Ces écarts sont d'autant plus importants que les valeurs assurées diffèrent davantage. Donc la tâche primordiale de la réassurance est de réduire les variations annuelles de la sinistralité à supporter par ledit assureur. Par ce moyen, son résultat technique est équilibré dans une certaine mesure, en excluant surtout des pertes trop marquées. Il est absolument indispensable que la réassurance joue ce rôle, puisque ni la constitution de communautés de risques considérables et homogènes ni l'encaissement d'une prime équivalente ne le mettent à l'abri de variations

importantes et imprévisibles de la marche des sinistres. Le seul remède pour stabiliser la sinistralité et par ce fait le résultat technique net est la réassurance.

B/ Le réassureur comme conseiller de l'assureur : le service du réassureur

Il est de pratique courante depuis l'avènement du "marketing" que le producteur d'un bien doit rester en contact avec le client après lui avoir vendu son bien. C'est le service après vente. La réassurance ne fait pas exception à cette pratique. Bien plus c'est le domaine où les conseils du réassureur dans la sélection du risque sont vivement souhaités. L'importance de conseils et d'informations supplémentaires qu'offre le réassureur à l'assureur se systématisent actuellement dans la plupart des traités par des clauses dites "d'assistance". Entre autres conseils et informations que le réassureur donne à l'assureur, nous pouvons évoquer l'assistance technique proprement dite dans le domaine de l'appréciation des risques, de la tarification. Le réassureur offre les services de son département "*liquidation des sinistres*" à l'assureur pour les cas compliqués ou relevant de branches qui exigent des connaissances spécialisées. Il intervient dans le domaine de la prévention des sinistres, met temporairement à la disposition de l'assureur, de personnel qualifié et d'expert. Il aide à la formation des agents de l'assureur par l'organisation des séminaires spécialisés.

C/ Le réassureur comme soutien financier

Ce rôle du réassureur se passe de commentaire. En effet, dans les traités de réassurance proportionnelle et facultative le réassureur participe aux frais de gestion de la cédante par une commission de réassurance. Il peut tout de même, allouer à une société au moment du démarrage de celle-ci de crédits portant intérêts, des commissions supplémentaires de développement ou même des subventions financières. En contrepartie de cette intervention, il exigera de la société bénéficiaire, la conclusion de traités de réassurance valables pour une période prolongée. Il faut tout de même ajouter le mécanisme de "*finance cover*" qui permet au réassureur de porter une aide financière à un assureur direct.

Paragraphe II Le mécanisme de la réassurance

Les relations juridiques et économiques qui naissent entre un assureur et un réassureur prennent corps généralement dans un traité de réassurance.

Le traité de réassurance est le cadre comprenant les dispositions de nature générale fixant les principes de base, les clauses pouvant se retrouver dans beaucoup d'entre eux. Il est l'instrument de travail fondamental puisqu'il décrit et fixe les droits et obligations des partenaires d'une manière très précise.

De la nature des relations existant entre le réassureur et l'assureur, on distingue plusieurs types de réassurance. Ces diverses sortes de réassurance s'ordonnent autour des critères d'ordre juridique, technique et commercial.

En partant de concept juridique, nous distinguons entre la réassurance facultative, la réassurance obligatoire et semi-obligatoire. Le concept se basant sur la technique de l'assurance permet de dissocier la réassurance proportionnelle de la réassurance non proportionnelle. S'agissant enfin de la distinction s'opérant sur le plan commercial, nous retrouvons la réassurance à prix fixe et la réassurance à prix variable.

Cette classification, selon les critères d'ordre juridique, technique et commercial ne fera pas l'objet de notre étude. Pour la simplicité de celle-ci, nous passerons en revue d'abord la réassurance facultative, ensuite la réassurance obligatoire et proportionnelle et enfin la réassurance obligatoire et non proportionnelle.

A/ La réassurance facultative

Il y a réassurance facultative si une partie d'un risque individuel (ou aussi d'un complexe de risques) est cédée à un réassureur sur la base d'une entente contractuelle entre le cédant et le réassureur se référant uniquement à la police en question. Première forme de réassurance, elle est absolument irremplaçable car la plupart des traités qui existent de nos jours ne suffisent pas toujours pour couvrir les grands risques. D'ailleurs certains même en excluent quelques dangers.

Elle se caractérise par le fait que la cédante est libre de décider cas par cas s'il veut ou non offrir certains risques couverts par lui à un ou plusieurs réassureurs. La décision tient compte de la gravité du risque en question, de la capacité d'absorption des traités obligatoires et de la force financière de l'assureur. Le réassureur décide, lui aussi librement, cas par cas s'il peut accepter l'offre soumise par l'assureur direct ou non.

En ce qui concerne la conclusion de l'accord en réassurance facultative, il y a lieu de dire qu'une réassurance facultative n'entre en vigueur que si le réassureur a formellement accepté l'offre soumise par la cédante.

S'agissant de la durée du contrat de réassurance facultative, on peut observer deux cas selon les branches d'assurance.

D'un côté il y a des branches d'assurance dans lequel, le contrat de réassurance facultative demeure en vigueur aussi longtemps que la police d'assurance originale, faisant l'objet de la réassurance facultative, existe en droit⁽¹⁷⁾.

De l'autre, la durée d'un contrat de réassurance facultative est de douze mois, sans égard à la durée des polices originales réassurées⁽¹⁸⁾

Avant et après l'entrée en vigueur d'une réassurance facultative, le réassureur a besoin de certaines informations qui doivent lui être fournies par l'assureur direct. Celles-ci sont :

- . nom du preneur d'assurance et lieu du risque
- . les risques couverts par la police d'assurance en question
- . les détails techniques de la police. En incendie par exemple, la construction, les installations existantes pour combattre le feu etc ...
- . la somme assurée
- . le taux de prime appliqué
- . le "*sinistre maximum possible* ", scindé d'après les risques couverts
- . la durée de la police
- . les limites de la garantie du cédant applicables en cas de sinistres
- . les franchises convenues
- . la monnaie dans laquelle la police est exprimée
- . la répartition de la somme assurée entre cédantes et réassureurs obligatoires⁽¹⁹⁾

(17) Accidents - RC Auto - Crédit aviation - Construction & Montage - Transport

(18) Incendie - Vol et branches secondaires - RC générale produits & professionnelles

(19) Marcel GROSSMANN : Manuel de réassurance - Argus page 75

A cela d'autres estiment que la cédante doit encore ajouter :

- . les risques voisins
- . le comportement du risque au cours des dernières années
- . la commission réclamée⁽²⁰⁾

Ainsi en réassurance facultative, la commission à payer est-elle négociée. La prime due par la cédante est très rapidement versée. Elle ne souffre d'aucune retenue sous forme de provision ou de réserve comme dans le cas des traités proportionnels.

B/ La réassurance obligatoire et proportionnelle

Il s'agit des traités de réassurance quote-part et en excédent de plein.

a) Le traité de réassurance quote-part

Domaine de prédilection par excellence du partage de sort, le traité de réassurance quote-part est basé sur une conception très simple. Le réassureur prend à sa charge un pourcentage fixe et immuable, pendant la durée du traité, de toutes les polices d'assurance conclues par la cédante au sein d'une branche ou sous-branche donnée. Le pourcentage est applicable, de façon invariable à la répartition entre l'assureur et le réassureur, de la somme assurée (ou de la garantie donnée) des primes payées par le preneur d'assurance ainsi que des sinistres survenus sur la base de polices réassurées.

Toutefois, l'assureur direct ne devrait pas, par le moyen d'un traité quote-part, céder la totalité (ou la presque totalité) des risques assumés par lui car en faisant ainsi, il réduit son rôle à celui d'un simple courtier. A ce sujet certains ont estimé sa rétention à un minimum de 10 %⁽²¹⁾

b) Le traité de réassurance en excédent de pleins

Dans le cas d'un traité en excédent de plein, la cédante ne remet au réassureur que les risques dont la somme assurée ou le SMP dépasse un certain minimum appelé plein. Sous le signe de la réassurance en excédent de pleins, le réassureur qui n'est plus en quote-part, ne participe plus à tous les risques que

(20) NINGHAHI, Cours de réassurance proportionnelle, IIA - Cycle supérieur 10e promotion 1990 - 1992

(21) GROSSMANN op cit page 81

l'assureur a souscrit dans la branche ou sous branche considérée. Ne tomberont dans le traité que les polices d'assurance dont la somme assurée ou le SMP dépasse la rétention de la cédante appelée plein. On les appelle les excédents. Puisque le volume des excédents est quantitativement limité, il peut devenir nécessaire de constituer en plus du premier excédent, d'autres excédents.

