

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

(CIMA)

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

BP 1575 YAOUNDE - Tél : (+237) 222 20 71 52 - FAX : (+237) 222 20 71 51

E-mail : contatct@iiayaounde.com

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

Yaoundé / Cameroun



RAPPORT D'ETUDE ET DE STAGE

POUR L'OBTENTION DU DIPLOME DE MAITRISE EN SCIENCES
ET TECHNIQUES D'ASSURANCES (MST-A)
(Cycle II : 14^{ème} Promotion 2018 – 2020)



THEME :

L'OPTIMISATION DU PROCESSUS DE REASSURANCE POUR
UNE MEILLEURE COUVERTURE DES AFFAIRES D'UNE
COMPAGNIE D'ASSURANCE : CAS DE NSIA ASSURANCES
GABON.

Rédigé par :

TOKO ECKOLA TRESOR EMILE

Sous la direction de :

M. Jean-Paul BOUKAMBA,
Chef de service Technique & Réassurance
NSIA-GABON.

(Novembre 2020)



DEDICACE

A vous PAPA et MAMAN pour vos sacrifices inlassables qui m'ont permis d'être là où je suis. Trouvez en ce travail la preuve que vos efforts n'ont pas été vains.

REMERCIEMENTS

La Direction, le Personnel et le Corps Professoral de l'Institut International des Assurances (IIA) de Yaoundé, particulièrement : Monsieur **Urbain Phillip ADJANON**, Directeur Général de l'Institut ; Monsieur **DEMBO DANFAKHA**, Directeur des Etudes qui ont contribués deux années durant notre formation. Ainsi, vous nous avez donné le goût et la passion d'être Assureur ; soyez rassurés de l'expression de notre profond respect et reconnaissance.

Nous tenons aussi par cette opportunité à remercier la Direction Nationale des Assurances (DNA), particulièrement Monsieur **Olivier MEBIAME ASSAME**, Directeur National des Assurances pour sa disponibilité, ses conseils et orientations qui nous ont permis de bénéficier de cette formation dans des meilleures conditions.

Nous témoignons aussi notre gratitude à Monsieur **Ferdinand VIGNAC**, Directeur Général de NSIA ASSURANCES- GABON de nous avoir accepté en stage au sein de cette structure ; à l'endroit de Monsieur Jean-Paul BOUKAMBA, Responsable du service Technique et réassurance de la Direction Technique pour sa disponibilité, son appui et ses judicieux conseils malgré ses multiples occupations d'assurer l'encadrement de ce travail et également au Personnel de NSIA assurances Gabon pour leur accueil attentionné.

Nous voulons du fond du cœur exprimer notre profonde gratitude à l'endroit :

- Des membres de ma famille, à l'occurrence mon père ECKOLA LENGA Blaise, ma mère TSIGNELE Françoise, mes frères et sœurs pour leurs efforts, sacrifices et leur persévérance, leur confiance en moi de la naissance jusqu'à nos jours. Nous leur adressons nos sincères remerciements ;
- De ma petite amie OVENGA MERE Crédo pour son soutien, ses encouragements et sa volonté de me voir réussir.
- De mes collègues en général et en particulier ceux de la même promotion, un premier combat est presque gagné, mais la lutte continue ;
- De tous ceux qui de manière directe ou indirecte nous ont fait preuve d'assistance morale, matérielle, financière pour la réalisation de ce travail ;
- De ceux et celles qui n'ont pas été cités ici.

SIGLES ET ABREVIATIONS

ADAB : Autres Dommages Aux Biens

CEMAC : Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale

CIMA : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances

CICA RE : Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la CIMA

CRCA : Commission Régionale du Contrôle des Assurances

DNA : Direction Nationale des Assurances

DT : Direction Technique

DTAG : Direction Technique et Actuariat Groupe

EDP : Excédent de plein

FACOB : Facultatif-Obligatoire

FANAF : Fédération des Sociétés d'Assurances du droit National Africaines

FCFA : Franc de la Communauté Financière Africaine

FEGASA : Fédération Gabonaise des sociétés d'assurances

IARD : Incendie, Accidents, Risques Divers

ISO : International Organization for Standardization, en français Organisation
Internationale de Normalisation

NN : Normes NSIA

NSIA : Nouvelle Société Interafricaine d'assurance

RA : Risques Annexes

RC : Responsabilité civile

SCG RE : Société Commerciale Gabonaise de Réassurance

STR : Service Technique et Réassurance

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Répartition de l'effectif par tranche d'âge -----	7
Tableau 2 : Classement des compagnie d'assurance-----	10
Tableau 3 : Evolution des primes mondiales de réassurance -----	24
Tableau 4 : Engagement du traité FACOB Transport-----	36
Tableau 5 : Les réasureurs du traité Excédent de sinistres-----	37

RESUME

Le présent rapport d'études et de stages dont le thème est : L'OPTIMISATION DU PROCESSUS DE REASSURANCE POUR UNE MEILLEURE COUVERTURE DES AFFAIRES D'UNE COMPAGNIE D'ASSURANCE : CAS DE NSIA ASSURANCES GABON" se propose d'analyser la chaîne de réalisation des opérations de réassurance au sein de NSIA Assurances. Pour ce faire, il a été scindé en deux parties.

Dans la première partie, il a été question de décrire l'environnement dans lequel nous avons passé notre stage. A cet effet, nous avons présenté la structure d'accueil depuis sa création y compris ses produit et son positionnement sur le marché gabonais des assurances. Et pour boucler cette partie, nous avons présenté l'organisation fonctionnelle de NSIA tout en présentant le déroulement de notre stage.

Dans la seconde partie, il s'est agi d'analyser le processus de réalisation des opérations de réassurance de NSIA. Pour y parvenir, nous avons présenté dans un premier chapitre la réassurance dans sa généralité à travers les origines et l'utilité, et la présentation des différents modes de cette technique de répartition des risques. Et dans le second chapitre, après présentation de la chaîne de réalisation des activités de réassurance de NSIA, nous avons ressorti les faiblesses de cette chaîne, puis de faire une suggestion de propositions visant à améliorer ce système. L'observation de ces insuffisances du processus de réassurance en vigueur à NSIA nous a permis de faire des recommandations qui nous l'espérons, contribueront à optimiser la gestion de la réassurance à la Nouvelle Société Interafricaine d'Assurances (NSIA) du Gabon.

ABSTRACT

The following report study and internship untitled “the optimization of the processes of insurance renewal for a sound coverage for an insurance company business operation: case study of NSIA Insurance Gabon.

The report intends to analyze the operations chain of insurance renewal within NSIA Insurance. To do so, it has been divided into two parts.

The first part consists of describing the environment in which the internship took place. As a result, we presented the hosting company in terms of its inception, its products and its positioning in the Gabonese insurance market. We then end this step by presenting the organizational function of INSIA while simultaneously conducting our internship.

The second phase as we mentioned earlier is about analyzing NSIA operations in terms of the realization process of their operations. In other to do so, in the first chapter we presented insurance renewal as a whole through its origins its use and the different / various means of this risk allocation techniques. In the second chapter, we made a presentation of the realization chain of insurance renewal activities of NSIA. Upon that we brought out/ listed the weaknesses of the chain, then proceeded to make suggestions to improve that system. The shortcomings observed in the renewal process in place of NSIA allowed us to make recommendations we hope will assist in enhancing the process of the insurance renewal at NSIA.

