

**CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES
MARCHES D'ASSURANCES**

BURKINA FASO

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

Unité - Progrès - Justice

**BP. 1575 YAOUNDE (CAMEROUN)
Téléphone: +237.220.71.52
Email: iia@syfed.cm.refer.org**

RAPPORT D'ETUDES ET DE STAGE

THEME

**LES OPERATIONS DE CESSION EN REASSURANCE
DU BURKINA FASO: NECESSITE D'UN CADRE
TECHNIQUE ET INSTITUTIONNEL**

**Présenté et Soutenu Par
Clément SANDWIDI
6^{ème} Promotion MST-A**

**Sous la Direction de
Mohamed COMPAORE
Directeur Administratif et du Contentieux
de AGF Burkina Assurances**

**CYCLE MST-A
ANNEE ACADEMIQUE 2002-2004**

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES
MARCHES D'ASSURANCES

BURKINA FASO

Unité - Progrès - Justice

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

BP. 1575 YAOUNDE (CAMEROUN)
Téléphone: +237.220.71.52
Email: iia@syfed.cm.refer.org

RAPPORT D'ETUDES ET DE STAGE

THEME

**LES OPERATIONS DE CESSION EN REASSURANCE
DU BURKINA FASO: NECESSITE D'UN CADRE
TECHNIQUE ET INSTITUTIONNEL**

Présenté et Soutenu Par
Clément SANDWIDI
6^{ème} Promotion MST-A

Sous la Direction de
Mohamed COMPAORE
Directeur Administratif et du Contentieux
de AGF Burkina Assurances

CYCLE MST-A
ANNEE ACADEMIQUE 2002-2004

SOMMAIRE

REMERCEMENTS	I
ABREVIATIONS	II
AVANT PROPOS	III
INTRODUCTION.....	1
PREMIERE PARTIE :	
ETUDE DESCRIPTIVE DE AGF BURKINA Assurances	4
Chapitre 1. ORGANISATION TECHNIQUE ET COMMERCIALE	8
Section 1. Organisation Technique	8
Section 2. Organisation Commerciale	19
Chapitre 2. ORGANISATION ADMINISTRATIVE	23
DEUXIEME PARTIE:	
LES OPERATIONS DE CESSION EN REASSURANCE DU BURKINA FASO: NECESSITE D'UN CADRE TECHNIQUE ET INSTITUTIONNE	31
Chapitre 1. JUSTIFICATION ET CARACTERISTIQUES DES OPERATIONS DE CESSION	33
Section 1. Justification des opérations de cession des entreprises burkinabè	33
Section 2. Caractéristiques des opérations de cession	34
Chapitre 2. LE CADRE TECHNIQUE ET INSTITUTIONNEL	40
Section 1. Le Cadre Technique	40
Section 2. Le Cadre Institutionnel	43
CONCLUSION	45
TABLE DES MATIERES	48
ANNEXES	
Annexe N°1 ORGANIGRAMME DE AGF BURKINA	I

REMERCIEMENTS

Pour leur collaboration à la mise en œuvre de cet ouvrage, je tiens à remercier:

- * **La Direction Générale de AGF Burkina Assurances**, qui a accepté mon stage ;
- * **Monsieur Mohamed COMPAORE**, de son encadrement, son assistance et de sa disponibilité ;
- * **Monsieur Drissa TRAORE**, pour ses conseils d'aîné ;
- * **Monsieur Amadou ZERBO**, pour ses documents, avis et observations ;
- * **Monsieur Claude DEMBEGA**, pour les effets bénéfiques du stage effectué dans son département ;
- * **Messieurs Antoine COMPAORE, Narcisse DABIRE, Benoît SANA** pour leurs conseils, remarques et suggestions.

ABREVIATIONS

- AFRICA RE** : Africa Reinsurance Corporation (Société Africaine de Réassurance)
- AGF** : Assurances Générales de France
- APSAB** : Association Professionnelle des Sociétés d'Assurances du Burkina
- CAN** : Coupe d'Afrique des Nations
- CICA** : Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances
- CICA-RE** : Compagnie commune de réassurance des Etats membres de la CIMA (ex CICA)
- CIMA** : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
- IIA** : Institut International des Assurances
- IMFPIC** : Impôt Minimum Forfaitaire sur les Professions Industrielles et Commerciales
- IRD** : Incendie et Risques Divers
- IRVM** : Impôt sur le Revenu des Valeurs Mobilières
- IUTS** : Impôt Unique sur les Traitements et Salaires
- TIARD** : Transport, Incendie, Accidents et Risques Divers
- SONAR** : Société Nationale d'Assurances et de Réassurance
- UAB** : Union des Assurances du Burkina

AVANT PROPOS

Le présent document résulte de dix sept mois d'études à l'IIA, puis de cinq mois de stage au siège de AGF BURKINA Assurances.

Du 10 mai 2004 au 16 juillet 2004, nous sommes passés respectivement dans les services suivants : Sinistres, Production Incendie et Risques Divers, Production Automobile, Recouvrement et Contentieux, Comptabilité.

Par la suite, du 19 juillet 2004 au 08 octobre 2004 précisément, nous avons été reçus au Département de Réassurance où nous nous sommes consacrés, non seulement à l'étude du fonctionnement de ce département, mais aussi et surtout à notre thème de réflexion, à savoir, " LES OPERATIONS DE CESSION EN REASSURANCE DU BURKINA FASO: NECESSITE D'UN CADRE TECHNIQUE ET INSTITUTIONNEL ".

Pour des raisons liées au calendrier du chef de Département de Réassurance, nous avons passés les trois premières semaines de notre séjour au Département de Réassurance, sans encadreur. Nous en avons profité pour négocier (et obtenir) des entretiens avec des assureurs extérieurs à la FONCIAS. Cela nous a été hautement instructif.

Conformément aux instructions de l'Institut International des Assurances (IIA), notre rapport comporte deux grandes parties: l'une relative à la description des différents services de AGF BURKINA Assurances et, l'autre, à l'étude du thème ci-dessus mentionné.

INTRODUCTION

La réassurance est habituellement utilisée par les Assureurs pour se protéger contre la survenance de sinistres exceptionnels en coût et/ou en fréquence.

En raison de l'étroitesse des marchés africains d'assurance face au besoin de couverture de risques de plus en plus importants, une grande partie des primes acquises fuyaient vers les pays développés par le biais de la réassurance.

Dans le but de freiner cette exode de capitaux, la Banque Africaine de Développement (BAD) a amené certains Etats membres de l'ex Organisation de l'Unité Africaine (OUA), à créer, le 24 février 1976 à Yaoundé (Cameroun), la Société Africaine de Réassurance (AFRICA RE) dont le siège est à Lagos (Nigeria). Conformément aux termes de l'accord portant création de l'AFRICA RE, elle reçoit une cession légale de 5% sur les traités de réassurance des compagnies opérant dans ses Etats membres.

Pour mieux maintenir les flux financiers qui continuaient à s'échapper par la réassurance, les Etats membres de la Conférence Internationale des Contrôles d'Assurance (CICA) ont créé leur compagnie de réassurance, la CICA-RE. Toutes les sociétés de droit national opérant sur leur sol cèdent 15% de tous leurs traités de réassurance à la CICA-RE. Quant aux autres, c'est-à-dire les sociétés étrangères, elles sont tenues de céder 5% des primes directes afférentes à toutes les branches d'assurance à l'exception de la branche Automobile.

Dans le même objectif de mobilisation et de maintien du flux financier, certains pays africains, tels le Nigeria et le Maroc, imposent, en principe, aux sociétés locales d'épuiser les capacités de coassurance, puis de réassurance disponibles dans le pays avant qu'elles soient autorisées à trouver un complément de placement à l'étranger.

Au Burkina Faso, seules les cessions légales à la CICA-RE et à l'AFRICA RE sont obligatoires. Il n'y a pas de mesures étatiques visant à limiter les sorties de devises liées aux opérations de cession en réassurance.

Ces sorties sont pourtant très importantes, voire immenses, et c'est l'une des raisons pour lesquelles nous avons choisi d'y réfléchir à travers le thème : « Les opérations de cession en réassurance du Burkina Faso: nécessité d'un cadre technique et institutionnel ».

Notre thème sera traité en deux chapitres: le premier, consacré à la justification et aux caractéristiques des cessions en réassurance, nous permettra de mettre en évidence les résultats négatifs de la réassurance de l'ensemble des compagnies burkinabè. Ces résultats négatifs serviront à justifier, dans le second chapitre, notre réflexion.

Au préalable et en application des directives de l'IIA, nous procéderons à une description de l'entreprise qui a bien voulu nous recevoir en stage.

PREMIERE PARTIE :

ETUDE DESCRIPTIVE DE AGF BURKINA

AGF BURKINA Assurances est une filiale du groupe AGF Afrique. Créée à Ouagadougou en 1962 sous forme d'agence, « La Foncière », elle ne pratiquait que l'assurance automobile.

En 1978, l'agence est transformée en société anonyme et prend le nom « Fonci-Volta » avant d'être rebaptisée FONCIAS en 1984 (après le changement du nom du pays d'accueil).

Pour se conformer au code CIMA qui interdit la pratique de l'Assurance Dommages et de l'Assurance Vie par un même Assureur, la FONCIAS se divise en deux sociétés : d'une part FONCIAS TIARD pour les « Dommages », de l'autre FONCIAS Vie pour la « Vie ».