L'excédent est la différence entre la somme assurée (ou le SMP) d'une police individuelle souscrite et la rétention de la cédante.

Aussi peut-on trouver certaines combinaisons de traité de réassurance QP/EP.

C/ La réassurance obligatoire non proportionnelle

En réassurance non proportionnelle, l'obligation du réassureur à une certaine prestation en faveur de la cédante n'est créée qu'au moment où dans le portefeuille réassuré, un sinistre se présente dépassant un minimum fixé par le traité. Sa caractéristique principale est de s'appliquer aux sinistres alors que les traités proportionnels s'appliquent aux capitaux assurés. Le minimum fixé par le traité s'appelle la franchise ou priorité et les réassureurs prennent en charge tout montant supérieur à ladite limite. Ils limitent eux-aussi leur engagement à un montant appelé portée.

A l'origine, la réassurance non proportionnelle est destinée à protéger l'assureur dans les branches d'assurances où il ne lui est possible de prévoir les montants d'indemnités maximum qu'il pourrait avoir à payer. C'est le cas des assurances de responsabilités civiles.

En réassurance non proportionnelle on distingue les traités en excédent de sinistres et les traités en excédent de perte annuelle.

En premier lieu et s'agissant des traités en excédent de sinistres, l'assureur fixe un montant de sinistre maximum qu'il paiera seul, les réassureurs s'engagent à supporter les montant de sinistres qui dépassent la franchise jusqu'à la portée.

En second lieu et s'agissant du traité en excédent de perte annuelle, il a pour objectif de limiter la perte de la cédante. Il ne joue que si la cédante est déjà en perte dans la branche considérée.

La réassurance dont nous venons de parler des principales articulations contribue-t-elle, semble-t-il, de façon notoire à la fuite des capitaux.

CHAPITRE II La réassurance et la fuite des capitaux

La réassurance est indispensable pour toute compagnie d'assurance. C'est un de leurs outils d'équilibre fondamental. Or l'un des maux qui rongent les économies en développement en général et les économies africaines en particulier est la fuite des capitaux vers l'Occident. Ce phénomène apparaît d'autant plus douloureux qu'il annihile tous les efforts de développement et pérennise leur dépendance économique.

Dans les développements qui suivront, nous allons tenter d'analyser l'effet de la réassurance sur nos économies (Section II). Mais auparavant nous montrerons comment les compagnies d'assurance opérant sur le continent procèdent à la réassurance de leurs portefeuilles (Section I).

SECTION 1 La pratique de la réassurance par les Compagnies d'assurance opérant en Afrique

Les compagnies d'assurance opérant sur le continent sont généralement soit des compagnies de droit national soit des filiales des sociétés étrangères. Elles cèdent leurs affaires aux compagnies de réassurance africaines (Paragraphe I) et aux compagnies de réassurance extérieures (Paragraphe II).

Paragraphe I Les structures locales et leurs rétentions

Nous passerons successivement en revue les structures comme l'AFRICA-RE, la CICA-RE, les compagnies de réassurance nationales, les compagnies d'assurance pratiquant la réassurance active.

A/ La Société Africaine de Réassurance AFRICA-RE

Créée en 1978 à l'initiative de l'Organisation de l'Unité Africaine (OUA) et de la Banque Africaine de Développement (BAD), la Société Africaine de Réassurance AFRICA-RE a pour but de promouvoir le développement des activités nationales d'assurance et de réassurance dans les pays africains, de

favoriser la croissance des capacités de souscription et de rétention nationales, régionales et sous-régionales et de contribuer au développement économique de l'Afrique⁽²²⁾. Mais pour remplir cette noble mission, la jeune compagnie a besoin d'aliment. Voilà pourquoi l'article 27 de l'Accord portant sa création institue en son alinéa 2 une cession légale en sa faveur. Il dispose : *"chaque Etat membre doit garantir à la société que toutes les compagnies d'assurance et de réassurance exerçant sur son territoire vont offrir au moins cinq pour cent (5%) de leurs traités de réassurance présents et futurs y compris les cessions vies, aux conditions accordées aux réassureurs les plus favorisés "* Et l'alinéa suivant recommande aux Etats de prendre toutes les dispositions nécessaires pour qu'à compter de l'entrée en vigueur de l'Accord toutes les institutions nationales et étrangères exerçant des activités d'assurances directes sur leur territoire réaménagent leurs arrangements actuels, de manière à conclure des traités de réassurance normaux à partir du pays d'origine des risques.

Mais cette compagnie tremplin n'avait pas la capacité requise pour absorber une part importante d'affaire, pour satisfaire toute la demande. Ainsi certains chercheurs avaient largement indiqué qu'une augmentation si importante de l'offre pour satisfaire la demande ne sera significative tant que davantage de compagnie d'assurance et de réassurance ayant de bases solides et suffisamment de capitaux n'auront pas été créées non seulement pour accroître les capacités de rétention mais également pour réaliser une plus grande couverture. Même les fondateurs de l'AFRICA-RE ont mis l'accent sur cet état de chose lorsqu'ils ont déclaré que la compagnie n'aurait pas la capacité technique et institutionnelle pour absorber et souscrire tous les risques dans les diverses sous-régions. *"Cela prendra beaucoup de temps avant que l'Afrique ne parvienne à l'autosuffisance dans le secteur de l'assurance et de la réassurance "* avaient-ils estimé⁽²³⁾.

Ces déclarations formelles qui ont été faites par les fondateurs même de l'AFRICA-RE montrent que malgré la création de cette dernière, le besoin de créer des compagnies sous-régionales de grande dimension demeurerait. C'est dans cet ordre d'idées que l'Association des Compagnies d'Assurance de l'Afrique de l'Ouest (WAICA) et la Conférence Internationale des Contrôles d'Assurance (CICA) ont toutes deux adopté séparément des résolutions demandant la création

(22) Article 3 de l'Accord portant création de l'AFRICA-RE

(23) Propos tirés du Rapport d'Etude pour la Création de l'AFRICA-RE

de compagnies sous-régionales de réassurance : WAICA-RE et CICA-RE ; la première pour les anglophones et la deuxième pour les francophones.

Si les contraintes monétaires et autres facteurs n'ont pas permis à la première de voir le jour malgré l'objectif 1978/80, la deuxième a pu démarrer en 1984.

B/ Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la CICA (CICA-RE)

La CICA-RE vise les mêmes objectifs que l'AFRICA-RE à savoir promouvoir le développement des activités nationales d'assurance et de réassurance dans les pays membres tout en favorisant la croissance des capacités de souscription et de rétention dans les différents marchés.

Cette société, comme nous l'avions précédemment exposé, a besoin d'affaires pour vivre. Dans cette optique l'Accord portant sa création a institué à son bénéfice, des cessions obligatoires dans l'article 31. L'alinéa 2 de ce texte dispose que chaque Etat membre doit garantir qu'il sera offert à la compagnie, à compter de l'entrée en vigueur du présent Accord par tous les organismes d'assurance et de réassurance de droit national, sauf ceux pratiquant à titre exclusif des opérations de réassurance, 15% de tous les traités de réassurance souscrits par ces organismes. Le second point du même alinéa prévoit le cas des compagnies étrangères opérant sur les territoires, qui doivent offrir 5% des primes directes afférentes à toutes les branches à l'exception de la branche automobile.

Ce texte a l'avantage de la clarté en ce qu'il règle le cas des réassureurs professionnels par leur exclusion. Celle-ci se justifie selon nous par l'autonomie traditionnelle dont jouit le réassureur professionnel d'une part et que d'autre part le texte fait mention de la réassurance et non de la retrocession. Il s'agit là de deux opérations que l'on ne doit pas confondre.

S'agissant de la rétention, la CICA-RE en 1989 est arrivée à retenir 78% des primes sur le marché CICA⁽²⁴⁾. Il s'agit de sa rétention nette. On y trouve les 15% de cession légale plus les autres cessions.