SOMMAIRE

DEDICACE :-----	I
REMERCIEMENTS-----	II
SIGLES ET ABREVIATIONS :-----	III
LISTE DES TABLEAUX-----	IV
RESUME :-----	V
ABSTRACT-----	VI
SOMMAIRE :-----	VII
INTRODUCTION -----	1
PREMIERE PARTIE: DESCRIPTION DE L'ENVIRONNEMENT DU STAGE.....	3
CHAPITRE 1: PRESENTATION GENERALE DE NSIA ASSURANCES GABON.....	5
CHAPITRE 2: ORGANISATION FONCTIONNELLE DE NSIA ASURRANCES ET DEROULEMENT DU STAGE.....	11
DEUXIEME PARTIE: LA GESTION DE LA REASSURANCE A LA NOUVELLE SOCIETE INTERAFRICAINNE D'ASSURANCE DU GABON.....	20
CHAPITRE 1: ASPECT GENERAUX, ACTEURS ET TECHNIQUES DE LA REASSURANCE.....	22
CHAPITRE 2: ORGANISATION DU PROCESSUS DE REASSURANCE AU SEIN DE NSIA ASSURANCES GABON.....	32
CONCLUSION.....	48
REFERENCES BIBLIOGRAPHIES-----	49
ANNEXE -----	50
TABLE DES MATIERES -----	57

INTRODUCTION

Les risques inhérents aux réalisations économiques et sociales sont de plus en plus immenses et les œuvres infrastructurelles du monde sont de plus en plus importantes. D'où la nécessité pour les acteurs et les Hommes de se protéger ou de protéger leur patrimoine par le biais du mécanisme de l'Assurance. En effet, selon Joseph HEMARD¹ « L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération, la prime, pour lui ou pour un 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 ». Dès l'origine, les assureurs ont été confrontés aux problèmes posés par la possibilité de survenance de sinistres susceptibles d'entraîner des pertes importantes pour l'entreprise : les sinistres de pointe², les sinistres de cumul³, etc. Sans protection, la compagnie d'assurance se trouve alors confronté à deux alternatives : soit limiter ses souscriptions et refuser de garantir tous les risques qu'elle estimerait « dangereux » ; ce qui a pour conséquence, de compromettre son expansion commerciale. Soit accepter de les couvrir mais risquer la faillite en cas de survenance de sinistres importants ; s'exposant ainsi au risque d'insolvabilité.

Pour résoudre ce problème, l'industrie des assurances a mis au point des techniques de répartition des risques de telle sorte que ne demeure à la charge de chaque entreprise, que la portion de risque qu'elle estime pouvoir supporter en fonction de son aversion au risque et/ou ses capacités financières. Parmi ces techniques, nous avons la coassurance et la réassurance. La coassurance, « opération par laquelle plusieurs sociétés d'assurance garantissent au moyen d'un seul contrat un même risque ou un ensemble de risques, chacune étant garante de la seule partie qu'elle a acceptée de prendre en charge ». Certes utile, la coassurance a montré beaucoup d'insuffisances et reste limitée car en plus de la difficulté de trouver un bon apériteur, la capacité propre de chaque assureur étant souvent insuffisante. La seconde technique, la réassurance, fait l'objet de notre étude. Elle se définit comme une « opération par laquelle l'assureur direct appelé la cédante cède tout ou partie des risques

¹ Joseph HEMARD, Théorie et pratique des assurances terrestres, Paris 1924

² On parle de sinistre de pointe lorsqu'un sinistre peut être à la fois rare et de cout très élevé.

³ Un grand nombre des petits risques touchés par un même évènement.

qu'il a souscrits à une autre société, le réassureur appelé le cessionnaire, moyennant le paiement d'une prime de réassurance ». On dira que « La réassurance est l'assurance au second degré ».

La finalité fondamentale de la réassurance demeure l'accompagnement de l'assureur dans la gestion ou la couverture des risques. Il ne fait aucun doute de l'importance de la réassurance dans le fonctionnement d'une compagnie d'assurance. Ce qui impose la création d'une direction ou un service de réassurance qui assurera la coordination de l'application de la politique de réassurance entre la Direction générale et les services techniques d'une part, et entre la compagnie et les réassureurs d'autre part. Il assumera également tous les travaux liés à l'élaboration et à la mise en œuvre du plan de réassurance. Cependant, une compagnie qui possède dans son organisation technique un service ou une direction de réassurance n'est pas de facto protégée. En effet, la réassurance expose l'assureur à d'autres risques, notamment le risque opérationnel, juridique, le risque de contrepartie et le risque d'illiquidité. C'est en partant de ce constat que nous avons formulé notre thème de la manière suivante : « **L'optimisation du processus de réassurance pour une meilleure couverture des affaires d'une compagnie d'Assurance : Cas de NSIA Assurances Gabon** ». L'optimisation consiste à améliorer une méthode ou une organisation établie dans un but de perfectionnement et de rentabilité accrue.

Comme dans toutes les sociétés, les différentes activités peuvent présenter un dysfonctionnement dans leur organisation qu'il faut améliorer. Ce qui nous amène à nous poser un certain nombre de questions, notamment : Comment le processus de réassurance des risques souscrits par NSIA Gabon est organisé ? Quels sont les risques de dysfonctionnement de ce processus ? Comment peut-on améliorer ce système organisationnel ?

Nous tenterons d'apporter des réponses à ces interrogations, afin de dégager des perspectives d'optimisation de la réassurance de NSIA Gabon. Le but de notre étude est d'analyser le processus de réassurance mis en place au sein de NSIA Assurances, puis d'apporter des correctifs après avoir identifié les risques qui y sont rattachés. Notre rapport de stage est structuré en deux grandes parties. Dans la première partie, il sera question de décrire l'environnement dans lequel nous avons effectué notre stage. La seconde partie sera réservée à la présentation du processus de réassurance, à l'évaluation de ce processus, avant d'apporter des éléments correctifs en vue de son amélioration.

Première Partie :

DESCRIPTION DE L'ENVIRONNEMENT DU STAGE.

L'intérêt de cette partie qui se veut essentiellement historique et descriptive est de faire découvrir la Nouvelle Société Interafricaine des Assurances (NSIA groupe et filiale du Gabon) non seulement à travers sa présentation et sa position sur le Marché Gabonais des assurances, mais également à travers une description du cadre dans lequel nous avons pu passer notre stage pratique de fin de formation. Ce qui nous amènera à voir l'entreprise dans une présentation générale (chapitre 1), puis le fonctionnement administratif de NSIA et notre déroulement du stage (chapitre 2).

Chapitre 1 . PRESENTATION GENERALE DE NSIA ASSURANCES GABON.

Une présentation générale impose de retracer brièvement le processus de création de la compagnie tout en présentant ses différentes activités. A cet effet, nous verrons d'abord la compagnie dans son cadre historique et géographique (**section I**), ensuite nous présenterons l'ensemble des produits de NSIA Gabon (**section II**). Enfin nous allons situer NSIA Gabon dans le marché gabonais des assurances (**section III**).

I.CADRE HISTORIQUE ET GEOGRAPHIQUE DE NSIA (Nouvelle Société Interafricaine d'Assurance).