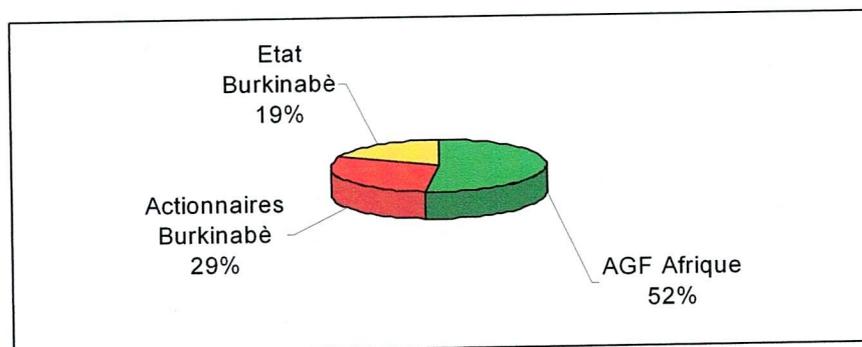
De nos jours, dans une dynamique d'homogénéité, FONCIAS est devenue AGF BURKINA.

De par son chiffre d'affaires, AGF BURKINA Assurances est l'Assureur numéro 2 du marché burkinabè des assurances, juste après la SONAR-IARD, et avant l'UAB-IARDT. Son siège social se situe à Ouagadougou (Burkina Faso), au 99, Avenue de l'UEMOA.



Le siège social de AGF Burkina Assurances

Le capital social de AGF Burkina est réparti entre trois grands groupes, de la façon suivante:



La répartition du capital social d'AGF Burkina

AGF Burkina Assurances est dirigée par un Conseil d'Administration, un Directeur Général et un Directeur Général Délégué.

Le Directeur Général est chargé d'appliquer les décisions du Conseil d'Administration, de diriger et de développer l'entreprise dans les meilleures conditions de rentabilité possibles.

Quant au Directeur Général Délégué, il assure l'intérim de la Direction Générale en cas d'absence du titulaire du poste.

Quatre Directions et une Inspection sont directement rattachées à la Direction Générale: la Direction Technique et Commerciale, la Direction Administrative et du Contentieux, la Direction des Finances et de la Comptabilité, la Direction Informatique et de l'Organisation, et l'Inspection des Agences.

Nous regrouperons les services relevant de ces Directions en deux grandes structures: « les services techniques et commerciaux », et « les services administratifs ».

Chapitre 1. ORGANISATION TECHNIQUE ET COMMERCIALE

Section 1. Organisation Technique

I. LES SERVICES PRODUCTION

On distingue deux services production au sein de AGF BURKINA Assurances: la Production Automobile et la Production Transport, Incendie et Risques Divers.

Chacun de ces services est dirigé par un chef qui supervise la production, surveille l'évolution du portefeuille veille à la bonne tenue des dossiers et à l'application des directives hiérarchiques.

Les principales tâches des services Production sont résumées comme suit: la tarification des risques, la rédaction et les modifications éventuelles des contrats, leur renouvellement ainsi que leur résiliation, l'archivage des dossiers. Mais nous avons choisi d'exposer les différentes branches d'assurance pratiquées par ces services, de même que les procédures de souscription.

A. Les différentes branches commercialisées

Les catégories d'assurances proposées aux clients de AGF BURKINA Assurances ont été regroupées en sept branches.

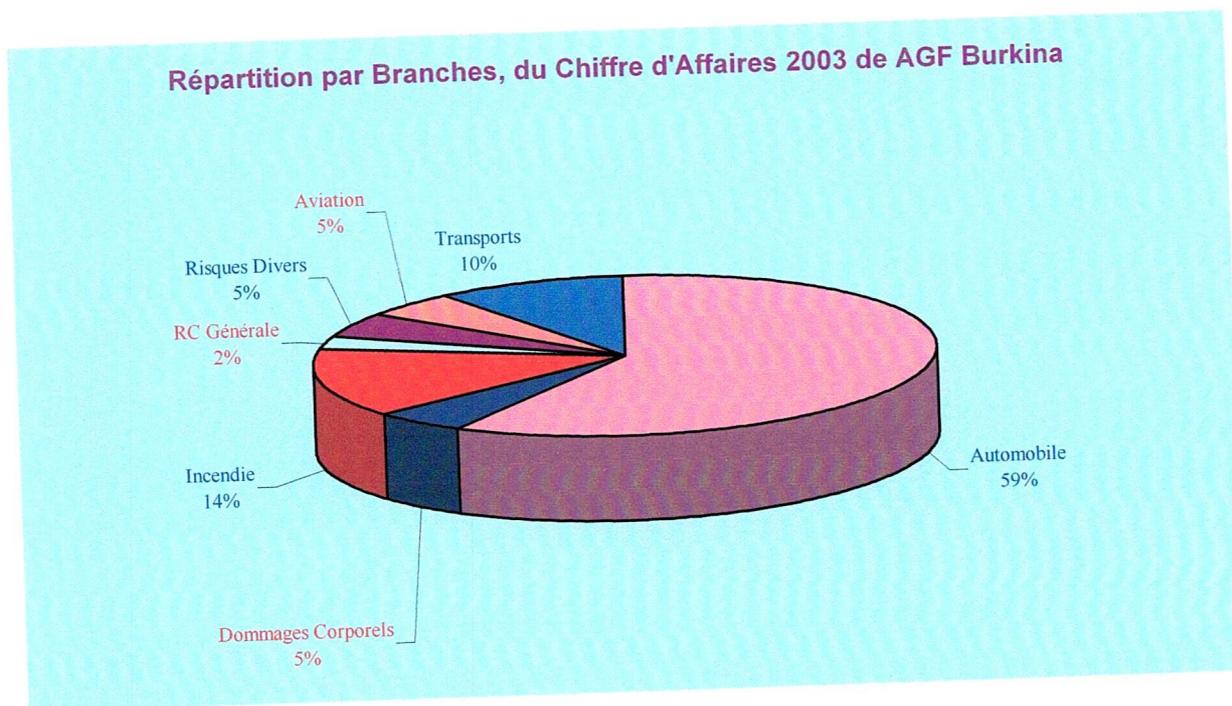
Pour des raisons de commodité, nous nous servirons d'un tableau pour les étayer.

Tableau N°1. Récapitulatif des Branches d'assurance de AGF BURKINA

BRANCHES		CATEGORIE	
Numéro	Désignation	Numéro	Désignation
10	AUTOMOBILE	25	Promenade et Affaires
		23	Transport Privé de Marchandises
		21	Transport Publique de Marchandises
		28	Taxi
		20	Transport Publique de Voyageurs
		29	Deux Roux
21	DOMMAGES CORPORELS	40	Individuelle Accidents
		41	AGF Voyage
		49	Maladie
22	RESPONSABILITE CIVILE	48	R.C avec Indemnités Contractuelles
		60	R.C Diverse
		68	R.C Décennale
		69	R.C Sportive
40	INCENDIE	50	Incendie Risque Simple
		52	Multirisque Habitation
		53	Incendie Risque Commercial
		54	Multirisque Bureau, Professionnel, Matériel
		55	Incendie Risque Industriel
		56	Globale Dommage
		57	Perte d'Exploitation
70	RISQUES DIVERS	70	Vol
		74	Globale de Banque
		79	Tous Risques Chantier
		81	Bris de Machines
		82	Coulage
		85	Tous Risques Informatiques
80	AVIATION	31	Individuelle Aviation Longue Durée
		32	Corps
		33	Individuelle Aviation Courte Durée
		34	Individuelle Personnel Naviguant
		35	Responsabilité Civile Aéronefs
90	TRANSPORT	15	Transport Maritime
		17	Transport Terrestre
		19	Transport Aérien

Sources : les Services Production de AGF BURKINA Assurances

Le chiffre d'affaires de 3 534 781 000 francs CFA réalisé en 2003 se répartit, entre les branches, de la façon suivante:



On constate que près de 60% du chiffre d'affaires est réalisé en Assurance Automobile.

B. Les procédures de souscription

1. En Automobile

On distingue deux procédures de souscription selon qu'il s'agit d'une police mono ou d'une police flotte.

a. Police Mono:

La procédure de souscription est la suivante:

- Accueil de la clientèle et Remise d'une fiche d'information auto;
- Proposition d'assurance dûment remplie par le client ;
- Tarification suivant les caractéristiques, l'usage, la zone de circulation, la valeur du véhicule et selon l'inventaire des tarifs;
- Remplissage de la feuille de calcul de prime;
- Attribution et enregistrement d'un code assuré et d'un numéro de police;
- Saisie informatique (nom et adresse des parties, caractéristiques du véhicule, nature des risques garanties, date d'effet et d'expiration du contrat, montant des garanties, de la prime et des franchises);
- Emission de la quittance valant conditions particulières en quatre exemplaires ;
- Etablissement et enregistrement de l'attestation d'assurance ;
- Encaissement de la prime (au comptant ou suivant bon de commande) ;
- Etablissement et remise d'un reçu de règlement de la prime au souscripteur;
- Signature des documents contractuels par les deux (2) parties;
- Remise d'un exemplaire de chaque document signé au client (i.e. conditions générales, conditions particulières, clausier);
- Ouverture et classement des dossiers;
- archivage (ordre de classement selon le code assuré)

b. Police Flotte

La procédure comporte les étapes suivantes:

- Accueil de la clientèle;
- Réception par courrier des demandes de cotations ou prospection, ou encore contacts téléphoniques;
- Tarification (selon caractéristiques, usage, année de mise en circulation, valeur);
- Enregistrement du dossier (attribution : code assuré, numéro police, code apporteur, numéro d'attestation d'assurance);
- Etablissement des attestations;
- Saisie informatique (détails par véhicule) de primes, factures, quittances;
- Transmission des documents contractuels par courrier ou par coursier.