(24) Rapport d'activité de la CICA-RE 1989

Par ailleurs, certains Etats, toujours dans l'optique de rétention de primes ont mis sur pied des compagnies nationales de réassurance. C'est leur cas qui va à présent retenir notre attention.

C/ Les Compagnies de Réassurance nationales

Avant que les organismes internationaux à l'image de l'OUA - BAD et CICA n'aient pensé à créer des compagnies de réassurance certaines entités étatiques, conscientes de l'hémorragie qu'impose la réassurance à leur économie avaient mis sur pied des sociétés de réassurance à l'échelle nationale.

Il s'agit de la Compagnie Centrale de Réassurance en Algérie, de la Caisse nationale de Réassurance au Cameroun, de Egyptian Reinsurance Company, Ghana Reinsurance Organisation, Kenya Reinsurance Organisation Corporation, Société Centrale de Réassurance au Maroc, Nigéria Reinsurance Corporation, The National Reinsurance Company du soudan, la Société Tunisienne de Réassurance, Zimbabwe Reinsurance Corporation, la Société Sénégalaise de Réassurance⁽²⁵⁾.

L'objectif premier de toutes ces compagnies de réassurance est la maîtrise de transfert des capitaux du marché africain vers d'autres continents. Il a été même constaté que dans les pays où les sociétés professionnelles de réassurance n'avaient pas pu être créées, agrément a été donné aux compagnies d'assurance de pratiquer la réassurance en acceptation.

D/ Les compagnies d'assurance pratiquant la réassurance active

Comme nous l'avions précédemment précisé, la réassurance est une activité propre qui ne se confond pas avec l'assurance directe. Son exploitation exige un agrément particulier. Elle n'est pas soumise au contrôle de l'autorité chargée de l'industrie d'assurance.

Toutefois, elle peut être parallèlement exploitée par une compagnie d'assurance. A cet égard et probablement pour des raisons que nous venons d'évoquer dans le précédent développement, certains pays africains ont autorisé

(25) M. LABAN : Communication sur la création de la Société de Réassurance de la Fédération des chambres de Commerce de l'Afrique de l'Ouest / Freetown 13-16 Février 1990

les compagnies d'assurance à pratiquer la réassurance en acceptation et non seulement en cession.

Cette politique pourra leur permettre de combler inévitablement les éventuelles pertes pouvant résulter des cessions. Même la CICA-RE recommande vivement à toutes les compagnies d'assurance de la zone, cette pratique. Elle permettra une rétrocession simple et assurera un véritable drainage des risques dans la sous-région. Comme compagnie d'assurance exploitant la réassurance active, nous avons la SONAR au Burkina Faso, la CNAR au Mali, la SONAR au Bénin etc ...

Malgré ces efforts déployés à l'échelon national et international pour freiner la sortie des primes du continent, force est de constater que cette dernière demeure encore très importante. A présent, nous allons évoquer ce que nos compagnies d'assurance cèdent aux réassureurs extérieurs.

Paragraphe II Les cessions aux réassureurs extérieurs

L'examen des primes cédées aux réassureurs étrangers préjudiciables à nos économies va passer par l'analyse des soldes de réassurance d'une part et les entrées de devises au titre des règlements de sinistre d'autre part.

A/ Les soldes de réassurance et la sortie de prime

Toute opération financière intervenant entre l'assureur et son réassureur se constate dans un compte. Ce compte enregistre à son crédit les primes et à son débit les charges de sinistre du réassureur et les diverses retenues réglementaires⁽²⁶⁾. A la fin d'une époque convenue qui peut être le trimestre, le semestre ou l'année, on arrête le compte et on tire son solde qui peut être débiteur ou créditeur.

S'agissant de la sortie proprement dite des primes au titre de la réassurance, les statistiques que nous avons consultées nous révèlent que l'Afrique offre un marché de réassurance qui a été estimé à des millions de dollars. L'Afrique de l'Ouest seule compte parmi ce montant 2 milliards de dollars dont un milliard seulement sont retenus dans la sous-région⁽²⁷⁾.

(26) Commission de réassurance - réserves

(27) Economie & Finances : Article publié dans "Contact" publication de la CEDEAO . Volume 1 n° 1 du 30 juin 1987 - Page 14 par J.O. IRUKWU

En effet, depuis 1971, probablement avant la mise en place de l'AFRICA-RE, la demande de service de réassurance n'a cessé de croître. La sortie de prime était estimée à plus de 320 millions de dollars⁽²⁸⁾. Curieusement après la naissance de la société africaine de réassurance, ce volume n'a pas baissé. Les recherches initiées par les chargés d'étude pour la création de l'ECO-RE montrent encore qu'en 1979/80, époque relativement récente, la sortie de prime a été supérieure à 800 millions de dollars⁽²⁹⁾. Cette nette progression se justifie par le fait que de nouvelles compagnies d'assurance se sont créées, et avec le progrès technique, de nouveaux risques importants sont apparus sur le continent avec les efforts de développement qu'entreprennent les Etats.

Cette sortie nous tenons à le réaffirmer, est la contrepartie de la garantie que vendent ces réassureurs. Cherchons maintenant à savoir si les réassureurs extérieurs font-ils rentrer eux-aussi des capitaux au titre des règlements du sinistre.

B/ Les entrées de devises au titre des règlements de sinistre

Dans le précédent développement, nous avons tenté de faire voir que par le biais de la réassurance, les capitaux sortent du continent. Mais, ces propos méritent d'être nuancés. La réassurance n'est pas un paiement à fonds perdus. En se réassurant à l'intérieur comme à l'extérieur du continent, l'assureur achète une garantie, une couverture laquelle jouera chaque fois qu'il aura un sinistre à régler.

Mais ce qui inquiète, et suscite beaucoup d'écrits sur la question de "saignée" de capitaux par la réassurance découle d'un constat : l'Afrique est une zone où les catastrophes sont rares. De ce fait, il n'y a pas des sinistres très importants. Alors les interventions des réassureurs au titre de règlement de sinistre sont insignifiantes par rapport aux primes qu'ils encaissent. Les appels au comptant sont maigres. Cette inquiétante disproportion est même reconnue par certaines voix autorisées qui, tout en refusant le terme "saignée de capitaux" ; reconnaissent quand même que les affaires africaines doivent rester et être réassurées en Afrique. Et pourquoi ? Il dit "dans notre groupe, nous estimons normal qu'une part importante de nos affaires africaines reste et soit réassurée en Afrique. Nous avons organisé des échanges qui remplissent tout à fait cet office puisque nous avons entre nos différents filiales et compagnies associées

(28) Tiré du rapport d'étude de la Création de l'ECO-RE. op cit page 5

(29) Rapport d'étude op cit page 5

système de réassurance croisée permettant à la compagnie gabonaise de céder des primes à la compagnie ivoirienne.

Dans ce système de réassurance croisée, tout revient à mettre dans un grand ensemble de la zone CFA nos affaires. Cette façon d'assurer l'étalement des risques est la fonction même de la réassurance, sans faire partir la totalité des primes de réassurance hors des Etats d'Afrique "(30)

A défaut des statistiques précises nous pouvons déduire de l'ensemble des précédentes observations que les réassureurs extérieurs n'interviennent pas assez sur le continent pour payer des sinistres. Mais ceci dépend du type de traité conclu avec eux. Alors les primes sorties ne trouvent pas de compensation et nos économies en pâtissent.

SECTION 2 La réassurance et nos économies

Il a été souvent dit que la matière première la plus importante du réassureur est la monnaie. Or celle-ci constitue le moteur de toute économie. Et l'effet de la réassurance sur cette dernière s'apprécie au niveau de la balance des paiements.

Nous examinerons dans ces subdivisions l'effet de la réassurance extérieure sur les balances des paiements (Paragraphe I) pour ensuite proposer des solutions concrètes (Paragraphe II).

Paragraphe I L'effet de la réassurance extérieure sur les balances des paiements

Avant de montrer que la réassurance extérieure gêne un peu nos économies en matière de rétention des devises, nous évoquerons préalablement qu'elle constitue en principe une source importante de mobilisation de capitaux. Partant nous présenterons la conséquence pour nos économies.