1. L'Historique

Cinq (5) ans après sa création (1995 - 2000), le Groupe NSIA s'est imposé en un véritable réseau professionnel de compagnies d'assurances en faisant son entrée au Gabon à l'an 2000 par la création de la compagnie d'assurances Branche IARDT, dénommée Assurance Nouvelle du Gabon (ANG) et ceci dans son ambition légitime d'arriver à occuper un jour, tout le marché d'assurances de l'Afrique. Pour la petite histoire, NSIA groupe rachète l'ancienne Mutuelle du Gabon dénommée Assurance Mutuelle du Gabon qui a fait faillite pour cause de mauvaise gestion. Dénommée Assurance Nouvelle du Gabon en 2000, et à l'époque dirigé par M. César EKOMIE-AFENE, actuellement Présent du Conseil d'Administration de NSIA Assurances Gabon, Président Directeur Général de NSIA-vie Gabon et par ailleurs Président de la Fédération des Sociétés d'Assurance de Droit National Africaine (FANAF) depuis le 20 février 2020 à l'issue de la 44^{ème} Assemblée Générale de ladite fédération, c'est en 2005 que la filiale s'alignera sur la raison sociale NSIA pour participer à l'harmonisation du nom de l'entité Groupe NSIA. La Société NSIA, s'est progressivement construite par une croissance organique interne. En 2013 NSIA Gabon devient NSIA Assurances Gabon, avec l'inauguration du siège au quartier glass, au boulevard de la République. En 2014 une agence avait été créée à Okala, dans la commune d'AKANDA alors qu'un an plus tard l'agence du Bureau direct voit sa rénovation.

C'est une société anonyme agréée avec un capital de dix milliards cinq cent quatre-vingt-quatre millions sept cent cinquante mille (10 584 750 000) francs CFA entièrement libéré. Elle est régie par le code des assurances des pays membres de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA). Cinq (5) an à peu-près après sa création et animé par le souci de satisfaire les besoins exprimés par le marché gabonais d'assurances,

NSIA ASSURANCES GABON créa la Branche VIE dénommée NSIA-VIE. Comme l'exige l'article 326 du Code CIMA, NSIA Assurances et NSIA-VIE sont deux (2) compagnies différentes exerçant chacune dans une branche bien distincte. La première a pour Directeur Général M. **Ferdinand VIGNAC**, et la seconde M. **César EKOMIE-AFENE**.

La compagnie NSIA Assurances Gabon est certifiée ISO 9001 Bureau Veritas, version 2015. La certification ISO 9001 est une reconnaissance internationale de la fiabilité du système de management de qualité d'une entreprise par le Bureau Veritas.

2. Vocation, valeurs et ambitions de NSIA

NSIA Assurances est une société d'assurance africaine offrant, par le professionnalisme et l'engagement de ses équipes, des solutions compétitives et innovantes en assurances, en vue de fournir aux clients, Protection et participer ainsi au développement économique et social du pays.

Les valeurs de NSIA sont représentées par le sigle « **RICIP** » :

- **Responsabilité** : Assumer les conséquences de ses actes et de ceux des collaborateurs dont on a la charge ;
- **Intégrité** : Faire preuve d'honnêteté et de probité vis-à-vis des clients, du personnel, des parties prenantes et de la société. Respecter la déontologie de sa profession et agir avec rigueur et droiture ;
- **Culture Client** : Être à l'écoute du client, répondre à ses préoccupations ;
- **Innovation** : Anticiper ou percevoir les changements et y apporter des réponses nouvelles en vue d'une amélioration permanente ;
- **Performance** : Rechercher en permanence à produire les meilleurs résultats.

L'ambition de NSIA est de bâtir, selon les standards internationaux, le premier groupe financier africain de référence, leader en bancassurance, performant et attractif, qui permet au plus grand nombre d'accéder à des solutions de qualité, adaptées et innovantes.

NSIA Assurance a un effectif de 52 personnes depuis le 31 juillet 2020 réparti comme ci-dessous.

Tableau n°1 : Répartition de l'effectif par tranche d'âges.

		HOMMES		FEMMES		EFF	% EFF
		EFF H	%	EFF F	%	TOTAL	TOTAL
EFFECTIF PAR TRANCHE D'AGE / GENRE (MENSUEL)	55 et plus	1	2%	0	0%	1	2%
	45-54ans	7	13%	1	2%	8	15%
	35-44ans	9	17%	12	23%	21	40%
	25-34ans	11	21%	11	21%	22	42%
	Moins de 25 ans	0	0%	0	0%	0	0%
TOTAL FILIALE		28	54%	24	46%	52	100%

Service juridique & RH

En général les hommes sont plus nombreux que les femmes, représentant une part de 54%. Dans cette catégorie, on peut bien observer la jeunesse au sein de cet effectif, avec 21% des hommes qui ont entre 25 et 34 ans. Les hommes de plus de 45 ans représentent seulement 15% de l'effectif total.

Les femmes quant à elles représentent 46% de l'effectif. Cette part est significative car elle signifie que la gente féminine est largement représentée au sein de NSIA Assurances. Toutefois, cette catégorie est dominée par des femmes dont l'âge varie entre 35 et 44 ans avec une part de 23%, alors la tranche la plus jeune vient en deuxième position avec 21%.

II. PRODUITS DE NSIA ASSURANCE FILIALE DU GABON

NSIA assurances dispose des produits performants qui répondent aux exigences de la clientèle, à des conditions de souscription particulièrement assouplies. Ceux sont :

1. L'assurance automobile

Elle offre une couverture des risques pouvant survenir dans l'utilisation des véhicules terrestres à moteur. Elle comprend la RC automobile comme garantie obligatoire. En garanties optionnelles, on retrouve celles qui suivent : Tous Risques ; Tierce collision (objet ou adversaire identifié) ; Assurance Obligatoire (RC Défense Recours, Sécurité Routière) ou extension de garantie (Incendie, Vol, Bris de glace...) ; Tiers simple ou complète et la carte rose CEMAC qui permet à l'assuré de bénéficier de la couverture obligatoire (RC automobile) dans les pays de la CEMAC.

2. L'assistance NSIA VOYAGE

Ce produit a pour rôle la prise en charge de l'assuré au cours de son voyage hors du pays. Une assurance sur mesure qui a pour objet de définir les termes et modalités d'application des garanties d'assurances-assistance voyage.

3. L'assurance maladie

Cette assurance permet de rembourser principalement les frais médicaux aux assurés et bénéficiaires de contrat, ainsi que les frais de consultation. Elle existe en individuelle ou en groupe. Deux systèmes sont proposés, le système de tiers payant (prise en charge des frais exposés pour vos soins dans les centres conventionnés), le système avec préfinancement par vous-même, et remboursement des dépenses en quinze (15) jours.

4. L'assurance Individuelle Accidents

Couverture des frais médicaux et d'un capital en cas de décès accidentel et en cas d'infirmité permanente. Ce contrat vous couvre aussi bien dans la vie privée que dans la vie professionnelle.

5. L'assurance transport

Couverture des marchandises transportées par voie maritime, aérienne ou terrestre et les responsabilités civiles qui en découlent. Les garanties peuvent être accordées en "tous risques", "FAP sauf", "accidents caractérisés", "événements majeurs aérien" en fonction des besoins de l'assuré. Couverture également des corps de navires, plaisance, pêche, etc.

6. Multirisque Professionnelle

Chaque profession a ses particularités, c'est pourquoi NSIA Assurance Gabon vous propose quatre (4) gammes de produits « Multirisque » qui répondront à ces spécificités. Avec une assurance multirisque, vous pouvez protéger vos bâtiments, vos stocks, vos matériels et équipements contre le vol, l'incendie, les dégâts des eaux, les dommages dus à l'électricité, le bris de glace, les bris de machines, les pertes d'exploitation, etc.