2. En Transport, Incendie et Risques Divers

Les procédures de souscription diffèrent selon la branche et les garanties sollicitées. Toutefois, il existe une procédure commune, développée ci-dessous, pour les branches Incendie et Risques Divers :

- Accueil de la clientèle ;
- Remise d'une fiche d'information ;
- Demande de cotation ;
- Remplissage de la fiche de proposition d'assurance variant selon la nature du produit ;
- Visite du risque si nécessaire ;
- Enregistrement du contrat ;
- Emission des quittances à partir des informations contenues dans la proposition, en quatre exemplaires et suivant les mêmes procédures que celles en vigueur en Auto ;
- Rédaction et signature des documents contractuels (conditions particulières, conventions spéciales) ;

- Remise ou transmission des exemplaires du contrat revenant au client.

I. LE SERVICE SINISTRES

La gestion des sinistres est supervisée par le chef du Service Sinistres dont les tâches consistent essentiellement à encadrer techniquement ses collaborateurs, à veiller à la constitution complète et à la bonne tenue des dossiers, à initier toute correspondance relative à la gestion des dossiers, à suivre les tableaux de bord conformément aux instructions du Directeur Technique et Commercial.

La procédure de gestion des sinistres comporte entre autres, l'enregistrement des déclarations de sinistres, l'évaluation immédiate du coût total probable pour l'entreprise, la liquidation et le règlement des prestations dues par la compagnie au regard des termes du contrat, les mesures de sauvegarde nécessaires et l'exercice des recours éventuels contre les tiers responsables. Mais nous limiterons notre exposé à la déclaration des sinistres et à leur règlement. Nous signalons à toutes fins utiles, que tous les sinistres d'un montant inférieur à quinze millions de francs CFA sont réglés par le Service Sinistre, à l'exception de ceux relatifs à l'Assurance Santé. Les sinistres d'un montant supérieur ou égal à quinze millions de francs CFA sont instruits par le Directeur Administratif et du Contentieux.

1. La déclaration de sinistre

C'est une obligation que le Code CIMA met à la charge de l'Assuré. En effet, aux termes du 4° de l'article 12 du code CIMA, « l'assuré est obligé de donner avis à l'assureur, dès qu'il en a eu connaissance et au plus tard dans le délai fixé au contrat, de tout sinistre de nature à entraîner la garantie de l'assureur ».

La déclaration doit être détaillée, datée, et signée par l'Assuré ; puis la compagnie y appose son cachet avant de vérifier, entre autres, que:

- Les primes ont effectivement été payées ;
- Le contrat a bien pris effet, qu'il n'est ni suspendu, ni résilié;
- Le contrat peut recevoir application dans le pays de survenance du sinistre;
- Le sinistre ne tombe pas sous le coup d'une exclusion de garantie;
- Il y a bien concordance entre les déclarations du souscripteur sur l'usage du risque et les renseignements portés au constat ou au PV¹.

Si de cette série de vérifications, il résulte que la garantie de l'Assureur est acquise à l'assuré, le service procède à une estimation forfaitaire et provisoire du sinistre (frais et honoraires compris), qu'il affine avec le temps, au vu des pièces du dossier (pièces médicales, témoignage,...). Cette estimation provisoire contribue à la constitution de la provision pour sinistres à payer et est consignée dans un dossier numéroté et comprenant essentiellement: la déclaration du sinistre, le PV de constat, des pièces de réclamation (devis de réparation, frais médicaux), des rapports d'expertise.

2. Le règlement de sinistre

Le règlement d'un dossier sinistre consiste à arrêter, de manière définitive, le montant des prestations à la charge de l'Assureur.

L'évaluation du sinistre est fonction du devis de réparation, du rapport de l'expert, des factures d'achat ou encore des coûts moyens et des problèmes de responsabilité. Elle tient aussi compte de la déduction de la franchise définie par le contrat, de même que des éventuelles primes impayées.

¹ En Assurance RC Automobile, les vérifications ci-dessus énumérées ne sont pas nécessaires.

Le délai de règlement des sinistres est relativement court pour les sinistres matériels puisqu'il va de quarante huit (48) heures (pour les Bris de Glaces par exemple), à trois (3) semaines maximum (pour les sinistres qui nécessitent l'intervention d'un expert. Les sinistres corporels sont beaucoup plus longs à régler dans la mesure où le règlement définitif ne peut avoir lieu qu'après consolidation des victimes.

Après paiement de l'indemnité, et conformément à l'article 42 du code CIMA, le Service Sinistres exerce les recours éventuels contre les tiers responsables. Ces recours prennent naissance au Service Sinistres, puis sont transférés au Contentieux en cas de non-aboutissement de la procédure transactionnelle.

A la fin de chaque exercice, le service procède à un inventaire qui lui permet de:

- Mettre à jour les dossiers de correspondance en retard;
- Revoir les montant estimatifs des sinistres en cours de règlement à la hausse ou à la baisse.

Tout dossier techniquement réglé doit être clôturé puis archivé.

III. LE DEPARTEMENT DE REASSURANCE

Contrairement à l'organisation du travail dans la plupart des compagnies d'assurances, le Département de Réassurance de AGF BURKINA Assurances relève de la Direction des Finances et de la Comptabilité.

Les programmes de réassurance de la société sont conçus par la société mère (AGF Afrique), et le Département de Réassurance est chargé de les appliquer et d'en tenir les comptes. Cela explique, à notre avis, le rattachement de ce département à la Direction des Finances et de la Comptabilité.

Les tâches du Département de Réassurance concernent essentiellement la collecte des informations, la gestion des facultatives et des traités, la régularisation des comptes et les prévisions de renouvellement des programmes de réassurance.

1. La collecte des informations

Ces informations sont relatives aux listings des primes, sinistres réglés et sinistres à payer ; elles émanent des Directions Techniques TIARD et Vie, le Département de Réassurance étant commun aux deux sociétés AGF BURKINA Assurances et AGF BURKINA Assurances-Vie.

2. La gestion des facultatives

La gestion des facultatives comprend :

- Le placement des facultatives, en relation avec la Direction Technique TIARD qui doit :

- Approcher le Département de Réassurance pour les besoins de couverture en facultative ;
 - Communiquer au Département de Réassurance tout document de la police affectant le placement en facultative ;
- La tenue d'un échéancier pour le renouvellement des facultatives à durée ferme.
 - La tenue des dossiers physiques (fiches de placement, notes de couverture, bordereaux de cession, correspondances,...). Des recoupements sont régulièrement faits entre les informations des listings et celles des dossiers physiques.
 - Le point du recouvrement, en relation avec le Service Recouvrement, des primes concernées par les facultatives ;
 - Le positionnement des écritures comptables avant le règlement ;
 - L'envoi au réassureur, de l'avis de débit (au lieu de l'ordre de virement) afin de lui notifier le règlement ;
 - La tenue de deux registres : l'un pour l'enregistrement chronologique des primes, ristournes et annulations de primes, et l'autre pour les sinistres réclamés et les recours.

3. La gestion des traités

Elle concerne essentiellement :

- La réception du programme de réassurance ;

- L'établissement du tableau des primes provisionnelles ;
- Le suivi et le règlement des primes provisionnelles ;
- L'établissement périodique du bilan des traités.

4. La régularisation des comptes

Après les travaux de bilan, le Département procède :

- Au calcul des dépôts et des intérêts sur ces dépôts ;
- A l'établissement des comptes techniques et financiers des réassureurs ainsi que leurs comptes courants ;
- A l'envoi des comptes établis aux réassureurs ;
- Au suivi des soldes des comptes : réclamation ou règlement de soldes.

5. Le renouvellement des programmes de réassurance

Les prévisions de renouvellement des programmes de réassurance comprennent :

- la collecte et le retraitement des statistiques en collaboration avec les Directions Techniques TIARD et Vie, qui doivent fournir toutes les informations sur le chiffre d'affaires, les prévisions de chiffre d'affaires, les garanties spécifiques, le profil du portefeuille, les sinistres, etc.
- La prévision des bases des traités.

Section 2. Organisation Commerciale

I. LE SERVICE COMMERCIAL

Créé en septembre 2003, ce service a pour mission:

- l'organisation et le suivi des prospections et des campagnes de communication ;
- l'organisation et le suivi des enquêtes et sondages en vue d'adapter les produits de la société aux besoins de la clientèle ;
- l'animation d'une cellule de communication ;
- l'animation et l'encadrement d'une cellule commerciale ;
- le suivi des commandes et la distribution des gadgets publicitaires ;
- le suivi des polices non renouvelées.

Afin de veiller davantage à la bonne image de l'entreprise dans le public, le Service Commercial a souvent recours à la publicité et au sponsoring des grands événements tels le Salon International de l'Artisanat de Ouagadougou (SIAO) et la Coupe d'Afrique des Nations (CAN). C'est ainsi que AGF BURKINA Assurances a été le sponsor officiel des Etalons¹ à l'occasion de la CAN 2004.

¹ Etalons: Equipe nationale de football du BURKINA FASO

II. LES RESEAUX DE DISTRIBUTION

Par réseaux de distribution il faut entendre l'ensemble des personnes physiques ou morales sur lesquelles s'appuie la société pour vendre des contrats d'assurance. Autrement, ce sont les apporteurs d'affaires.