A/ La réassurance et la mobilisation des capitaux

De tout temps, l'assurance a été perçue comme une institution de financement des économies. C'est à ce titre que les pouvoirs publics ont mis sur pied une réglementation, laquelle devait amener toutes les compagnies

(30) M. Gérard BOUCHER, Vice - PDG groupe PFA TIARD / Déclaration lors de l'interview d'Assur info. in Assur inf. n° 12 page 31

d'assurance à jouer pleinement ce rôle. Celle-ci indique aux compagnies, la manière dont elles doivent affecter les primes collectées auprès des preneurs d'assurance. Les mesures contenues dans la réglementation visent d'une part à protéger les intérêts des assurés et d'autre part à poursuivre les objectifs de développement économique.

En effet, et s'agissant des objectifs de développement, la loi fait obligation aux compagnies d'assurance d'opérer certains types de placement en représentation des provisions techniques. Au nombre de ceux-ci, nous avons les liquidités, les placements en première catégorie et les placements en deuxième catégorie.

En premier lieu et s'agissant des liquidités qui doivent être déposées dans les banques locales, elles permettront aux investisseurs, aux hommes d'affaires de trouver sur place des moyens financiers nécessaires pour la réalisation de leurs affaires.

En second lieu et s'agissant des placements que ce soit de première ou de deuxième catégorie, le législateur exige des compagnies d'assurance, la construction des immeubles dans les pays, la prise des parts dans les sociétés civiles. Ces impératifs traduisent le rôle de développement économique qui est dévolu à l'assurance. Par ailleurs, la collecte de l'épargne transparaît encore plus clairement au niveau de l'assurance - vie où les capitaux très importants sont versés par les assurés en contrepartie des prestations qui interviennent après de très longues échéances.

De ce qui précède, il résulte que l'assurance réalise la concentration de l'épargne entre les mains de l'assureur, lequel l'utilise pour payer les sinistres et financer le développement économique.

Aussi, faudra-t-il préciser que si l'assurance directe joue un rôle si important pour nos pays, la réassurance, de par l'immensité des capitaux qu'elle collecte auprès des compagnies d'assurance devait intervenir plus efficacement dans le financement du développement économique des pays du continent. Les comptes techniques de réassurance pour l'exercice 1991 d'une jeune compagnie d'assurance africaine que nous avons eu l'occasion de consulter ressort un solde technique de 78 527 289 F CFA (traité et facultative confondus) en faveur des

réassureurs. Ce montant et bien d'autres encore, s'ils se trouvaient entre les mains des réassureurs africains uniquement contribueraient de façon substantielle au développement économique du continent. C'est dire que ces derniers vont les utiliser d'une part pour effectuer des placements bancaires et d'autre part pour prendre des parts dans les sociétés commerciales et industrielles. Comme pour l'assurance, ces fonds placés dans les banques serviront les hommes d'affaires africains.

Mais faute de structures, suffisantes et efficaces, les assureurs se trouvent dans l'obligation de s'adresser à l'extérieur pour obtenir les couvertures nécessaires, ce qui pose les problèmes de devises pour nos économies.

B/ La réassurance et le problème de devises

Les pays africains, dans leur ensemble souffrent depuis 1931, de déficits chroniques de la balance des paiements. Ceci est dû au fait que le niveau de production de leurs économies n'est pas assez considérable pour leur permettre de disposer des monnaies étrangères fortes, des devises pour payer auprès de l'Occident des fournitures et services indispensables pour leur développement. De ce fait, les rares devises qu'ils tirent de leur exportation doivent être jalousement protégées pour être orientées vers l'achat des biens et services nécessaires pour les secteurs prioritaires de développement.

L'idée de lutter contre la fuite des devises trouve son fondement dans cette analyse. Or la pratique de la réassurance avec l'Occident réalise effectivement cette fuite, du moins en participe car les primes, plus précisément les soldes de réassurance se payent en devises (en Franc Français - dollar - DM - Yen). Mais nos pays ne disposent pas assez de ces monnaies étrangères. Leurs montants, nous avons eu à les évoquer, sont considérables. Cet état de chose n'est pas sans conséquence pour nos économies.

C/ Conséquences

Si la qualification des économies africaines donne lieu actuellement à une abondante littérature (économie sous-développée, en développement, en voie de développement, à pays à faible revenu etc...) c'est pour des raisons sus-évoquées. Ainsi la non possession des capitaux nécessaires au développement fragilise ces économies et pérennise leur dépendance vis-à-vis de l'Occident.

Aussi convient-il de préciser que la réassurance n'est pas la seule source de fuite de capitaux. Encore moins, nous ne disons pas que les pays africains disposent de beaucoup de capitaux et que c'est la réassurance et les autres mécanismes qui les "chassent" du continent.

Nos pays, faute de production de biens et de service indispensables pour la consommation et la commercialisation mondiale ne disposent pas de richesse. Les quelques devises dont ils disposent proviennent de la commercialisation des matières premières qui, si elles ne sont pas rares, sont toujours mal vendues. Il importe alors que des dispositions soient prises pour que ces rares devises soient protégées. Et pour ce qui est de la contribution de la réassurance à cette sortie, certaines solutions peuvent être trouvées.

Paragraphe II Solutions concrètes

Pour notre part, nous estimons que les solutions doivent passer par l'augmentation de la capacité des compagnies existantes d'un côté et par la création de nouvelles compagnies de l'autre.

A/ Augmentation de la capacité des compagnies existantes

Comme nous l'avions préalablement étudié, la lutte contre la sortie des primes du continent par la réassurance a été amorcée depuis une époque un peu ancienne par la création des compagnies nationales de réassurance. Les temps forts de cette lutte ont été les années 1975 et 1984 avec la création de l'AFRICA-RE et de la CICA-RE.

Mais, ce qui est notoire au niveau de toutes ces compagnies, c'est qu'elles ont toutes des capacités modestes. Or, la zone d'activité de toute entreprise est fonction de son capital. Plus ce dernier est important, plus l'entreprise se permet de courtiser beaucoup de risques.

Par ailleurs, la particularité d'une entreprise d'assurance réside dans le fait qu'elle porte en son sein, le germe de sa propre destruction. Un seul sinistre peut amener un assureur à "*fermer sa boutique*". C'est justement pour se prémunir contre ce risque que l'assureur s'assure à son tour. Et pour ce faire, il doit avoir beaucoup de confiance en son réassureur. Il doit s'assurer que ce dernier a une capacité suffisante pour intervenir en cas de réalisation des risques

qu'il lui confierait, sans mettre en péril son propre équilibre. C'est en cela que nombre d'observateurs disent que la confiance est l'épine dorsale de la réassurance. Celle-ci s'apprécie en amont et en aval.

Mais les compagnies de réassurance qui opèrent actuellement sur le continent, comme nous avons eu à le souligner déjà à maintes reprises, n'ont pas de capacités immenses. Ceci justifie le comportement de certaines cédantes qui envoient toujours leurs affaires à l'Occident. Une autre raison de refus de cession interne est que les africains ne se font jamais confiance. Témoin, les difficultés que rencontrent les réassureurs bénéficiaires des cessions légales à recouvrer les primes.

De tout ce qui précède, il serait souhaitable que les compagnies de réassurance nationales, AFRICA-RE et la CICA-RE augmentent leurs capacités pour être prêtes pour le rendez-vous des nouvelles demandes.

L'autre solution réside dans la création de nouvelles compagnies.

B/ Création de nouvelles compagnies

Le continent africain dispose incontestablement de certaines structures de réassurance. Mais celles-ci, de par leur capacité et leur nombre sont de bien loin à constituer une solution aux problèmes de réassurance extérieure. Ainsi, il y a lieu de saluer les initiatives prises par les pays de la CEDEAO et de l'UDEAC pour la création de nouvelles compagnies de réassurance.

S'agissant de cette dernière, le manque d'information appauvrit le débat. Toutefois il nous plaît seulement de dire ici que c'est une compagnie qu'il faut absolument porter sur ses fonts baptismaux. Elle aidera énormément le continent dans la lutte car il ne fait l'ombre d'aucun doute qu'en Afrique Centrale, les pays comme le Cameroun, le Gabon, le Congo développent des primes très importantes. Et les compagnies déjà nées et à naître sur le continent procéderont entre elles à des rétrocessions. Celles-ci permettront au risque, quel que soit leur importance de rester sur le continent ; et si in fine une sortie de prime va s'imposer, elle sera à coup sûr négligeable.

S'agissant de l'ECO-RE, nos développements dans la deuxième partie lui seront consacrés.