7. Multirisque Habitation

Ce produit protège l'assuré-souscripteur contre les incendies, les vols, les dégâts des eaux, les dommages électriques et couvre les dommages pour lesquelles sa responsabilité civile en tant que chef de famille est engagée, notamment celle des personnes, des animaux et des choses qu'il a sous sa garde.

8. Tous Risques Informatiques et bris de machine

La police couvre les dommages matériels de votre système informatique et machine d'exploitation sous la formule « Tous Risques », en prenant aussi en charge l'assistance financière : les pertes de logiciels et les frais supplémentaires d'exploitation.

9. La responsabilité civile

Ce produit a pour rôle de protéger l'assuré-souscripteur contre les dommages corporels, matériels ou immatériels qu'il aura causés à autrui c'est-à-dire au tiers et pour lesquels il doit réparation pécuniaire en vertu des articles 1382 à 1386 du code civil et des articles 51 à 54 du code CIMA.

III. POSITIONNEMENT DE NSIA ASSURANCE DANS LE MARCHÉ GABONAIS D'ASSURANCE.

Le secteur gabonais des assurances est dominé par le groupe Ogar et les sociétés ASSINCO, SAHAM assurance et AXA qui représentent **65,75%**⁴ des primes collectés en 2018. A la lecture du rapport annuel 2018 de la FEGASA, NSIA assurance occupe la 7^{ème} place sur 11 avec un chiffre d'affaire de **7 301 562 000 FCFA**, soit une part de marché de **7,76%**, contre un chiffre d'affaire de **8 824 667 000 FCFA** pour le même rang en **2017**. Cette place moins importante montre le manque d'efficacité de la compagnie. Pour une meilleure notoriété, les dirigeants doivent redoubler d'effort, même s'il faut reconnaître que le marché gabonais des assurances reste très concurrentiel à raison principalement de la faiblesse démographique et de la difficulté financière de la population.

⁴ Du rapport annuel 2018 de la Fédération Gabonaise des Sociétés d'Assurance

Tableau n°2 : Classement des compagnies d'assurance VIE et Dommages (en milliers de Franc CFA).

RANGS	COMPAGNIES (DOMMAGES+IARD)	PRIMES EMISES	PARTS
1	ASSINCO	19 710 242	20,96%
2	OGAR ASSURANCES	15 696 349	16,69%
3	SAHAM ASSURANCE IARD	15 310 936	16,28%
4	AXA GABON	11 123 393	11,83%
5	SUNU ASSURANCE VIE	9 703 179	10,32%
6	OGAR VIE	8 812 407	9,37%
7	NSIA ASSURANCES	7 301 562	7,76%
8	SUNU ASSURANCE IARD	4 425 217	4,71%
9	NSIAVIE	1 759 851	1,87%
10	SAHAMASSURANCE VIE	207 643	0,22%
11	ASSURANCES DU GABON	-	-
	TOTAL	94 050 779	100%

Source : Rapport annuel 2018-FEGASA

Notons par ailleurs que si nous tenons compte du classement uniquement des compagnies d'assurance Dommages, NSIA assurances gagne deux places en occupant la 5^{ème} place sur sept (7) avec une part de 9,92% ,derrière AXA (15,12%), SAHAM (20,81%), OGAR (21,34%) et ASSINCO (26,79%).

Chapitre 2 . ORGANISATION FONCTIONNELLE DE NSIA ASSURANCE ET DEROULEMENT DU STAGE.

Dans ce chapitre nous présentons principalement la manière dont NSIA est effectivement administrée, tout en décrivant le mode opérationnel de notre stage. Pour ce faire, ce chapitre est articulé autour des trois sections abordant les thèmes suivants : organisation administrative de NSIA (**section I**), le fonctionnement organisationnel (**Section II**) et la description du déroulement de notre stage (**Section III**).

I. L'ORGANISATION ADMINISTRATIVE DE NSIA

En général l'organisation est perçue comme une action collective mise en place pour la réalisation d'une mission commune par un groupe d'hommes et de femmes, qui se sont rassemblés pour la réussite d'un objectif bien précis et défini au départ. Ainsi une bonne organisation donne la vie à toute entreprise humaine. C'est la façon dont une société est constituée en vue de son bon fonctionnement. Ceci suppose l'existence d'un certain **nombre d'organes et de leur hiérarchisation**, tout en se fondant sur une **logique de base**. De ce point de vue, l'organisation au sein d'une société exige la mise en place d'un organigramme (**annexe 1**).

En effet, organiser une entreprise revient à la munir d'un mécanisme utile à son fonctionnement. C'est le fait de mettre de l'harmonie entre les actions qui seront mises en œuvre par tous les animateurs de l'entreprise, aussi bien en ce qui concerne les tâches de conception, que les tâches d'exécution, dans le seul but de faciliter le fonctionnement, avec pour finalité la recherche de meilleurs rendements. Il en est de même pour toute compagnie d'assurances, et NSIA Assurances Gabon n'échappe pas à cette règle.

II. LE FONCTIONNEMENT ORGANISATIONNEL

Le fonctionnement de la société est assuré par la mise en œuvre des relations hiérarchiques et fonctionnelles de ses ressources humaines dont les tâches et attributions sont clairement définies.

1. Le conseil d'administration

NSIA Assurances Gabon est pilotée par un conseil d'administration qui a pour mission de définir le plan stratégique consistant à élaborer la politique générale, le plan de réassurance et la fixation des objectifs globaux qui vont être éclatés en des objectifs

spécifiques à travers les différentes unités de l'entreprise, de donner à la Direction générale les lignes directrices pour la conduite de la société, et d'approuver les divers comptes et répartir les résultats de l'exercice.

Le Conseil d'administration dont le Président est Monsieur César EKOMIE AFENE travaille en collaboration avec le Directeur général actuel, Monsieur Ferdinand VIGNAC.

2. La Direction générale

Le Directeur général déroule la politique générale déterminée par le Conseil d'administration, planifie les activités à mener, en même temps qu'il se charge de leur suivi et évaluation, à travers un certain nombre de processus mis en place, au regard des exigences de la démarche qualité. Il les traduit en des objectifs spécifiques à atteindre par les directions spécialisées.

3. Les directions spécialisées.

a. La Direction technique.

Elle a pour rôle d'accompagner les directions commerciales dans l'atteinte du chiffre d'affaires, de veiller à la rentabilité et à l'équilibre du portefeuille. Elle Son rôle est de maîtriser la sinistralité et le coût d'acquisition. Elle est essentiellement chargée de la tarification des risques et de placement des affaires en réassurance. Au sein de cette direction, il y a un service Technique & Réassurance. Ce service est le cœur de la Direction technique. Il a pour mission l'établissement des cotations, procède aux résiliations, puis rédige les contrats et les avenants de renouvellement des risques autres que les risques liés à la santé et automobiles. De même, ce service se charge des placements des affaires en réassurance. Il s'occupe de la gestion des affaires placées en réassurance, en se fondant sur les traités négociés avec l'apéristeur. Il identifie les affaires exclues des traités et recherche des réassureurs facultatifs. Il établit les comptes de réassurance et communique les données au Contrôle de gestion et à la Comptabilité.

b. La Direction des Prestations.