1. Les différents réseaux de distribution

Les réseaux de distributions de AGF BURKINA Assurances sont constitués des groupes d'apporteurs suivants :

- Le Bureau Direct

Il s'agit des services Production du siège.

- Les Courtiers

Deux courtiers internationaux et un courtier national apportent des affaires à AGF BURKINA Assurances: GRAS SAVOYE et SICAR MARSH pour les internationaux, et ACGA pour le national.

- Les Agents Généraux

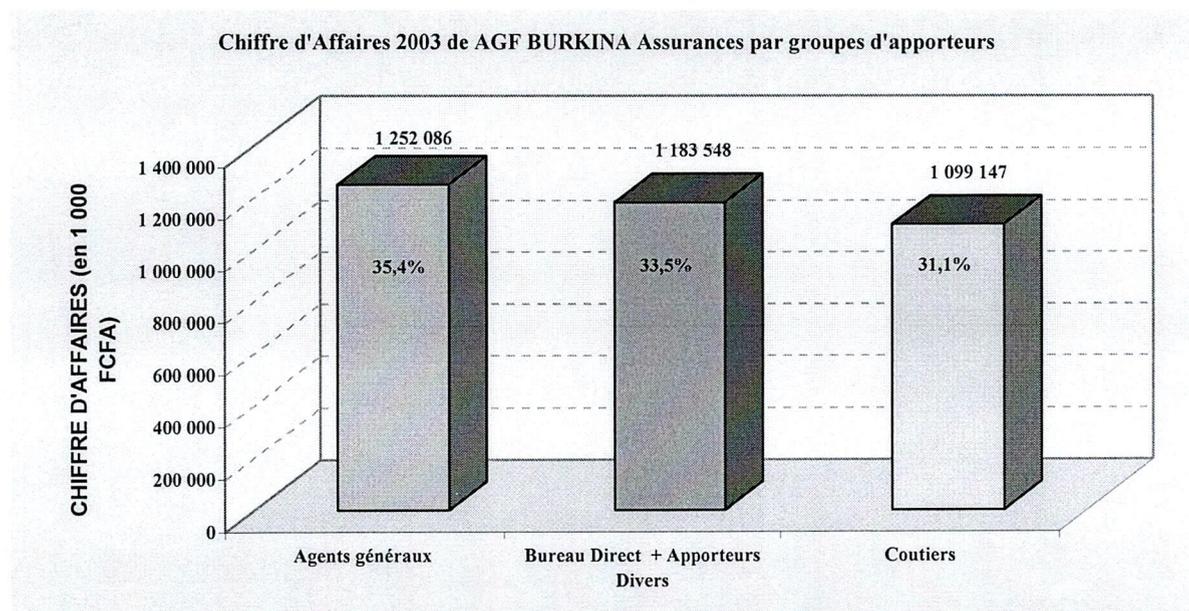
Ils sont au nombre de deux dans la ville de Ouagadougou et, une à Bobo-Dioulasso.

- Les apporteurs divers

Ce sont des personnes physiques qui, sans être liées à AGF BURKINA par un mandat quelconque, lui apportent des affaires moyennant une commission.

2. Le chiffre d'affaires par groupe d'apporteurs

En 2003, les apporteurs évoqués au paragraphe précédent ont contribué au chiffre d'affaires de AGF BURKINA Assurances de la façon suivante :



Source des données utilisées : les statistiques de la Direction Technique et Commerciale de AGF BURKINA Assurances.

Les statistiques que nous avons pu obtenir sur le chiffre d'affaires, relatif à l'exercice 2003 de AGF BURKINA Assurances, ne nous ont pas permis de dissocier la contribution des Apporteurs Divers de celle du Bureau Direct. Cela justifie le cumul de ces deux valeurs sur le graphique ci-dessus.

I. L'INSPECTION DES AGENCES

Placée sous l'autorité directe du Directeur Général, l'Inspection des Agences a été créée en mars 2003 pour contrôler les agences, les former et les développer. Le

contrôle s'applique à l'exercice du mandat de chaque agent général, à la qualité des souscriptions, au respect des normes tarifaires et de sélection, aux procédures administratives et comptables. Le contrôle s'étend également à la caisse et aux comptes dont dispose chaque agence dans les différentes banques. les agents généraux sont tenus d'utiliser rationnellement les attestations d'assurance, de même que les numéros de police. L'obligation leur est également faite, une fois par semaine, d'envoyer les contrats au siège pour enregistrement, ce, du fait de l'absence d'un réseau informatique reliant AGF BURKINA à ses agences.

Le Département inspection des agences comprend un seul salarié :
l'Inspectrice des Agences.

Chapitre 2. ORGANISATION ADMINISTRATIVE.

I. LE SECRETARIAT ET LES RESSOURCES HUMAINES

1. Le Secrétariat

Supervisé par le Directeur Administratif et du Contentieux, le Secrétariat de direction veille, entre autres, à:

- L'accueil et l'installation des visiteurs de la Direction Générale;
- La réception des appels téléphoniques de la Direction Générale;
- Le suivi des rendez-vous de la Direction Générale;
- L'enregistrement du courrier, les travaux de saisie et de photocopie de la Direction Générale;
- La distribution et l'inventaire périodique des fournitures de bureau et des produits d'entretien;
- Les préparatifs des Assemblées Générales et Conseils d'Administration.

2. Les Ressources Humaines

Ce service est dirigé par le Directeur administratif et du Contentieux, et ses tâches les plus importantes que nous avons retenues sont : le recrutement, le suivi de carrière, la formation, les gestions administrative et prévisionnelle.

La gestion administrative a pour objet de passer en revue les actes courants de l'administration quotidienne du personnel, ainsi que les procédures qui les

accompagnent: contrôle de présence et gestion du temps, congés, mouvements du personnel, sanctions, organisation de la discipline et tenue des dossiers.

La gestion prévisionnelle consiste à prévoir les effectifs en quantité et en qualité (qualification, compétence) suffisantes pour réaliser la stratégie et les objectifs de l'entreprise. Elle permet aux dirigeants de l'entreprise de s'assurer la disponibilité d'un nombre suffisant de personnes aptes à occuper au moment opportun, les emplois nécessaires à la réalisation des objectifs;

II. LA COMPTABILITE ET LES FINANCES

La comptabilité a pour rôle de traduire toutes les opérations comptables résultant de l'activité de la société, en vue de produire une situation patrimoniale et d'exploitation générale en fin de période.

Le Service Finances et Comptabilité est sous la responsabilité directe du Directeur des Finances et de la Comptabilité.

Il veille au respect des normes et procédures dans l'établissement des états financiers de synthèse (comptes d'exploitation générale, compte de pertes et profits, bilan) et des liasses de consolidation qui sont expédiées trimestriellement à la société mère.

Les principales tâches des deux comptables et du caissier, qu'encadre le Directeur des Finances et de la Comptabilité, peuvent être regroupées de la façon suivante :

1. Les Tâches quotidiennes des comptables

Il s'agit de :

- Gestion des agences ;
- Suivi de la coassurance ;
- Tenue des comptes banque, chèques impayés, débiteurs et créditeurs divers ;
- Etablissement de la situation journalière de trésorerie ;
- Réception des factures fournisseurs et des livraisons;
- Contrôle des livraisons ;
- Etablissement des bons de commande ;
- Emission des pièces de dépenses et des bons personnels ;
- Régularisation des opérations diverses ;

2. les tâches mensuelles des comptables

On peut les énumérer de la façon suivante :

- Détermination des impôts à reverser en fin du mois (IMFPIC, IUTS,...) ;
- Déclaration de l'IRVM sur les indemnités de fonction ;
- Détermination de la taxe sur les primes d'assurance ;
- Justification des comptes fournisseurs, débiteurs et créditeurs divers, chèques impayés, chèques à encaisser, virements de fonds, primes payées d'avances, ristournes ;
- Etablissement des états de salaires, des bulletins de salaires et de l'ordre de virement de salaires ;
- Calcul des congés payés ;

3. les tâches trimestrielles et les tâches annuelles des comptables

Elles concernent principalement :

- Etablissement des états financiers trimestriels et annuels, de même que les liasses de consolidation ;
- Détermination des amortissements du matériel ;
- Détermination de l'impôt sur le résultat annuel ;
- Etablissement des états CIMA ;

4. les tâches essentielles du caissier :

Comme activités courantes du caissier, nous avons retenu:

- Encaissement des primes ;
- Tenue de la caisse et enregistrement de toutes les opérations de caisse ;
- Règlement des dépenses en espèces ;
- Inventaire de la caisse en fin de journée ;
- Tenue du journal de caisse.

III. L'INFORMATIQUE ET LES SERVICES GENERAUX

Ces deux services qui relèvent de la Direction de l'Informatique et de l'Organisation, sont communs à AGF BURKINA Assurances et à AGF BURKINA Assurances-Vie.

1. L'Informatique

Le système informatique actuel est construit autour d'un logiciel de gestion IBM AS/400 model 600. Le parc informatique comprend une quarantaine de micro-

ordinateurs reliée par un réseau Ethernet, en émulation 5250 avec l'AS/400 à travers l'utilitaire Client Access d'IBM.

Le parc micro-informatique est composé de Pentium III et Pentium IV ayant comme système d'exploitation Win 98 et Win XP. Les logiciels standard utilisés sont MS Office 2000 et MS Office XP.

Les applications de AGF BURKINA Assurances ont été conçues par le groupe AGF Afrique.