DEUXIEME PARTIE : ETUDE D'UN EXEMPLE DE COMPAGNIE DE REASSURANCE SOUS-REGIONALE EN GESTATION : LE PROJET ECO-RE

Dès le milieu des années 1960, l'Organisation des Nations Unies, par l'entremise de son comité sur les Invisibles et le Financement relatifs aux commerce avait reconnu la nécessité de la création d'organisation régionale et sous-régionale de réassurance.

Ce souci de l'ONU avait été traduit dans les faits par l'Organisation de l'Unité Africaine (OUA) et la Banque Africaine de Développement qui ont créé la Société Africaine de Réassurance AFRICA-RE, par l'Association des Compagnies d'Assurance de l'Afrique de l'Ouest (WAICA) et par la Conférence Internationale des Contrôles d'Assurance (CICA) ; ces deux dernières organisations ont toutes adopté séparément des résolutions demandant la création des compagnies sous-régionales de réassurance : la WAICA-RE et la CICA-RE⁽³¹⁾. La Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), tout en reconnaissant la pertinence des résolutions des Nations Unies a également estimé qu'il était de son devoir de promouvoir une compagnie de réassurance forte et dynamique qui engloberait tous les seize Etats Membres.

C'est cette dernière qui retiendra notre attention dans un chapitre 1^{er}. Ensuite, nous ferons l'analyse du débat actuel qui est de savoir si la future compagnie devra être une société d'économie mixte intéressant les trésors publics ou une société entièrement privée (Chapitre II).

CHAPITRE I Généralités sur l'ECO-RE

L'ECO-RE (Ecowas-Reinsurance) sera la compagnie de réassurance de la CEDEAO. Et pourquoi une compagnie de réassurance dans la CEDEAO ? Nous tenterons de répondre à cette question dans la section deuxième. Mais auparavant, faisons la connaissance de la CEDEAO dans une première section.

(31) La WAICA-RE --> pour les pays anglophones ; n'est pas encore créée
La CICA-RE --> pour les pays francophones a été créée en 1984. Son siège est à Lomé

SECTION 1 Qu'est-ce que la CEDEAO ?

La CEDEAO est la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest. Elle a vu le jour le 28 mai 1975 à Lagos en République Fédérale du Nigéria.

Pour une découverte complète de cette organisation nous proposons d'examiner d'abord sa dimension géographique (Paragraphe I), et puisque nous étudions la réassurance, réfléchir sur l'assurance dans cette zone.

Paragraphe I Cadre géographique et initiatives

La CEDEAO dont nous venons de donner la définition est un instrument d'intégration économique sous-régionale. Elle a un cadre géographique très immense et adapté à la création d'un marché commun dans beaucoup de secteurs. Celui-ci lui permet d'entreprendre la mise en place de certaines structures nécessitées par le développement économique.

A/ Cadre géographique

La Communauté regroupe les seize Etats de l'Afrique de l'Ouest⁽³²⁾. Sa population a été estimée en 1987 à 150 millions de consommateurs. Celle-ci constitue un précieux atout pour un développement soutenu car dit-on : *"il n'est ni force ni richesse que d'hommes"*.

La CEDEAO entend exploiter cette potentialité. C'est à ce titre qu'elle se lance dans de nombreux projets de développement économique et social.

B/ La CEDEAO face au développement

L'ECO-RE n'est ni le seul ni le premier projet qu'initie la CEDEAO. Au contraire, certaines structures dans le domaine de l'assurance et autre ont été déjà créées. Ainsi trouve-t-on dans la CEDEAO, le système de la carte brune d'assurance et l'ECOWAS Bank (ECO-BANK).

Tout d'abord et s'agissant de la première structure, la décision portant sa mise en application effective a été prise après examen du rapport de la

(32) Républiques du Bénin, Burkina Faso, Cap Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée-Conakry, Guinée Bissau, Libéria, Mali, Mauritanie, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Leone, Togo

Commission des Transports des Télécommunications et de l'Energie. C'était au cours du Conseil des Ministres tenu à Conakry du 18 au 23 avril 1983. Il a été dit que chaque Etat Membre doit créer un bureau national au plus tard le 1er Août 1983⁽³³⁾. Et le système de la carte brune CEDEAO tourne actuellement à plein rendement dans la Communauté.

Ensuite et s'agissant de l'ECO-BANK, c'est une banque privée mise en place dans la Communauté pour promouvoir essentiellement le commerce ouest africain. Elle a son siège à Lomé et des succursales dans tous les autres pays.

Les deux structures sus-citées ont été mises en place sans la contribution financière du Secrétariat Exécutif. Cette politique qui consiste à se servir des organismes de l'Etat comme catalyseurs pour les entreprises privées rentables est une très bonne et courageuse initiative.

C'est cette création successive des structures qui a porté actuellement l'ECO-RE à l'ordre du jour. Mais avant d'aborder la réassurance proprement dite dans la CEDEAO, nous allons nous attarder un tout petit peu sur l'état des activités d'assurance.

Paragraphe II L'assurance dans la CEDEAO

L'examen des compagnies d'une part et des chiffres d'affaires d'autre part comblera notre curiosité en cette matière.

A/ Les Compagnies d'assurance

La sous-région Ouest africaine regorge de beaucoup de compagnies d'assurance. Au total 199 ont été dénombrées en 1985. A priori, cet effectif traduit le succès que connaîtra l'ECO-RE. Parmi ces compagnies, on retrouve celles qui appartiennent aux Etats. On y trouve en tout 13 : 6 faisant l'assurance et la réassurance, 7 l'assurance uniquement. Les 184 restant sont toutes des compagnies privées. Les pays comme le Nigéria, la Côte d'Ivoire, le Sénégal et le Ghana viennent en tête de peloton avec les effectifs de 94, 24, 17 et 14 compagnies⁽³⁴⁾.

(33) CEDEAO Journal Officiel Vol. 5 Edition française de Juin 1983

(34) Rapport d'étude op. cit page 21

Somme toute, la compagnie ECO-RE dispose de considérables clients potentiels, lesquels pourront lui fournir les aliments nécessaires à son épanouissement. Aussi faudra-t-il étudier leur capacité.

B/ Les chiffres d'affaires des compagnies d'assurance Ouest africaines

Les compagnies sus-étudiées ont développé en 1985, une prime de 934 950 000 USD⁽³⁵⁾. Mais les primes d'assurance, avons-nous dit servent à payer les sinistres d'une part et à financer le développement économique du pays d'autre part.

En premier lieu, et s'agissant du paiement des sinistres, il faut noter qu'il ne représente pas une proportion très inquiétante dans la sous-région en dehors de l'automobile. A ce titre le déficit de certaines branches est heureusement compensé par d'autres branches. D'ailleurs la situation d'ensemble est excédentaire.

En second lieu et s'agissant de la contribution des primes au développement économique des pays, il a été constaté que celle-ci ne se fait pas de façon satisfaisante. En dehors des placements exigés en représentation des provisions techniques, la plus importante partie qui devrait être placée dans la sous-région au titre de la réassurance est drainée vers l'extérieur du continent, faute de structures appropriées et efficaces.

SECTION 2 La réassurance dans la CEDEAO

Les pays de la CEDEAO étant des pays africains, les développements initiés dans la première partie sont tout de même valables pour eux aussi. A travers certaines statistiques, nous allons examiner ici la pratique de la réassurance dans la CEDEAO, pour ensuite constater les pertes des pays de la Communauté en termes de traités.

Paragraphe I La pratique de la réassurance dans la CEDEAO

Aucun assureur ne doit en principe accepter plus d'obligations qu'il ne peut en supporter. Mais la réassurance favorise ce comportement pour

(35) Rapport d'étude op. cit page 22

l'assureur. C'est à ce titre que l'on dit souvent qu'aucune compagnie d'assurance ne peut vivre sans la réassurance, à moins d'avoir une assise financière très très solide. Cette assertion paraît vraie d'autant plus que généralement avant même d'accepter certains risques, l'assureur est obligé de ménager au préalable des couvertures en réassurance⁽³⁶⁾.

En effet, les compagnies de réassurance professionnelles, au niveau de la CEDEAO sont au nombre de 4 (2 au Nigéria, 1 au Sénégal, 1 au Ghana) ; les compagnies pratiquant l'assurance et la réassurance sont au nombre de 6 et à tout ceci, il faut ajouter l'AFRICA-RE et la CICA-RE qui sont à l'intersection des pays de la CEDEAO et d'autres pays africains. Ces compagnies se partagent les 2 milliards de dollars de prime avec les autres continents à savoir l'Europe, l'Asie et l'Amérique. Et malheureusement, elles ne retiennent que 50 % de ce montant.