Placée sous la responsabilité d'une directrice, la Direction des Prestations a pour mission de prendre les déclarations des victimes, d'instruire les dossiers, de mettre en place les procédures d'évaluation et de règlement des sinistres conformément au Code CIMA, de

promouvoir l'image de marque de la société auprès des assurés grâce à un système de règlement efficace des sinistres. Elle a également pour mission de veiller à la bonne évaluation des sinistres pour le règlement amiable. Au sein de NSIA Assurances Gabon, la Direction des Prestations comprend deux services, le service de prestation uniquement santé, et le service de prestation d'autres risques que le risque santé.

c. La Direction administrative et financière

Cette Direction est placée sous la responsabilité d'un Directeur administratif et financier. Elle a pour mission la vérification de la régularité des engagements de dépenses avant le décaissement des fonds et la tenue de l'administration, la gestion des placements et le suivi du budget. Cette direction comprend le service de Contrôle de gestion et trois services dont la comptabilité (générale et technique) et la trésorerie. De plus, il a la charge des moyens généraux qui s'occupent de tout ce qui est frais généraux (commande des biens et services, relations avec les tiers et la gestion de protocole).

En ce qui concerne le département Contrôle de gestion, il est chargé de l'établissement du budget, du suivi de ce même budget, ainsi que du reporting mensuel. Par ailleurs, ce département procède au contrôle de caisse du siège et parfois des agences lorsque les circonstances l'exigent.

d. Direction développement commercial

Le département commercial a pour rôle principal l'exécution de la politique commerciale de la compagnie. Ainsi ce département a l'impérieuse mission d'assurer un développement qualitatif et quantitatif du portefeuille. Afin de remplir cette mission essentielle pour l'entreprise, il est dans une perpétuelle recherche d'affaires nouvelles et veiller à la fidélisation des clients déjà en portefeuille, en vue d'amener constamment l'entreprise à la croissance de son chiffre d'affaires. Pour ce faire, il s'appuie sur un réseau de distribution qu'il met en place et anime puis sur une gamme de produits très variés et rigoureusement sélectionnés.

Dans le but d'atteindre ces objectifs, cette direction se subdivise en deux services : les services « Courtage » et « Développement des affaires directes ».

i. Le service de courtage

Ce service est chargé de la politique de gestion des relations avec les intermédiaires d'assurances. Il doit vérifier la conformité entre les éléments en provenance des courtiers en pratiquant un contrôle au premier niveau qui consiste à pointer ces éléments. Il fait la consultation et l'extraction des données : c'est le contrôle de 2nd niveau. En effet après avoir pointé les éléments le producteur effectue des extractions pour rendre son contrôle plus pertinent. Le rôle de contrôle et de rapprochement ici permet de vérifier que les éléments en comptabilité technique et à la production sont similaires dans le cas inverse il y a donc une anomalie. L'extraction des données sur IXPERTA permet au service d'observer la production de chaque courtier mensuellement, d'en évaluer les performances et aussi de savoir si nos encaissements et nos décaissements auprès de ces derniers sont en conformité avec la convention.

ii. Service Développement des Affaires Directes.

Travaillant en étroite collaboration avec le bureau direct du frangipanier, le service « Développement des affaires directes » a pour rôle le développement des affaires qui ne passent pas par des intermédiaires. Il fait des reporting des activités, et évalue le taux de dépendance de la compagnie.

Au sein des deux services se réalisent les activités liées à la santé. Il est question de s'occuper de toutes les activités liées à l'assurance maladie. Les contrats d'assurances santé sont le plus souvent des contrats collectifs couvrant un ensemble d'assurés et leur famille. Ce service est dirigé et animé par un médecin conseil, assisté d'un producteur santé et des gestionnaires sinistres. Le souscripteur de ces types de contrat est souvent un employeur, un groupement d'employés ou une association. Le chargé de la production de service a pour mission, d'élaborer les contrats et faire des cotations ; recevoir des lettres d'accord de souscription, des bulletins d'adhésion et photos pour l'établissement des cartes de santé des assurés ; assurer la relation avec les clients ; concevoir des projets de contrats, contrats et des avenants. Plusieurs garanties sont proposées par ce service, notamment, le remboursement des frais médicaux, pharmaceutiques et d'hospitalisation, les honoraires chirurgicaux et frais accessoires à une intervention chirurgicale, les frais d'analyse et des travaux en laboratoire, les frais de Radiographie, les actes de spécialité, les frais liés à l'optique, les frais liés à une Maternité, etc.

4. Services directement rattachés à la Direction Générale.

a. *L'audit interne*

L'audit interne est l'examen destiné à évaluer une situation donnée, par rapport à des exigences internes appelées procédures ou alors à des exigences externes. Dans ce cas, on parle de norme ou réglementation. A ce titre, l'auditeur interne est le garant du respect des normes internes de gestion de la société. Il a pour mission de veiller à ce que les procédures de gestion mises en place soient suivies en l'occurrence les outils de gestion, ou bien de proposer éventuellement des créneaux permettant d'adapter ce qui se fait déjà à la procédure. Ainsi, l'auditeur interne procède à toute vérification de la réglementation au niveau interne avant l'inspection extérieure organisée soit par la CIMA ou la DNA, soit par les auditeurs du groupe NSIA, soit par les auditeurs de la norme ISO 9001.

b. *Service qualité*

La démarche qualité selon la Direction générale, consiste à rechercher des systèmes de management appropriés dans le but d'aboutir à des résultats efficaces et efficients. La méthode à utiliser est de définir des objectifs clairs à atteindre en matière de chiffre d'affaires et de résultats, à partir de l'analyse des données internes en tenant des opportunités et des menaces du marché concurrentiel. Les résultats obtenus doivent être validés par le conseil d'administration après avoir fait ses remarques en vue d'une parfaite évolution. Mais auparavant un accent particulier est mis sur les objectifs à atteindre en matière de bonne conduite et de professionnalisme. Pour ce faire, en plus des recommandations de la Holding, il faut satisfaire à celles fixées par la norme ISO 9001.

c. *Le service marketing et communication*

Il a pour rôle d'assurer le bon déroulement des travaux relatifs au marketing, à la communication, de veiller à la bonne image de la société et de mettre à la disposition des réseaux commerciaux les outils et documents destinés à emporter la décision des prospects. Ce service est chargé de gérer la communication interne et externe de l'entreprise. Ce service a également pour mission de réaliser des études de marchés, enquêtes et sondages d'opinion. En plus, il fait l'étude de prospection, met en œuvre des moyens d'amélioration de l'image de marque de la compagnie, participe à la proposition d'acquisition d'étranges (gratifications offertes) de fin d'année. Il initie des projets pilotes pouvant amener la clientèle à souscrire des polices d'assurances, il conçoit et met en œuvre des stratégies marketing direct (mailing,

télémarketing). Enfin ce service définit et met en œuvre une politique de communication validée par la Direction Générale.

d. Le service informatique

Il assure la coordination des activités de la compagnie. Ce département est composé essentiellement de deux agents. Avec la montée en puissance des nouvelles technologies de l'information et de la communication, NSIA Gabon est doté des logiciels qui gèrent à la fois les contrats à partir de la production jusqu'au sinistre. Ce service a pour mission d'élaborer et gérer les codes secrets, d'assurer la formation des utilisateurs des différents logiciels, d'exécuter les travaux système, de Superviser l'exécution des travaux, d'assurer ou déléguer à ses collaborateurs l'assistance des utilisateurs dans l'exploitation quotidienne. De plus, il a la responsabilité de concevoir, développer ou faire développer tout projet contribuant à la bonne marche des activités informatiques de la société, de concevoir des imprimés et pré-imprimés en usage dans la Société, de veiller à la sauvegarde du système d'information au sein de la société par la mise en œuvre de procédures appropriées, et de Suivre l'inventaire du matériel informatique.

e. Le service juridique & RH

Ce service assurera les fonctions de responsable juridique et gestion des ressources humaines de l'entreprise. Le responsable juridique et des ressources humaines articule une proposition claire en ressources humaines. Il agit en tant que conseiller juridique et ressource pour les questions légales, en tant que négociateur et rédacteurs des accords, et dirigeant de litige pour les questions de procédures institutionnelles, et comme autorité pour la gouvernance d'entreprise. De plus, il maintient la cohérence et la durabilité de l'environnement RH, en prenant en compte les besoins de l'organisation, et s'assure que le service juridique est à jour et peut traiter des demandes dans différents environnements commerciaux changeants. Enfin, il s'assure que l'organisation a une pratique légale interne capable de fournir des services juridiques de qualité équivalente ou supérieure aux services offerts par les sociétés externes.