La gestion de AGF BURKINA Assurances est assurée par cinq principales applications : la Production IRD, la Production Transport, la Production et les Sinistres maladie, les Sinistres TIARD et la Comptabilité.

Ces applications sont en relation à travers des bases de données partagées et des environnements dépendants.

Les modules production sont constitués de programmes de gestion (clients, apporteurs, contrats) et de programmes de constitution et de restitutions.

Les modules sinistres comportent des programmes de déclaration, de règlement, de recours, de consultation et des états automatiques ou à la demande.

Les modules comptabilité permettent la gestion de la comptabilité générale courante mais aussi de la comptabilité auxiliaire provenant des mouvements de la production et des sinistres.

Des programmes de traitement journalier exécutés quotidiennement permettent la mise à jour de la base de données et la génération de restitutions qui résument l'activité de la journée et les cumuls du mois en cours.

Le traitement mensuel permet de clôturer le mois comptable. Il effectue des mises à jour de la base de données et génère de multiples restitutions. Ces restitutions

qui constituent des outils d'aide aux décisions de la Direction Générale, sont utilisées par les services techniques pour l'élaboration des tableaux de bord.

L'équipe informatique de AGF BURKINA Assurances est constituée d'un ingénieur, de deux analystes programmeurs et d'un pupitreur.

2. Les Services Généraux

Les Services Généraux s'occupent de la gestion de la logistique et du patrimoine de l'entreprise :

- équipement des différents services ;
- entretien de l'immeuble d'exploitation et de la villa du Directeur Général ;
- standard ;
- accueil des visiteurs ;
- outils de communication (téléphone, fax, courrier, reprographie...) ;
- électricité et climatisation ;
- service de sécurité ;
- archives mortes.

IV. LE SERVICE RECOUVREMENT ET CONTENTIEUX

Il est placé sous la responsabilité directe du Directeur Administratif et du Contentieux.

1. Le Recouvrement

Il a pour objectif de recouvrer par tout moyen, les primes ayant fait l'objet d'un échéancier non respecté. Ses activités principales consistent à :

- Suivre de manière minutieuse les comptes clients et les tenir;
- Relancer les débiteurs par téléphone ;
- S'occuper du recouvrement des factures non acquittées dans les exercices antérieurs ;
- Recouvrer les primes encaissées par les intermédiaires et non reversées à la compagnie ;
- Identifier les arriérés irrécouvrables (décès de l'assuré, défaut d'adresse ou changement d'adresse à l'insu de l'assureur).

2. Le Contentieux

Il intervient dès qu'échoue la procédure amiable, que ce soit au niveau du recouvrement ou du sinistre. Il collabore avec des structures professionnelles extérieures à l'entreprise pour recouvrer les créances importantes et difficiles à recouvrer. Ainsi, il s'occupe de :

- Transférer les créances douteuses ou compromises à l'huissier ou à l'avocat;
- Suivre la procédure;
- Tenir la situation à jour des dossiers pendants;
- Suivre les recours judiciaires contre des tiers responsables;
- Rencontrer périodiquement les auxiliaires de justice.

Ainsi structuré, AGF BURKINA Assurances vise non seulement à honorer ses engagements envers les assurés et bénéficiaires de contrats d'assurances, mais aussi et surtout, à atteindre les objectifs fixés par son conseil d'administration.

DEUXIEME PARTIE :

LES OPERATIONS DE CESSION EN REASSURANCE DU
BURKINA FASO: NECESSITE D'UN CADRE TECHNIQUE ET
INSTITUTIONNEL

Sur le plan théorique, la réassurance a pour fonctions essentielles de conférer à l'Assureur:

- Une assistance technique du réassureur ;
- Une facilité de trésorerie;
- Une homogénéisation des rétentions nettes;
- Une protection contre les écarts de sinistralité;
- Une augmentation de son plein de souscription.

Elle permet ainsi à l'Assureur, de couvrir sans que ses fonds propres ne soient toujours menacés, des risques grands, nouveaux ou mal connus, petits mais dont un grand nombre peut être touché par un même événement. C'est donc un puissant système de sécurité pour l'Assureur.

Mais que se passe-t-il lorsque les traités qui lient cédante et cessionnaires ne sont pas « sagement » négociés ? Une exportation massive des capitaux de cette dernière, à même de jouer négativement sur son résultat d'exploitation.

Au Burkina Faso, le résultat de réassurance réalisé par les compagnies IARD ces dernières années, représente un pourcentage tellement important des primes émises qu'il n'a pas manqué d'attirer notre attention.

Chapitre 1. JUSTIFICATION ET CARACTERISTIQUES DES OPERATIONS DE CESSION EN REASSURANCE

La réassurance est une opération par laquelle une société d'assurances (la cédante) s'assure elle-même auprès d'une autre société (le réassureur ou cessionnaire) pour une partie des risques qu'elle a pris en charge.

Elle décharge donc l'Assureur d'une partie des risques qu'il a souscrits, mais dont il continue d'être juridiquement responsable, de sorte que le contrat subsiste entièrement, sans aucune modification, et que l'assuré n'a aucun recours légal contre le réassureur.

Section 1. Justification des opérations de cession des entreprises burkinabè

Le Burkina Faso regroupe des industries dont le fonctionnement est indispensable non seulement à l'économie nationale, mais aussi et surtout au bien-être de nos populations. Sont de celles-ci:

Tableau N° 2: Quelques grandes entreprises du Faso, en 2002

Sociétés	Garanties	Capitaux
SOFITEX	Globale Dommages	119 250 243 225
Nouvelle CITEC	Incendie	21 826 854 662
GMB Faso Mugu	Globale Dommages	9 017 040 259
SONABEL Barrage de Bagré	Bris de Machines	4 777 281 021
TOTAL		154 871 419 167

Source: les services Production de AGF BURKINA Assurances

Pour accompagner l'activité économique nationale, cinq Assureurs IARD partagent le marché de la façon suivante:

Tableau N° 3 : les Assureurs IARD du Burkina Faso en 2002

Compagnies	Chiffres d'Affaires (en millions de F CFA)	Part de Marché
SONAR	5 324	41,20%
FONCIAS	3 535	27,35%
UAB	1 613	12,48%
COLINA	1 344	10,40%
GA	1 107	8,57%
TOTAL	12 923	100%

Source: APSAB

Le tableau N°3 ci-dessus indique que les capitaux assurés des entreprises répertoriées au tableau N°2 dépassent, de loin, les capacités des assureurs locaux réunis. De ce fait, il n'est pas impossible que la remise en état de ces entreprises, après sinistre, puisse coûter plusieurs fois le chiffre d'affaires total annuel de toutes les compagnies d'assurances. Elle peut même exiger des devises pour le règlement des pièces et équipements de rechange et des techniciens spécialisés qui devront venir travailler sur place. La réassurance internationale permet l'apport des devises indispensables au moment où l'économie locale en a le plus besoin¹.

Le recours de nos assureurs à la réassurance est donc une nécessité.

Section 2. Caractéristiques des opérations de cession

Faute de statistiques détaillées sur l'assurance au Burkina Faso, nous n'utiliserons que quelques données pour caractériser les opérations de cession effectuées par les assureurs burkinabè. Elles conduisent, dans certains cas, à des résultats approximatifs.

¹ Voir Jérôme YEATMAN, le Manuel International de l'Assurance, 1998, Paris, Economica

Pour déterminer le résultat de la réassurance, par exemple, nous avons à diviser certaines valeurs par des primes émises nettes d'accessoires. Mais aucun état ne nous a permis de dissocier les accessoires des primes émises. En d'autres termes, les primes émises par lesquelles nous avons divisé contiennent des accessoires. Le résultat obtenu s'en est donc trouvé sous-estimé puisque le dénominateur utilisé a été surestimé.

I. LES STATISTIQUES DE CESSION EN REASSURANCE DU MARCHE BURKINABE (1999-2002)

Nous avons dû nous limiter aux chiffres de 2002 car jusqu'à la date du 20 septembre 2004, certaines compagnies n'avaient pas encore fini de dresser leurs états statistiques et comptables relatifs à l'exercice 2003; c'est du moins ce qui nous a été communiqué à la Direction Nationale des Assurances.

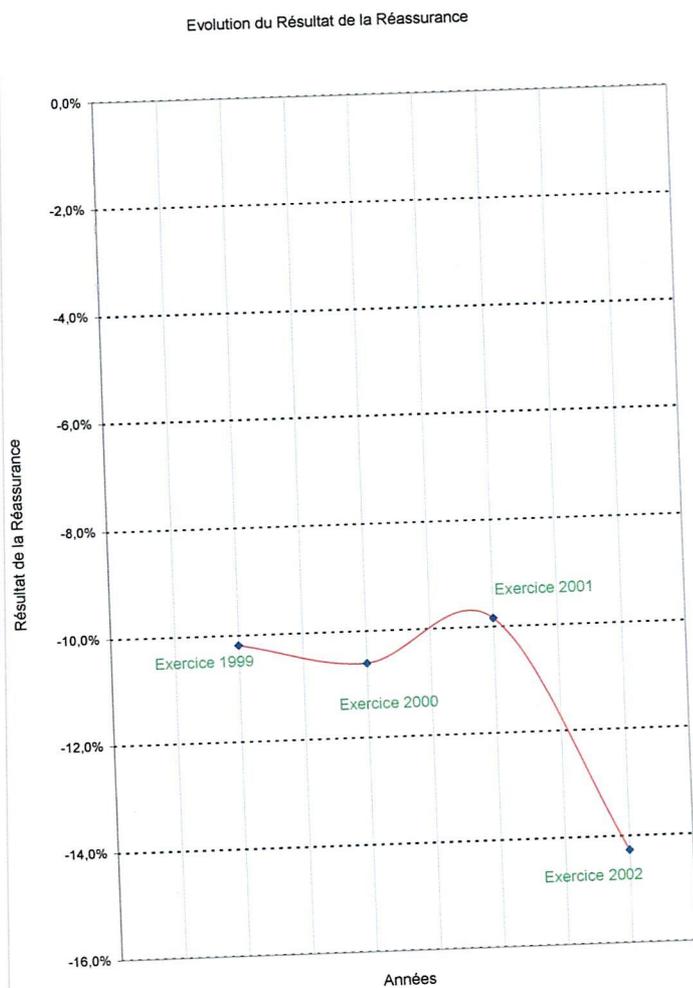
Tableau N°4: quelques chiffres relatifs aux cessions effectuées par les Assureurs Burkinabè. (les montants sont en millions).