Cette situation plaide en faveur de la création d'autres compagnies de réassurance et dans ce cas, priorité doit être donnée à l'ECO-RE qui sera soutenu par les hommes d'affaires, les industriels et les experts des Etats membres de la CEDEAO. L'impact de l'ECO-RE sera incontestablement remarquable compte tenu du vaste marché de 150 millions de consommateurs, surtout étant donné que l'assurance et la réassurance opèrent suivant la loi du grand nombre et du principe de large répartition des risques.

Entre autres atouts que l'on pourra espérer de cette compagnie, c'est qu'elle réduira la perte de la sous-région en matière des traités de réassurance et favorisera une rétention de prime.

Paragraphe II Les pertes des pays de la CEDEAO en termes de traité

Notre analyse en la matière prendra appui sur les deux tableaux suivants.

Nous verrons dans le tableau I que le revenu global du traité de réassurance ouest africain dans les cinq catégories a été estimé à 342 392 000 USD pour l'année 1987. Les facultatives ont été estimées à 30% de ce montant soit 102,717 000 USD. Le total traité plus facultative s'était élevé à 445 109 000 USD.

(36) Les traités, les facultatives

EXTIMATION DU REVENU GLOBAL DU TRAITE DE LA REASSURANCE
OUEST AFRICAINE

- PROJECTION POUR 1987

CHIFFRES: EN 000 DOLLARS E.U.

ETATS	FEU/ENG.	ACCIDENT	CARGO	COQUE	TOTAL
1. BENIN	580	500	800	230	2,110
2. BURKINA FASO	660	3,000	250	6	3,916
3. CAP VERT	150	80	70	-	300
4. COTE D'IVOIRE	29,000	30,000	6,000	2,888	67,888
5. GAMBIE	280	570	50	-	900
6. GHANA	6,800	3,800	5,800	1,900	18,300
7. GUINEE	300	250	250	-	800
8. GUINEE BISSAU	250	230	80	-	560
9. LIBERIA	2,000	600	600	-	3,200
10. MALI	1,000	360	131	300	1,790
11. MAURITANIE	800	800	1,800	-	3,400
12. NIGER	1,200	4,500	500	200	6,400
13. TOGO	2,400	2,200	450	6	5,056
14. SENEGAL	4,000	6,800	5,200	1,800	17,800
15. SIERRA LEONE	1,850	3,500	200	22	5,572
16. NIGERIA	82,000	24,000	70,000	28,400	204,400

TOTAL/CATEGORIE	133,270	81,190	92,180	35,752	342,392
-----------------	---------	--------	--------	--------	---------

AJOUTER FAC C 30%

102,717

TOTAL TRAITE + FACULTATIF

445,109

AJOUTER CO-ASSURANCE PM.

54,891

500,000
=====

Tableau II

TABEAU DES POURCENTAGES DE PERTE DES PRINCIPALES COMPAGNIES DE L'AFRIQUE
DE L'OUEST EN TERME DE TRAITE (1984/85)

ETATS	FEU/ENG.	ACCIDENT	CARGO	COQUE
BENIN	5.80	3.00	1.60	-
BURKINA FASO	3.12	12.15	-	-
CAP VERT	5.00	5.00	-	- *
COTE D'IVOIRE	22.0	39.75	26.45	9.0
GAMBIE	19.15	47.00	28.00	0
GHANA	25.50	2.65	1.30	6.0
GUINEE	14.00	20.00	15.50	- *
GUINEE BISSAU	2.00	26.20	10.0	- *
LIBERIA	52.00	31.50	30.00	- *
MALI	2.20	12.50	21.00	-
MAURITANIE	16.40	5.50	33.50	-
NIGERIA	35.65	20.10	6.80	4.2
NIGER	18.80	62.00	30.00	2.30
SENEGAL	12.60	26.00	20.50	36.75
SIERRA LEONE	24.20	42.00	12.50	62.00
TOGO	3.22	18.00	15.90	20.20

* Moyenne estimative uniquement

Une étude réalisée en 1984 / 85 a montré que dans les catégories sus-indiquées, les compagnies d'assurance des 16 Etats de la Communauté ont enregistré des pertes considérables. La lutte contre ces pertes réside dans le démarrage effectif de l'ECO-RE dont il convient à présent d'examiner la nature juridique.

CHAPITRE II La nature juridique de la future compagnie

En Novembre 1985, s'est tenue à Lomé en République Togolaise, la 25e réunion de la commission Transports, Communication et Energie de la CEDEAO. Le Secrétariat Exécutif avait présenté à cette réunion, le document ECOWAS n° ECW/TCEC/XXXC/TR/VII/10 lequel avait été discuté et l'idée de la création d'une compagnie de réassurance de la CEDEAO (ECO-RE) a été acceptée en principe. Alors, il a été demandé au Secrétariat de faire réaliser les études de faisabilité requises.

Les premiers experts⁽³⁷⁾ commis pour la réalisation de cette étude étaient partis du constat que le projet voit le jour à un moment où l'accent est mis sur la privatisation. Ce concept, outre qu'il met l'accent sur l'aspect profit, est en lui-même une invitation lancée aux investisseurs tant locaux qu'étrangers. Il met également l'accent sur l'approbation que les Chefs d'Etat de tous les 16 pays ont donné à la création de l'ECOBANK en 1984. Dans la préambule de ce document d'approbation, il a été indiqué catégoriquement que : *"Convaincu qu'un secteur privé dynamique et soucieux des questions sociales peut faire des contributions substantielles au développement économique des pays..."*.

De ce qui précède, ces experts ont conclu à la création d'une compagnie privée à l'instar d'ECOBANK.

Par la suite, ce rapport d'étude a été soumis aux experts en assurance et réassurance des Etats membres de la CEDEAO au cours d'une réunion de concertation tenue du 26 au 29 Octobre 1987 à Lagos en République Fédérale du Nigéria. Celle-ci avait délibéré sur le type de société de réassurance et en avait conclu à la création d'une société d'économie mixte.

C'est dès lors que l'une des premières difficultés pour la réalisation de ce projet est née. Cette question sur la nature de la future compagnie avait rejailli à d'autres réunions qui avaient été ultérieurement convoquées. Mais

(37) Bailleurs de fonds internationaux - les experts américains, de la BIRD - du FMI

malheureusement aucune issue favorable n'a pu être trouvée, les deux camps étaient restés sur leur position et les travaux étaient bloqués.

Et plus tard, c'est la Fédération des Chambres de Commerce de l'Afrique de l'Ouest qui, mue par le souci de promouvoir une compagnie de réassurance dans la sous-région qui a repris les travaux initialement effectués par les experts.

Dans le cadre de ce travail, nous allons essayer de passer en revue les deux thèses, leurs avantages et leurs inconvénients.

SECTION 1 ECO-RE : Une compagnie privée

La question de savoir si les structures économiques étatiques ou interétatiques en cette fin du 20e siècle doivent être des structures privées ou des structures publiques est un débat actuel. L'actualité de la question laisse penser que le secteur privé présente des avantages certains. Toutefois, comme tout système, il a aussi des inconvénients.

Paragraphe I Les avantages

Les tenants de la thèse d'une compagnie entièrement privée avancent au soutien de leur position, les arguments suivants :

En premier lieu et s'agissant du fonctionnement de la société, ils estiment que celui-ci se fera selon les critères précis de motivations et de rentabilité. Les objectifs seront clairement définis et les dirigeants seront tenus de les atteindre. Cette exigence encouragera le dynamisme et l'efficacité.

En second lieu et s'agissant du choix du personnel, dirigeant comme exécutant, ils soutiennent que celui-ci se fera selon les seuls critères de compétence : les hommes qu'il faut aux places qu'il faut. Tous les postes seront mis à compétition et ce sont les meilleurs qui les emporteront. Il ne s'agira plus de prendre des responsables dans tel ou tel pays eu égard à leur influence politique dans la communauté. Il ne s'agira pas non plus de contenter tel ou tel pays en nommant son ressortissant à tel ou tel poste.