III. LE DEROULEMENT DU STAGE

1. Au sein du service Technique & Réassurance.

Nous avons comme activité principale la « souscription » des risques « techniques » autre que les assurances santé et automobile qui sont tarifées au sein la Direction du Développement Commercial. Pour commencer, on délivrait un questionnaire proposition d'assurance (**Annexe 2**). En ce qui concerne les anciens clients connaissant la démarche, on leur donnait le questionnaire proposition, un document fourni par NSIA assurance Gabon, dans lequel le client décrit son risque. En toute évidence, à chaque garantie correspondait un questionnaire précis.

Après la délivrance du questionnaire proposition, nous procédons à la tarification du risque qui représente l'étape la plus complexe du processus. Elle se fait en trois étapes :

- La consultation du traité de réassurance. En effet, le groupe NSIA a orienté l'activité de ses filiales par les traités de réassurance. Chaque catégorie de risque est cartographiée dans les traités avec toutes les conditions d'utilisation, notamment la capacité du traité, les exclusions et les limites de souscription.
- La consultation de la Norme NSIA 300. Cette norme a pour objet, de régir la souscription de certains risques au sein des filiales du groupe NSIA. Il s'agissait pour nous de vérifier si le montant des capitaux rentre dans les limites de la norme NSIA 300. Ce document délimite le niveau des compétences des filiales du groupe NSIA. Chaque risque a un plafond au-delà duquel il faudra automatiquement l'accord de NSIA participation, via la Direction Technique et Actuariat Groupe (DTAG) pour le souscrire.
- La tarification proprement dite. Après avoir situé le risque dans le traité et le conformer à la Norme NSIA, arrive le moment de ressortir la prime correspondant à ce risque. Pour cette étape, il est question d'identifier le tarif correspondant, puis de le lire et d'attribuer les taux de prime respectifs. Après avoir déterminé la prime nette (taux de prime * capitaux ou chiffre d'affaires), il faut ajouter les accessoires et les taxes afin de déterminer la prime toutes taxes comprises (**Annexe 3**).

Après avoir déterminé la proposition, on appelle le client pour la lui soumettre. A cet effet, on établit deux ou trois exemplaires, selon que l'affaire ait été apportée par un intermédiaire ou directement, dont l'original pour le client, une copie pour l'apporteur d'affaire (pour les affaires indirectes), et une copie pour la compagnie signée par le client ou

l'intermédiaire en guise de décharge. Ensuite, le client donne son accord après consultation de la proposition de tarification, et peut demander à la modifier le cas échéant.

Après validation de la proposition par le client, nous recevons du client, les preuves de paiement de la prime à la trésorerie, afin d'établir l'attestation d'assurance, un document provisoire qui constitue temporairement la preuve de l'existence du contrat.

L'établissement de la police d'assurance. Pour établir ce document, la production doit nous fournir le numéro de police. La police d'assurance est l'ensemble des documents qui constituent les supports du contrat. En forme écrite, elle doit être rédigée dans la langue officielle de l'Etat-membre concerné (articles 7 et 8 du code CIMA). Dans sa forme complète, la police d'assurance est composée des conditions générales, des conditions particulières, et des conventions spéciales. La police est délivrée en deux ou trois exemplaires, selon que l'affaire soit apportée sans intermédiaire ou avec intermédiaire : La copie originale pour le client, une copie pour la compagnie pour la décharge, et une autre pour l'intermédiaire.

Nous faisons également les suivis de portefeuilles hors réassurance. Le but de cet exercice était d'analyser les ratios afin de mesurer la rentabilité de l'entreprise. Il s'agissait d'évaluer :

- La sinistralité, au travers du rapport sinistres à primes (on parle de rapport S/P) au cours d'une période, où S et P représentent la charge des sinistres⁵ et la prime acquise⁶ respectivement.
- Le taux d'acquisition. Il représente le poids des intermédiaires dans l'activité de l'entreprise.
- Les autres charges. Ce sont les charges exposées par la compagnie dans le traitement des dossiers. Ils sont constitués des frais de gestion et des frais généraux.
- Le ratio combiné : Il évalue la rentabilité de la compagnie par la sommation des précédents ratios. Un ratio combiné supérieur à 100% traduit une tendance déficitaire du résultat technique de l'entreprise.

⁵ Charge de sinistres : Paiements + PSAP (N) – (PSAP N-1)

⁶ Prime acquise : Prime émise et accessoires net d'annulation + PREC (N-1) – PREC (N)

➤ L'indicateur de production. Il est question de calculer le taux de croissance de la production entre deux périodes. Cet indicateur fournit une orientation sur la fluctuation des affaires, c'est-à-dire qu'il permet de constater si l'entreprise a enregistré plus des clients, ou non, par rapport à la période passée.

2. Au sein la Direction du Développement Commercial.

Nous avons passé moins de deux semaines dans cette direction, précisément au sein du service courtage. On faisait un contrôle de conformité des documents en provenance des courtiers, on saisissait par la suite cette production dans notre système d'information afin de générer un numéro de police à chaque affaire. En plus on faisait un autre contrôle de conformité entre notre rapport de saisie et les informations provenant des courtiers. Enfin on archivait le rapport de production.

Il convient toutefois de préciser que le début tardif du stage, du fait la crise sanitaire mondiale, combiné à la réticence des agents dans la fourniture des informations, ont été les principaux problèmes opérationnels rencontrés lors de notre stage.

Deuxième Partie:

**LA GESTION DE LA REASSURANCE A LA
NOUVELLE SOCIETE INTERAFRICAIN
D'ASSURANCE (NSIA) DU GABON.**

Il ne fait aucun doute de l'importance de la réassurance dans le fonctionnement d'une compagnie d'assurance. Cependant, pour que la compagnie bénéficie de l'apport ou du soutien de la réassurance, il faudra que la gestion de la chaîne de réalisation des opérations de réassurance soit optimale.

Dans cette partie, nous allons présenter les aspects généraux, les acteurs et la technique de réassurance (**Chapitre I**) et l'organisation du processus de réalisation des opérations de réassurance au sein de NSIA Assurances Gabon (**Chapitre II**).

Chapitre 1 . ASPECTS GENERAUX, ACTEURS ET LA TECHNIQUE DE LA REASSURANCE.