Années	1999	2000	2001	2002	Moyenne	Variance	
Primes émises : a	10 058	9 994	10 246	11 446	10 436	464 816	
Sinistres bruts : b	2 794	2 946	3 545	3 801	3 272	229 710	
Primes cédées : c	2 341	2 373	2 398	3 006	2 530	101 456	
Sinistres cédés : d	771	787	833	778	792	781	
Frais généraux : e	2 816	3 036	3 849	3 569	3 318	225 496	
Commissions de réassurance : f	546	527	556	596	556	847	
Provisions Techniques à charge des Réassureurs: g	1 827	2 300	2 310	2 586	2 256	99 264	
Dettes Pour Espèces Remises par les Réassureurs: h	1 386	1 694	1 690	1 819	1 647	33 921	
Résultat net d'exploitation	667	475	760	1 077	745	63 144	
Taux de cession des primes: c / a	23,28%	23,75%	23,40%	26,26%	24,17%		
Taux de récupération des sinistres : d / b	27,58%	26,70%	23,50%	20,46%	24,56%		
Taux de conservation des sinistres : (b-d) / b	72,42%	73,30%	76,50%	79,54%	75,44%		
Perte (-) ou Gain (+) de Commission : f/c - e/a	- 4,69%	- 8,18%	- 14,37%	- 11,37%	- 9,65%		
Résultat de la Réassurance: (d+f-c) / a	Montant	- 1 025	- 1 060	- 1 008	- 1 633	-1 182	91 079
	% Primes Emises	-10,19%	-10,61%	-9,84%	-14,27%	-11,23%	
Degré de Couverture des Provisions Techniques par les Réassureurs: h / g	75,86%	73,65%	73,16%	70,34%	73,25%		

Sources: les états statistiques et comptables des compagnies burkinabè

Graphiquement et, en fonction du temps, le résultat de réassurance se présente comme suit :

Illustration Graphique du résultat de réassurance:



II. INTERPRETATION DES CHIFFRES RELATIFS AUX OPERATIONS DE CESSION EFFECTUEES PAR LES ENTREPRISES BURKINABE

Du tableau N°4 se dégagent, entre autres, les observations suivantes :

- Le taux de cession des primes:

Il est resté quasiment constant de 1999 à 2001, avant d'augmenter de près de 3% de 2001 à 2002. En première analyse cela peut s'expliquer par une invariance des plans et des tarifs de réassurance, jusqu'au 11 septembre 2001¹.

- Le taux de cession des sinistres:

Il décroît nettement sur l'intervalle d'étude. Les cessionnaires prennent donc de moins en moins des sinistres en charge.

- Le taux de conservation des sinistres:

Ce taux évolue naturellement en sens inverse par rapport au taux de cession des sinistres.

- Les commissions de réassurance:

Les pertes de commissions observées indiquent logiquement que les commissions reçues des réassureurs ne compensent pas les frais d'acquisition et de gestion des contrats des cédantes.

- Le degré de couverture des provisions techniques par les réassureurs:

Les réassureurs ne couvrent pas suffisamment les provisions techniques à leur charge. De plus, ce déficit de couverture est en constante aggravation.

¹ Rappelons que les attentats du 11 septembre 2001 sur le World Trade Center ont entraîné une hausse considérable des tarifs de réassurance.

- le résultat de réassurance:

Par résultat de réassurance nous entendons le résultat d'exploitation que réalisent les assureurs sur les affaires cédées aux réassureurs, c'est-à-dire: les sinistres et les commissions à charge des réassureurs, moins les primes cédées à ces derniers¹.

Sur les quatre années étudiées, le résultat de réassurance s'est légèrement amélioré une seule fois, entre 2000 et 2001, passant de -10.6% à -9,8%. Les autres exercices ont connu une nette aggravation.

Ce résultat, bien que sous-estimé du fait des accessoires que nous n'avons pas pu dissocier des primes émises, indique un solde largement en faveur des réassureurs.

Sachant qu'au cours des différents exercices, seule une partie des primes émises est effectivement encaissée par les assureurs, ce résultat de réassurance devient encore plus alarmant, d'autant plus que la cédante s'acquitte de ses primes de réassurance, que ses assurés soient en règle vis-à-vis de leurs cotisations ou pas.

A ces motifs d'inquiétude s'ajoute la raison principale du choix de notre thème, à savoir l'évasion massive de capitaux par le biais de la réassurance. En effet, le tableau N°3 indique qu'en moyenne plus d'un milliard de francs CFA fuient chaque année le Pays des Hommes Intègres² du fait des opérations de cession.

Notons que l'importance de la variance du résultat de réassurance par rapport à celle du résultat d'exploitation confirme la volatilité du premier résultat par

1 Certains auteurs désignent par résultat de réassurance le résultat d'exploitation que réalisent les réassureurs sur les affaires cédées par l'Assureur direct.

² Burkina Faso signifie "Pays des Femmes et des Hommes Intègres".

rapport au second; les résultats de réassurance ayant précisément pour objet de diminuer la variance des résultats d'exploitation de la cédante³.

Toutefois, ces résultats ne permettent pas de déterminer avec certitude si c'est la gravité des risques cédés ou une insuffisance des traités de nos cédantes qui justifie cette sortie massive de capitaux.

Pour en savoir plus, nous préconisons la mise en place d'un cadre technique et institutionnel des opérations de cession en réassurance.

³ Voir Benoît COURMONT, Cours de Contrôle sur place et sur pièces de la 16-è promotion de DESS-A de l'IIA.

Chapitre 2. LE CADRE TECHNIQUE ET INSTITUTIONNEL

Ce cadre prévoira un certain nombre de règles relatives aux opérations de cession, assorties de sanctions en cas de contravention.

Section 1. Le Cadre Technique

I. PRINCIPE

Nous n'avons pas l'intention de mettre en cause le professionnalisme des assureurs locaux. Nous souhaitons plutôt exposer des méthodes de conception rationnelle des plans de réassurance par les cédantes.

Les éléments suivants serviront à constituer ce cadre technique :

- Des autorités de contrôle suffisamment formées

Les contrôleurs nationaux jouent à la fois un rôle de conseiller et de gendarme. Il est en conséquence indispensable qu'ils aient une maîtrise parfaite des règles de cession en réassurance.

- Une constitution de bases de données aussi complètes que possible

Il s'agira de la tenue, par chaque cédante, de statistiques fiables comprenant:

- L'état par exercice, par branche (et éventuellement sous-branche) du chiffre d'affaires réalisé;
- Les prévisions du chiffre d'affaires de l'exercice suivant;
- L'état des sinistres par exercice, par branche et par tranche;
- Les états financiers par exercice;

- Tous autres états qui permettent aux cédantes de négocier les traités de réassurance avec des arguments convaincants.

- Une adéquation des besoins de la cédante au marché de la réassurance

- Une conception rationnelle des programmes de réassurance

Les programmes doivent être conformes aux données des bases constituées. De plus, chaque programme de réassurance devra être en harmonie avec les objectifs poursuivis par l'entreprise dans la branche en quête de couverture et le plan de réassurance en rapport avec les objectifs globaux de la société¹.

- Une adaptation des clauses des traités aux évolutions techniques, économiques et juridiques

Lorsque la loi introduit ou modifie des limitations d'indemnisation dans certaines catégories d'assurance, les traités y relatifs doivent être revus².

Sur le plan économique, l'évolution de facteurs tels que les taux d'intérêt, le taux d'inflation, le niveau des revenus, doit être pris en compte dans la révision des traités, de même que l'apparition de produits plus élaborés³.

- Un suivi des dossiers sinistres

Cette exigence permet non seulement la répartition des charges de sinistres entre cédante et cessionnaire(s), mais aussi et surtout la réclamation, par l'Assureur direct, des sinistres au comptant. Ainsi peut-on avoir la conviction qu'en s'acquittant de ses primes de réassurance, la cédante fait effectivement jouer la réassurance.

¹ Voir Drissa TRAORE, MISE EN PLACE ET GESTION D'UN PROGRAMME DE REASSURANCE DANS UNE JEUNE COMPAGNIE D'ASSURANCE IARTD: cas de la "Générale des Assurances" au Burkina Faso; Mémoire DESS-A, IIA, Promotion 2000-2002, page 44.

² Par exemple, le code CIMA a introduit des limitations d'indemnisation en assurance Automobile.

³ Inspiré du mémoire de Drissa TRAORE op. cit.