En troisième lieu et s'agissant de la gestion, elle sera essentiellement à base du profit, à base de la rentabilité, professent-ils. Elle sera rigoureusement sanctionnée. Elle sera une gestion qui doit dégager de l'argent. L'ECO-RE dans ce cas mettra en oeuvre ses propres principes, développera sa propre politique sinon on lui ferait exécuter des ordres.

Toutefois selon certaines tendances, cette option comporte certains inconvénients pour une compagnie de réassurance africaine.

Paragraphe II Inconvénients

Les compagnies de réassurance qui existent actuellement sur le continent, qu'elles soient nationales ou internationales doivent leur salut aux cessions légales instituées à leur profit. C'est dire qu'elles sont toutes des compagnies publiques ou des sociétés d'économie mixte.

Ainsi, ceux qui luttent pour une compagnie mixte soutiennent que la nature privée de l'ECO-RE ne lui permettra pas de bénéficier des cessions obligatoires. Par voie de conséquence, elle aura des problèmes d'aliments à ses débuts.

SECTION 2 ECO-RE : Une société mixte

L'appréciation de cette nature se fera au niveau des avantages et des inconvénients qu'elle présente.

Paragraphe I Les avantages

Les tenants de la thèse d'une société d'économie mixte excipent au soutien de leur argumentation qu'ils luttent pour une forme qui permettrait à l'ECO-RE de bénéficier de la cession légale sans autre forme de négociation. Et pour ce faire, il serait impérieux d'intéresser les trésors publics dans les actions de la future compagnie. Les experts en assurance et réassurance de la CEDEAO réunis à Lagos les 26 - 28 - 29 Octobre 1987 dans leur rapport final ont fixé la cession légale à 5% des traités pour les compagnies non membres d'ECO-RE, 10% des traités pour les compagnies détenant les actions d'ECO-RE.

Aussi, soutiennent-ils, une société d'économie mixte bénéficie toujours du crédit des Etats qui pourront ponctuellement intervenir pour faire des subventions.

Paragraphe II Inconvénients

L'intervention des Etats dans le monde des affaires, surtout sur notre continent a laissé des traces que tout le monde connaît disent les défenseurs de la thèse compagnie privée. Les structures économiques étatiques ou interétatiques ne sont jamais gérées selon les critères de rentabilité et de profit mais généralement pour la satisfaction des impératifs sociaux ; par exemple pour résorber le chômage. Ainsi le social prend le pas sur l'économique.

D'aucuns disent que l'Etat c'est l'Etat et on ne peut pas lui demander de faire des affaires. Si à l'aube des indépendances nationales, il a été obligé de se substituer au secteur privé à défaut de promoteurs de celui-ci, l'heure est venue pour qu'il se désengage. On ne peut pas demander à un fonctionnaire d'avoir l'esprit d'entrepreneur. L'ingérence de l'Etat dans la gestion des entreprises tente les hommes politiques à s'immixer dans leur gestion et à donner des ordres, lesquels désorientent souvent l'entreprise de ses nobles objectifs qui doivent être la rentabilité et le développement. Les américains professent que : *"si tu ne fais pas de la poussière, tu la mangeras "*. Il ne faut plus exister pour exister, mais exister pour *"grandir "*, pour se développer. Donc il faut condamner des formes lourdes qui camouflent la mauvaise gestion.

Après avoir énuméré ces insuffisances des entreprises étatiques et interétatiques les adeptes de la société privée disent qu'il faut éloigner la future compagnie de ces dangers. Qu'il faut toutefois intéresser les organisations gouvernementales telles que les compagnies d'assurance d'Etat, le Fonds de la CEDEAO etc... Mais les trésors publics sont systématiquement à exclure.

CONCLUSION GENERALE

De tout ce qui précède, il y a lieu de dire que la réassurance, assurance de l'assureur ne diffère pas énormément de l'assurance directe. Elle emprunte à celle-ci beaucoup de méthodes. Toutefois c'est une technique "*suis generi*".

Elle exerce trois fonctions : celle de stabilité de résultats de l'assureur, d'accroissement de capacité de celui-ci et de fournitures de liquidités importantes en cas de sinistralité grave.

Elle prend corps dans deux techniques : les traités et les facultatives.

S'agissant des traités, nous avons les traités proportionnels et les traités non proportionnels. Dans le traité proportionnel, le réassureur partage avec la cédante, et la prime et le sinistre sur les mêmes bases que celles de la police originale ; en revanche, dans le traité non proportionnel, la couverture de réassurance n'est déclenchée que quand le coût d'un sinistre dépasse un seuil fixé à l'avance appelé priorité.

S'agissant des facultatives qui sont très différentes, les couvertures sont souscrites risque par risque. L'assureur y fait recours lorsqu'il désire se protéger pour des montants supérieurs aux capacités que lui donnent ses traités ou pour des garanties qui en sont exclues.

Par ailleurs, la réassurance que pratique les compagnies d'assurance opérant en Afrique cause d'énormes préjudices à l'économie du continent. Pour preuve la plupart des pays de la CICA placent près de 80% de leur traité hors du continent. D'autres compagnies du continent peuvent placer même plus. Les raisons profondes de cette sortie de prime sont d'une part l'insuffisance de compagnie de réassurance dynamique et forte financièrement et d'autre part le manque d'outils techniques pour les compagnies de réassurance existantes.

En premier lieu et s'agissant de l'insuffisance des compagnies de réassurance, nous avons remarqué que sur le continent, en dehors des quelques compagnies de réassurance nationales à capacité généralement modeste, il

n'existe que deux grandes compagnies de réassurance interétatiques : l'AFRICA-RE et la CICA-RE qui ne retiennent que 5 et 15% des affaires. Il s'agit des cessions légales instituées à leur profit par les pouvoirs publics. Aussi bénéficient-elles d'autres traités mais dans de moindres proportions.

C'est alors que nous préconisons la création d'autres compagnies de réassurance l'ECO-RE en l'occurrence pour retenir davantage, la prime qui sort du continent et pour favoriser une rétrocession adéquate au niveau du continent. Etant donné que les primes de réassurance extérieure se payent en devises, la course vers les réassureurs extérieurs agit lourdement sur la balance des paiements de nos économies. Toutefois, il convient de nuancer les propos car l'intention de cette analyse n'est pas d'accuser les compagnies d'assurance qui recourent aux réassureurs étrangers. Comme nous avons eu à le dire, la réassurance est une nécessité pour l'assureur. Mieux c'est une couverture qu'il achète, couverture à laquelle il fera appel lors de ses malheureux jours. Alors, il lui faudra un partenaire solide financièrement et puissamment outillé.

En second lieu et s'agissant des moyens techniques, certains assureurs de la sous-région que nous avons rencontrés nous ont déclaré que si jusqu'à ce jour, ils recourent aux réassureurs extérieurs, c'est parce que les compagnies de réassurance qui opèrent actuellement en Afrique ne disposent pas de beaucoup de moyens techniques pour répondre à tous leurs besoins.

L'une des fonctions de la réassurance, avons-nous dit, est le conseil que doit prodiguer le réassureur à la cédante. Ce rôle transparaît concrètement dans la tarification de certains gros risques. Or, il paraît que les compagnies de réassurance qui évoluent actuellement sur le continent n'ont pas suffisamment de moyens financiers pour engager des techniciens spécialisés, de gros ingénieurs pour la tarification adéquate des risques complexes. Cet état de chose, semble-t-il, gêne les assureurs qui désirent placer une partie de leurs risques en facultative à l'extérieur.

Il résulte de tout ceci que les compagnies de réassurance existantes et à naître doivent avoir une assise financière très solide pour être respectées sur ce marché qui est par essence mondiale. Les promoteurs de l'ECO-RE que nous appelons de tous nos vœux, doivent tenir compte de tous ces éléments. Dans cet ordre d'idées, nous adhérons à la position des premiers experts qui ont fixé le capital social à 45 000 000 USD. Cette somme assurera à la jeune institution, une

parfaite confiance. Aussi pourra-t-elle disposer de tous les outils, techniques et humains nécessaires à son développement et à la concurrence.

Enfin, s'agissant de la question de la nature de la future compagnie, nous estimons en ce qui nous concerne qu'elle doit être entièrement privée. Et pour se justifier nous allons partir du rôle original de l'Etat.