Dans l'introduction nous avons brièvement défini la réassurance et souligné son importance pour une compagnie d'assurance. Pour en savoir plus, dans ce chapitre, nous avons consacré trois sections : une section dédiée aux généralités sur la notion de réassurance (**Section I**), une autre à la présentation des acteurs de ce métier (**Section II**). Enfin, une section consacrée aux techniques de réassurance (**Section III**), car comme l'assurance, la réassurance est une opération complexe qui exige une connaissance technique.

I. LES GENERALITES DE LA REASSURANCE.

1. Utilité de la réassurance

Apparue au 14^{ème} siècle avec la réassurance facultative, la réassurance remplit de multiples fonctions dont les principales sont :

a. L'augmentation de la capacité de souscription de la cédante.

En effet, les compagnies d'assurance ont des capacités financières limitées qui ne leur permettent pas de couvrir certains risques à capitaux importants. Pour souscrire ces risques, elles cèdent une partie aux réassureurs.

b. La réduction de la probabilité de faillite de la cédante.

Toute société d'assurance doit avoir une politique telle que son risque de ruine⁷ soit faible. Il existe plusieurs leviers pour arriver à cette fin comme la réassurance, la coassurance, le niveau des fonds propres, les tarifs des produits vendus, la structure et la sélection du portefeuille, le contrôle des frais de gestion.

⁷ Risque de ruine : Probabilité de réaliser au cours d'un exercice donné une perte d'un montant supérieur à ses fonds propres.

c. L'homogénéisation du portefeuille pour la cédante.

Grâce à la réassurance, les compagnies d'assurance rendent plus homogènes leurs portefeuilles de risques en coupant les pointes qui sont cédées aux réassureurs, notamment avec les traités comme l'excédent de plein.

d. L'allègement de la trésorerie pour la cédante.

Lors de la survenance d'un sinistre important, la compagnie d'assurance peut avoir des difficultés de liquidités. Le réassureur apporte une solution en mettant immédiatement à la disposition de la cédante de la liquidité par le biais de ce qu'on appelle « l'appel au comptant ».

e. L'assistance technique pour la cédante.

Les réassureurs disposent généralement d'une expérience et d'une expertise inaccessibles aux compagnies d'assurance. La tarification des risques aggravés ou des risques industriels peut s'avérer difficile ou coûteuse pour un assureur. Le réassureur peut également offrir ses services en termes de prévention ou de gestion des sinistres, de l'analyse actuarielle, de formation des collaborateurs de la cédante.

f. La mutualisation des risques au niveau mondial.

La réassurance contribue à répartir sur le marché mondial les risques qui dépassent les capacités des assureurs nationaux ; permettant ainsi une véritable mutualisation des risques les plus lourds et des catastrophes naturelles.

2. La situation du marché mondial de la réassurance

Les primes de réassurance ont augmenté à un rythme plus soutenu, +4% en rythme annuel moyen. Les primes de réassurance ont progressé de 36% entre 2008 et 2017 (cf. Tableau n°3 ci-dessous). Par ailleurs, d'après ce tableau, il est à remarquer que le pourcentage des cessions en réassurance est resté plus ou moins stable au cours de cette même période entre 4.27% et 5.27%.

Les réassureurs européens dominent l'offre mondiale de réassurance avec une part de marché d'environ 60%, alors que la demande mondiale en réassurance provient

principalement du continent américain, Etats Unis en tête. Ce pays absorbe à lui seul, près de la moitié des capacités mondiales de réassurance.

Tableau n° 3 : Evolution des primes mondiales de réassurance (2008-2017).

Années	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	TOTAL
Primes d'assurance	4 220	4 110	4 336	4 566	4 599	4 594	4 755	4 554	4 703	4 892	40993
Primes de réassurance	180	190	200	220	230	240	245	240	230	245	2220
Taux de cession	4,27%	4,62%	4,61%	4,82%	5,00%	5,22%	5,15%	5,27%	4,89%	5,01%	49%

<https://atlas-mag.net/article/evolution-des-primes-de-reassurance-de-2008-a-2017>, le 08/09/2020

Jusqu'en 2017, le marché mondial de réassurance était dominé par Munich Ré (Allemagne), Swiss Ré (Suisse) et Berkshire (USA), avec des chiffres d'affaires de 37 821 000 000 USD, 34 775 000 000 USD et 22 740 000 000 USD respectivement.

Il faut toutefois parler du marché de réassurance africain qui est relativement récent. En effet, les premières sociétés de réassurance africaines sont nées après les indépendances, dans les années 60 à 70. En 2019, près de 45 sociétés de réassurance sont domiciliées en Afrique, dont 6 sociétés de réassurance de la zone CIMA. Cependant, à cette même date, le marché africain de réassurance était dominé par Africa-Re (Nigéria) et Munich-Ré Africa (Afrique du sud).

II. LES ACTEURS DE LA REASSURANCE

1. Les assureurs.

Ce sont des compagnies qui exercent des activités d'assureur direct. Elles sont parfois appelées compagnie d'assurance et de réassurance. En réalité, leur activité principale est l'assurance directe, l'activité de réassurance n'étant que très limitée ou inexistante. Elles font essentiellement de la réassurance passive, c'est-à-dire, la cession de leurs excédents d'engagement à des compagnies de réassurance qui, elles, sont des réassureurs professionnels.

2. Les réassureurs professionnels.

Les réassureurs professionnels ne pratiquent pas l'assurance directe. Leur spécialité est la réassurance active, c'est-à-dire, l'acceptation des cessions que leur font les assureurs. Ils n'interviennent que sur le marché de la réassurance. Leur champ d'action se situe à

l'échelle régionale, continentale ou même mondiale. A cet effet, ils ont un large réseau de relations d'affaires qui leur permet de réaliser l'équilibre technique de leur souscription.

3. Les courtiers de réassurance.

Ce sont des personnes physiques ou morales qui placent des affaires de réassurance en vertu d'un mandat ; soit des cédantes ; soit plus rarement des réassureurs. Le courtier est un intermédiaire qui ne prend aucun engagement sur les affaires qu'il place. Une fois la cession faite, le courtier perçoit une commission payée par le réassureur, appelée commission de réassurance. Le courtier de réassurance du groupe NSIA Assurance est Nelson RE (Côte d'Ivoire).

4. Les agences de notation ou de rating.

Elles délivrent des notations sur la capacité des réassureurs à payer dans le temps les sinistres sur lesquels ils sont ou seront engagés, en analysant la qualité du management, la structure du portefeuille de risque, la politique commerciale, les résultats d'exploitation et financiers, la capacité à surmonter une crise grave, la politique de réassurance... La notation est devenue l'un des critères les plus importants dans le choix du réassureur. Pour les cédantes, le rating permet de sélectionner les réassureurs, d'éliminer les moins solides, et ainsi de sécuriser leurs placements. La notation contribue aussi à l'image de marque du réassureur. Les principales agences de notation dans le monde sont ; Standard & Poor's, Moody's, Fitch, AM Best, spécialisée dans la notation des sociétés d'assurance et de réassurance.

Parmi les agences de notation africaines, on retrouve Global Credit Rating Co (Afrique du sud), leader du marché, Augusto & Co (Nigéria), Bloomfield Investment Corporation (Côte d'Ivoire) et West Africa Rating (Sénégal)

5. Les organismes de contrôle.

L'intervention des autorités de contrôle sur le marché de la réassurance est récente. Le secteur n'était pas, ou très peu, réglementé. Dans la zone CIMA, le premier règlement sur la réassurance date de 2015 (Livre VIII du code CIMA). La Commission Régionale de contrôle des Assurances (CRCA) est chargée d'exercer le contrôle des sociétés de réassurances. Elle délivre les agréments et encadre l'activité dans la zone CIMA.