- Une gestion optimale des primes et des soldes de réassurance

La cédante doit payer les primes provisionnelles en temps indiqué pour éviter les pénalités de retard. De même, les comptes de réassurance doivent être établis puis envoyés aux réassureurs conformément à l'échéancier prévu au traité.

II. UTILITE DU CADRE

Ce cadre technique aura pour avantage de permettre:

- Aux autorités de tutelle des sociétés d'assurances de dresser des états statistiques (et éventuellement comptables et financiers) plus complets sur le marché, simplifiant du coup la tâche à ceux qui désirent étudier ce marché;
- Aux cédantes de mieux négocier les traités, les arguments étant étroitement liés aux faits que traduisent les bases de données constituées;
- De (se) convaincre que les assureurs locaux cèdent leurs risques dans les règles de l'art;
- De limiter les fuites de capitaux par le biais de la réassurance, ou du moins de les justifier par la nature des risques cédés;
- D'avoir quelques idées sur la politique de souscription des cédantes. Par exemple, un faible taux de cession des primes peut traduire la difficulté d'une cédante à trouver des cessionnaires du fait de ses tarifs inférieurs à la vérité technique des coûts. Il peut également se justifier par la volonté de l'assureur d'augmenter sa rétention sur des branches "rentables"¹.

¹ Voir Benoît COURMONT, cours de contrôle sur place et sur pièces, IIA, cycle DESS-A, promotion 2002-2004.

Section 2. Le Cadre Institutionnel

I. JUSTIFICATION

Les bonnes lois ne servent pas à grand-chose s'il n'existe pas de bonnes armes pour exiger leur application². En d'autres termes, l'impunité favorise les comportements hors la loi.

Fort de ce constat, nous préconisons quelques méthodes, des plus douces aux plus dures (car il convient d'être souple par plaisir et sévère par nécessité), pour convaincre les cédantes qui ne font pas preuve de professionnalisme de se corriger.

Ces méthodes se résument aux moyens d'intervention et de sanctions qui vont suivre.

II. LES MOYENS D'INTERVENTION ET DE SANCTION

Les fonctionnaires en charge du contrôle des compagnies d'assurances devraient inclure dans leurs tâches déjà complexes des audits approfondis destinés à vérifier le respect des règles qui constituent le cadre technique ci-dessus décrit.

De même, les données suivantes devraient être examinées de façon minutieuse:

- le taux de cession des primes;
- le taux de cession des sinistres;
- les commissions de réassurance;
- les gains ou pertes de commissions;

² Dans son ouvrage, Le Prince, écrit en 1513 et publié en 1532, Nicolas MACHIAVEL disait ceci: "les fondements principaux des Etats organisés sont de deux sortes: les bonnes lois et les bonnes armes. Et comme les bonnes lois ne servent à rien, si les bonnes armes ne sont pas suffisamment dissuasives, il convient d'accorder plus d'importance à la seconde exigence qu'à la première".

- le degré de couverture des provisions techniques par les réassureurs;
- les résultats de réassurance: à ce niveau, des seuils acceptables devront être imposés pour la sécurité et la solvabilité des cédantes, dans l'intérêt des assurés et bénéficiaires de contrats d'assurances.

En cas de constat d'irrégularités de la part d'une cédante, les contrôleurs pourront:

- lui prodiguer des conseils d'ordre technique;
- discuter avec ses dirigeants en vue de parvenir à un aménagement des conditions de réassurance.

Si l'entreprise incriminée ne met pas en œuvre les mesures suggérées, il conviendra alors de lui appliquer des sanctions telles l'avertissement, le blâme, la mise en demeure et l'interdiction partielle ou totale d'effectuer des opérations de cession en réassurance; cette dernière éventualité ayant pour conséquence directe et imparable la limitation considérable des capacités de souscription de l'assureur direct.

CONCLUSION

Pour une cédante, la réassurance a ses avantages et ses inconvénients, en ce sens qu'elle est importatrice de sécurité, mais exportatrice de capitaux. Il faut donc en user avec technicité.

Tout comme l'Assureur, le Cessionnaire est une entreprise qui cherche à faire des bénéfices sur les affaires qu'elle réalise. De ce fait, il n'admettra pas des pertes répétitives, et s'arrangera pour modifier les conditions d'un traité déficitaire pour en rétablir les résultats en sa faveur, d'autant plus que son poids économique dépasse celui de l'Assureur.

Mais des résultats de réassurance de l'ordre de -10% des primes émises, tels ceux relatifs au marché burkinabè, nous paraissent excessifs. Nous estimons que les cédantes devraient faire tendre ces résultats vers les 5%, à moins que la nature des risques cédés ne le permette pas.

Le respect des règles dont nous nous sommes servi pour décrire notre cadre technique et institutionnel, permettra, à notre avis, sinon de réduire considérablement les pertes occasionnées par les cessions en réassurance, du moins de les justifier par la nature des risques cédés.

Tout compte fait, les cinq mois de stage passés en entreprise nous ont été fort enrichissants.

En plus du thème traité, ils nous ont permis, non seulement de nous familiariser aux méthodes de travail de AGF BURKINA Assurances, mais aussi et surtout de comparer ces méthodes à celles enseignées à l'Institut International des Assurances.

En travaillant sur l'ensemble du marché burkinabè des assurances, nous avons eu l'occasion d'accéder aux états statistiques et comptables des différents Assureurs locaux.

Aussi avons-nous pu constater d'inquiétantes situations telles la sous-tarification des risques, le niveau élevé des arriérés de primes, l'inadaptation des procédures à l'évolution juridique, les limites objectives de nos autorités nationales de contrôle face à ce grand désordre.

Sur notre marché, chaque Assureur est mis à l'épreuve entre deux tendances: appliquer rigoureusement la science et les techniques d'assurances (en risquant de voir ses clients se tourner vers les concurrents qui pratiquent la sous-tarification), et suivre le mouvement de légèreté, pour ne pas dire médiocrité, générale (en menaçant gravement l'équilibre de la mutualité de risques).

En conséquence, il revient à chaque Assureur de choisir sa voie, en ne perdant pas de vue cette vérité technique: en assurance on ne peut pas tricher pendant longtemps.

Ceux qui ont perdu de vue cette vérité technique ont été soumis à des mesures de redressement ; les plus téméraires ont connu des sorts plus regrettables.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.....	1
PREMIERE PARTIE :	
ETUDE DESCRIPTIVE DE AGF BURKINA Assurances	4
Chapitre 1. ORGANISATION TECHNIQUE ET COMMERCIALE	8
Section 1. Organisation Technique	8
I. LES SERVICES PRODUCTION	8
A. Les différentes branches d'assurance pratiquées à AGF BURKINA	8
B. Les procédures de souscription	10
1. En Automobile	10
2. En Transport, Incendie et Risques Divers	12
II. LE SERVICE SINISTRES	13
1. La déclaration de sinistre	13
2. Le règlement de sinistre	14
III. LE DEPARTEMENT DE REASSURANCE	16
1. La collecte des informations	16
2. La gestion des facultatives	16
3. La gestion des traités	17
4. la régularisation des comptes	18
5. le renouvellement des programmes de réassurance	18

Section 2. Organisation Commerciale	19
I. LE SERVICE COMMERCIAL	19
II. LES RESEAUX DE DISTRIBUTION	20
1. Les différents réseaux de distribution	20
2. Le chiffre d'affaires par groupes d'apporteurs	21
III. L'INSPECTION DES AGENCES	21
Chapitre 2. ORGANISATION ADMINISTRATIVE	23
I. LE SECRETARIAT ET LES RESSOURCES HUMAINES	23
1. Le Secrétariat	23
2. Les Ressources Humaines	23
II. LA COMPTABILITE ET LES FINANCES	24
III. L'INFORMATIQUE ET LES SERVICES GENERAUX ...	26
1. L'Informatique	26
2. Les Services Généraux	28
IV. LE SERVICE RECOUVREMENT ET CONTENTIEUX.	28
1. Le Recouvrement	29
2. Le Contentieux	29

DEUXIEME PARTIE:

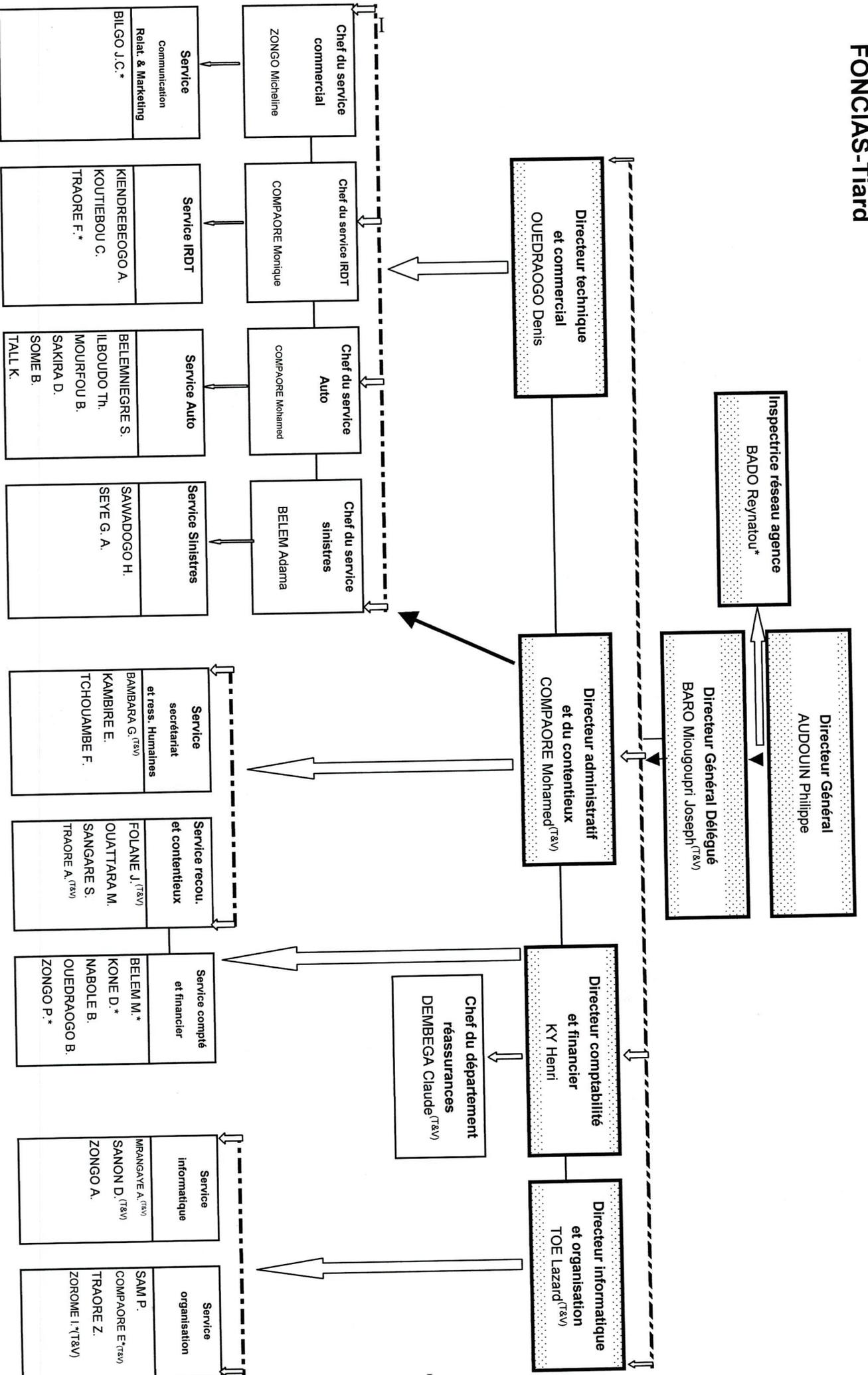
LES OPERATIONS DE CESSION EN REASSURANCE DU BURKINA FASO: NECESSITE D'UN CADRE TECHNIQUE ET INSTITUTIONNEL	31
Chapitre 1. JUSTIFICATION ET CARACTERISTIQUES DES OPERATIONS DE CESSION	33

Section 1. Justification des opérations de cession des entreprises burkinabè	33
Section 2. Caractéristiques des opérations de cession	34
I. LES STATISTIQUES DES CESSIONS EN REASSURANCE DU MARCHE BURKINABE (1999-2000)	35
II. INTERPRETATION DES CHIFFRES RELATIFS AUX OPERATIONS DE CESSION.....	37
Chapitre 2. LE CADRE TECHNIQUE ET INSTITUTIONNEL	40
Section 1. Le Cadre Technique	40
I. PRINCIPE	40
II. UTILITE DU CADRE	42
Section 2. Le Cadre Institutionnel	43
I. JUSTIFICATION	43
II. LES MOYENS D'INTERVENTION ET DE SANCTION.	43
CONCLUSION	45
TABLE DES MATIERES	48

BIBLIOGRAPHIE

- ⇒ Jérôme YEATMAN, le Manuel International de l'Assurance, 1998, Paris, Economica
- ⇒ François COUILBAULT, Constant ELIASHBERG, Michel LATRASSE, Les grands principes de l'assurance, 6^{ème} édition, Editions l'ARGUS DE L'ASSURANCE
- ⇒ Benoît COURMONT, Cours de Contrôle sur Place et sur Pièces, IIA, Cycle DESS-A, Promotion 2002-2004
- ⇒ Serge GAULOT, Cours de Généralités et Bases Techniques de l'Assurance, IIA, Cycle MST-A, Promotion 2002-2004
- ⇒ Christian JAVITE, Cours de Réassurance, IIA, Cycle MST-A, Promotion 2002-2004
- ⇒ Drissa TRAORE, MISE EN PLACE ET GESTION D'UN PROGRAMME DE REASSURANCE DANS UNE JEUNE COMPAGNIE D'ASSURANCE IARTD: cas de la "Générale des Assurances" au Burkina Faso; Mémoire DESS-A, IIA, promotion 2000-2002
- ⇒ www.tvt.tg.tg/cicare.htm
- ⇒ www.africaonline.co.ci

ANNEXES



Effectif : 42

dont CDI : 34

*CDD : 8

(T & V) travaille également pour FONCIAS-Vie (11)

ETAT COMPARATIF DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR BRANCHES

Monnaie : Milliers de F. CFA

Observations : primes et accessoires nets d'annulations, bruts de réassurance
(y compris éventuellement les P.A.N.E en fin d'exercice)

BRANCHES	(N - 1)	%	(N)	%	%	PREVISIONS EXERCICE 12 MOIS
	EMISSIONS du 01/01/2002 au 31/12/2002		EMISSIONS du 01/01/2003 au 31/12/2003			
AUTO	1 947 320	57%	2 052 949	58%	5%	2 055 000
. Auto R.C.	1 090 144	32%	1 193 715	34%	10%	1 205 000
. Auto Dommages	857 176	1%	859 234	24%	0%	850 000
DOMMAGES CORPORELS	169 296	5%	166 521	5%	-2%	162 000
. Individuel Accident	35 202	1%	26 760	1%	-24%	25 000
. Maladie	34 141	1%	25 447	1%	-25%	27 000
. protection Circulation	99 953	3%	114 314	3%	14%	110 000
INCENDIE	550 921	16%	494 340	14%	-10%	505 000
. Incendie R. Simples	53 423	2%	58 870	2%	10%	60 000
. Incendie R. Professionnels	497 498	15%	435 470	12%	-12%	445 000
R.C. GENERALE	81 669	2%	81 202	2%	-1%	80 000
CONSTRUCTION	121 671	4%	92 905	3%	-24%	90 000
BRIS DE MACHINE	32 846	1%	52 163	1%	59%	27 000
RISQUES DIVERS	21 371	1%	18 145	1%	-15%	17 000
TRANSPORTS	503 908	15%	576 521	16%	14%	605 000
. Aviation	170 613	5%	164 443	5%	-4%	170 000
. Facultés	333 295	10%	412 078	12%	24%	435 000
TOTAL C.A. DIRECT TIARD	3 429 002	100%	3 534 746	100%	3%	3 541 000

source : PRS006 & PRS004 au 13/12/03

ETAT COMPARATIF DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR APPORTEURS AU 31/12/2003

Monnaie :

Millions de F CFA

Observations :

 primes et accessoires nets d'annulations AUTO, bruts de réassurance
 (y compris éventuellement les P.A.N.E en fin d'exercice)

APPORTEURS	(N - 1) EMISSIONS du 01/01/02 au 31/12/02	%	(N) EMISSIONS du 01/01/03 au 31/12/03	%	% VARIATION
SOUSCRITIONS DIRECTES	1 232	36%	1 175	33%	-5%
. Bureau de OUAGA	1 232	36%	1 175	33%	-5%
AGENCE GENERALE	1 149	34%	1 252	35%	9%
. Doukouré Ibrahim (BOBO)	417	12%	358	10%	-14%
. Touré Abdoulaye (OUAGA)	299	9%	373	11%	25%
. Traoré Ousmane (OUAGA)	355	10%	415	12%	17%
. KABORE César (OUAGA)	78	2%	106	3%	36%
REPRESENTATION	41	1%	12	0%	-70%
. Koudougou	6	0%	-1	0%	-117%
. SOTRACI B	18	1%	15	0%	-17%
. Ouahigouya	0	0%	-8	0%	-
. Banfora	0	0%	-5	0%	-
. SGT T	1	0%	0	0%	-100%
. Koupéla	16	0%	11	0%	-30%
APPORTEURS	-7	0%	-3	0%	-57%
. Kaboré Paul	-8	0%	0	0%	-100%
. Technico com. Ouaga	1	0%	-3	0%	-400%
COURTIERS LOCAUX	1 009	29%	1 098	31%	9%
. SICAR	483	14%	558	16%	16%
. GRAS SAVOYE	514	15%	525	15%	2%
. ACR BURKINA	0	0%	-2	0%	-
. A C G A	9	0%	20	1%	122%
. GECAR	3	0%	-3	0%	-200%
COURTIERS EXTERNES	5	0%	1	0%	-80%
. Faugère et Jutheau	5	0%	1	0%	-80%
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES (TIARD)	3 429	100%	3 535	100%	3%

Sources : PRS 005 du 10/11/03

**Niveau des primes arriérées des différentes sociétés IARD du Burkna Faso
en fin décembre 2003**

Sociétés	Arriérés	Chiffre d'Affaires	Arriérés / Chiffre d'Affaires
SONAR	4 684 381 024	5 479 106 135	85,50%
AGF BURKINA	1 660 989 589	3 873 520 684	42,88%
UAB	1 553 198 513	1 602 085 820	96,95%
GA	1 173 965 790	1 241 814 352	94,54%
COLINA	519 085 626	1 344 313 272	38,61%
TOTAL	9 591 620 542	13 540 840 263	70,83%

Source: APSAB