Tout d'abord, l'Etat, c'est une personne morale, la somme des personnes physiques composant une entité territoriale. Cette personne morale, nantis de pouvoir et d'autorité est le mandataire de toutes les personnes physiques se trouvant sur le territoire. Elle est mandatée pour assurer le développement, dans toutes ses dimensions de toute la communauté. Ainsi l'Etat est obligé de monter par exemple une police pour protéger, non pas ses propres biens, mais l'individu de la communauté contre le vol, les agressions etc...

S'il est constant que le rôle de l'Etat est d'assurer le développement économique de la communauté, donc de l'individu, les Etats de la CEDEAO, dans le cadre de cette étude doivent pouvoir prendre des textes pour instituer des cessions légales au profit de l'ECO-RE bien qu'étant privé. D'ailleurs comme certains ont eu à le dire, l'Etat ne doit pas faire des affaires ; tout ce qu'on lui demande, c'est de créer des conditions favorables au développement des affaires pour les individus qu'il a le devoir de protéger. L'Etat doit chercher ses ressources dans les impôts et dans les taxes. Si l'insuffisance voire l'inexistence des promoteurs de l'initiative privée à l'aube des indépendances africaines, d'une part, l'inflation des besoins sociaux en Occident d'autre part ont amené l'Etat à s'immixer dans les affaires, il ne doit pas en faire une habitude. A ce sujet, nous estimons que la légale au profit de l'ECO-RE privé ne s'inscrirait que dans la logique de la création de conditions favorables au développement des affaires des particuliers. Même leur retrait de la souscription au capital social ne les léserait pas puisqu'ils percevront de toutes les façons leurs impôts sur les dividendes que les particuliers toucheront. Nous parlons de la perte de devises pour nos économies par la réassurance. Cette "*saignée*" de capitaux interpelle plus les Etats que quiconque. S'ils peuvent les freiner par l'exigence d'une cession légale à l'endroit d'une compagnie de réassurance privée ECO-RE, fondamentalement, nous ne trouvons pas d'inconvénients. La cession légale ne doit pas être l'apanage des structures intéressant les trésors publics. Une société privée doit

pouvoir en bénéficier puisqu'il s'agit d'une mesure tendant à favoriser le développement d'une entreprise africaine.

L'heure est à la recherche de la rentabilité pour toutes les entreprises. Il ne s'agit plus de vouloir créer les entreprises pour résorber le chômage. En ces moments précis, un tel raisonnement pêcherait par insuffisance d'analyse car, si l'entreprise n'est pas rentable, ne dégage pas de l'argent, elle fermerait très tôt et les ouvriers se retrouveraient une fois encore en chômage ; surtout que nos Etats n'ont plus actuellement les moyens de les subventionner.

Nous avons déjà deux compagnies interétatiques mixtes sur le continent : AFRICA-RE et la CICA-RE. Nous connaissons les résultats avec les cessions légales.

Essayons aussi une compagnie interétatique privée avec une cession légale et nous comparerons les résultats. Tout ceci pour réfléchir comme Bernard SHAW qui disait : *"Certains voient les choses comme elles sont et se disent pourquoi. Je rêve des choses qui ne furent jamais et je dis pourquoi pas " ./.*

BIBLIOGRAPHIE

I Ouvrages Généraux

1. Marcel GROSSMANN, Manuel de Réassurance
2. Mikaël HAGOPIAN, Les dix leçons sur la Réassurance - Argus

II Documents divers

- 1/ Rapport d'Etude pour la Création de l'ECO-RE
- 2/ Accord portant création de l'AFRICA-RE
- 3/ Accord portant création de la CICA-RE
- 4/ M. LABAN Communication sur la Création de la Société de réassurance de la Fédération des Chambres de Commerce de l'Afrique de l'Ouest. Freetown 13 - 16 Février 1990

III Revues

- 1/ Contact, Bulletin d'Information du Secrétariat Exécutif de la CEDEAO Vol. 1 n° 1
- 2/ Assur - Info. Revue des Cadres Supérieurs d'Assurance du Sénégal

IV Cours

- 1/ Simon NINGHAHI, Cours de Réassurance Proportionnelle IIA Cycle III 1991
- 2/ Roger Nanga BIOUELE, Cours de Réassurance non proportionnelle IIA Cycle III 1991
- 3/ Zacharie YIGBEDEK, Cours d'Introduction à l'assurance IIA Cycle III 1991

TABLE DES MATIERES

	<u>Pages</u>
<u>Introduction Générale</u>	1
<u>Première Partie</u> : Les raisons de cette nécessité	4
<u>Chapitre I</u> : Qu'est-ce que la réassurance	4
<u>Section I</u> : Notions de réassurance	4
<u>Paragraphe I</u> : Définitions de la réassurance et les autres notions	5
A/ Définition de la réassurance	5
a) Définition juridique de la réassurance	5
b) Définition pratique et technique	6
B/ Définition des autres notions d'assurance	7
a) Définition de l'assurance	7
b) La coassurance	7
c) Le fronting	8
<u>Paragraphe II</u> : Essence et origine de la réassurance	8
A/ La préhistoire de la réassurance	8
B/ La réassurance de 1850 à 1950	9
C/ La réassurance contemporaine	10
<u>Section II</u> : Les techniques de réassurance	10
<u>Paragraphe I</u> : La fonction technique de la réassurance	11
A/ Le réassureur assume les risques	11
B/ Le réassureur comme conseiller de l'assureur : le service du réassureur	12
C/ Le réassureur comme soutien financier	12
<u>Paragraphe II</u> : Le mécanisme de la réassurance	12
A/ La réassurance facultative	13
B/ La réassurance obligatoire et proportionnelle	15
a) Le traité de réassurance quote-part	15
b) Le traité de réassurance en excédent de pleins	15
C/ La réassurance obligatoire non proportionnelle	16
<u>Chapitre II</u> : La réassurance et la fuite des capitaux	17
<u>Section I</u> : La pratique de la réassurance par les compagnies d'assurance opérant en Afrique	17
<u>Paragraphe I</u> : Les structures locales et leurs rétentions	17
A/ La Société Africaine de Réassurance AFRICA-RE	17
B/ La Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la CICA (CICA-RE)	19
C/ Les Compagnies de Réassurance nationales	20
D/ Les Compagnies d'assurance pratiquant le réassurance active	20

	<u>Pages</u>
<u>Paragraphe II</u> : Les cessions aux réassureurs extérieurs	21
A/ Les soldes de réassurance et la sortie de prime	21
B/ Les entrées de devises au titre des règlements de sinistre	22
<u>Section II</u> : La réassurance et nos économies	23
<u>Paragraphe I</u> : L'effet de la réassurance extérieure sur les balances des paiements	23
A/ La réassurance et la mobilisation des capitaux	23
B/ La réassurance et le problème de devises	25
C/ Conséquences	25
<u>Paragraphe II</u> : Solutions concrètes	26
A/ Augmentation de la capacité des compagnies existantes	26
B/ Création de nouvelles compagnies	27
 <u>Deuxième Partie</u> : Etude d'un exemple de compagnie de réassurance sous-régionale en gestation : le projet ECO-RE	28
 <u>Chapitre I</u> : Généralités sur l'ECO-RE	28
<u>Section I</u> : Qu'est-ce que la CEDEAO	29
<u>Paragraphe I</u> : Cadre géographique et initiatives	29
A/ Cadre géographique	29
B/ La CEDEAO face au développement	29
<u>Paragraphe II</u> : L'assurance dans la CEDEAO	30
A/ Les compagnies d'assurance	30
B/ Les chiffres d'affaires des compagnies d'assurance Ouest africaines	31
<u>Section II</u> : La réassurance dans la CEDEAO	31
<u>Paragraphe I</u> : La pratique de la réassurance dans la CEDEAO	31
<u>Paragraphe II</u> : Les pertes des pays de la CEDEAO en terme de traité	32
<u>Chapitre II</u> : La nature juridique de la future compagnie	35
 <u>Section I</u> : ECO-RE : Une compagnie privée	36
<u>Paragraphe I</u> : Les avantages	36
<u>Paragraphe II</u> : Inconvénients	36
 <u>Section II</u> : ECO-RE : Une société mixte	37
<u>Paragraphe I</u> : Les avantages	37
<u>Paragraphe II</u> : Inconvénients	37
 <u>Conclusion Générale</u>	39
<u>Bibliographie</u>	43