6. Les captives.

Selon l'article 800 du code CIMA, « Entreprise captive de réassurance : une entreprise de réassurance détenue par une entreprise financière autre qu'une entreprise d'assurance ou de réassurance, ou un groupe d'entreprise d'assurance ou de réassurance, ou par une entreprise non financière, et qui a pour objet la fourniture de produits de réassurance couvrant exclusivement les risques de l'entreprise ou des entreprises auxquelles elle appartient, ou d'une ou de plusieurs entreprises du groupe dont elle fait partie. Par extension, on entend également par captive, toute entreprise de réassurance appartenant à un groupe ou à un réseau d'entreprises d'assurance qui réassure uniquement les filiales du groupe ou les membres de ce réseau ». La mise en place d'une captive donne certains avantages, notamment :

- La réduction et la stabilisation du coût des risques sur le long terme, à travers la rétention de risques ;
- La conservation d'une partie des produits financiers générés par les primes et les réserves et une partie des résultats de souscription habituellement transférés aux assureurs (Participations bénéficiaires par exemple) ;
- L'accès au marché réassurance.

7. Les pools.

Un pool est un groupement d'assureurs ou de réassureurs qui mettent en commun les capacités pour couvrir certains risques. Les pools sont généralement spécialisés. Les intérêts de la mise en œuvre de ce groupement sont par exemple la mobilisation des capacités importante, l'apport de l'expertise technique et un savoir-faire, la couverture des risques spécifiques.

III. TECHNIQUES DE LA REASSURANCE

La réassurance donne lieu à deux types de classification : les modes de cessions et les natures de cessions.

1. Les modes de cessions.

Les modes de cession décrivent les types de relations entre assureur et réassureur, basés sur l'obligation ou non de céder ou d'accepter. Il existe trois modes de réassurance :

la réassurance **facultative**, la réassurance **obligatoire** et la réassurance **facultative-obligatoire**.

a. *La Réassurance facultative*

La réassurance facultative se caractérise par le fait que les assureurs proposent au cas par cas leurs risques aux réassureurs. Assureurs et réassureurs sont respectivement libres céder ou d'accepter le risque, d'où le terme « facultative ».

L'assureur envoie au réassureur une offre détaillée contenant les informations nécessaires à l'analyse du risque. Le réassureur, après étude, peut accepter ou décliner l'offre. C'est la forme de réassurance la plus ancienne et elle est encore largement pratiquée. Les cessions facultatives peuvent être proportionnelles ou non proportionnelles. Elle est utilisée par l'assureur dans deux situations :

- Pour couvrir les grands risques pour lesquels les sommes assurées dépassent sa capacité de souscription ;
- Pour couvrir les risques exclus de ses traités.

La réassurance facultative permet à l'assureur, d'obtenir une capacité de souscription plus grande, de recevoir une assistance technique du réassureur, qui, très souvent, se charge d'inspecter le risque, voire de le tarifer. Mais elle suppose une gestion affaire par affaire, avec un dossier parfaitement documenté et un « slip » aussi détaillé que possible, et un placement auprès de différents réassureurs ; ce qui est parfois long et difficile, si à la fin ce placement n'est pas effectué à 100%, l'assureur ne pourra pas réaliser l'affaire.

b. *La Réassurance obligatoire ou réassurance des traités*

La réassurance obligatoire est une réassurance de portefeuilles. Ce mode de réassurance fait intervenir le traité de réassurance qui est une convention dans laquelle l'assureur s'engage à céder et le réassureur d'accepter tous les risques mentionnés dans le traité et dans les proportions convenues contractuellement, d'où son caractère obligatoire. Tous les risques couverts par le traité sont automatiquement protégés sans besoin d'autorisation préalable du réassureur. Les traités d'une compagnie d'assurance sont le plus souvent partagées entre plusieurs réassureurs dont un est choisi comme apériteur par la cédante. L'apériteur fixe avec la cédante les conditions des traités et les autres réassureurs (appelés suiveurs) acceptent les conditions fixées. L'avantage pour l'assureur est que ce

mode de réassurance le couvre automatiquement, les engagements sont simples et clairs avec un coût moins élevé de gestion.

c. La Réassurance facultative obligatoire (FACOB)

Formule intermédiaire entre la réassurance obligatoire et la réassurance facultative, ce type de traité (appelé « facob » ou « open-cover » en anglais c'est-à-dire couverture ouverte) est un contrat où la relation des parties n'est pas égale. La cédante a la possibilité, mais non l'obligation de céder certains risques au traité, tandis que le réassureur a l'obligation d'accepter tous les risques cédés.

2. Les natures de cessions

a. La Réassurance proportionnelle

La réassurance proportionnelle ou réassurance des capitaux est cette forme de réassurance où tous les éléments du risque (capital, prime et sinistre) sont partagés proportionnellement entre l'assureur et le réassureur. L'assureur cède au réassureur x% d'un risque, il lui donne x% de la prime originale et si un sinistre survient, le réassureur prendra à sa charge x% de ce sinistre, quel qu'en soit le montant.

Il convient tout de même de noter qu'il existe deux types techniques de réassurance Proportionnelle : la Quote-Part et l'Excédent de Plein.

i. Le Traité Quote-Part.

C'est la forme de Réassurance la plus simple. L'assureur cède au réassureur un pourcentage constant des risques qu'il souscrit. Le réassureur prendra à sa charge le même pourcentage de tous les sinistres qui surviennent, et reçoit en contrepartie exactement le même pourcentage des primes originales.

Un traité Q-P présente pour l'assureur l'avantage d'être très simple à gérer mais en cédant beaucoup de primes. En effet, l'assureur cède au réassureur une grosse partie de son portefeuille y compris des petits risques qu'il pourrait fort bien garder pour son propre compte. De plus, même si la Quote-Part réduit l'engagement de l'assureur, elle ne permet aucun nivellement des risques.

ii. Le Traité Excédent De Plein.

En Excédent de Plein (EDP), l'assureur conserve sur chaque risque un montant identique, appelé Plein de conservation, et cède au réassureur, sur chaque risque, la partie qui dépasse ce plein. Du fait que le plein de conservation est un montant fixe, les pourcentages de rétention et de cession doivent être calculés pour chaque risque. Une fois que cette répartition en pourcentage a été calculée, elle reste constante pendant toute la durée de réassurance du risque, tant que la police originale ne subit aucune variation. En cas de sinistre, le réassureur prendra à sa charge la portion déterminée par son pourcentage de cession. La part du réassureur est exprimée en nombre de pleins, et l'assureur quant à lui peut faire varier son plein en fonction de la nature des risques. L'Excédent de Plein fonctionne avec des risques exprimés en capitaux assurés ou SMP⁸ (sinistre maximum possible) ; il ne peut pas s'appliquer lorsque la garantie est illimitée (cas de la RC, par exemple). Pour l'assureur, l'Excédent de Plein présente de nombreux avantages comme le nivellement du portefeuille, l'homogénéisation du portefeuille, l'élargissement de la capacité de souscription et l'augmentation de l'aliment conservé puisque beaucoup de petits et moyens risques sont conservés. Le plein de conservation lui-même est souvent protégé par un excédent de sinistre. Cependant, pour l'assureur l'Excédent de Plein peut présenter un inconvénient majeur du fait de la lourdeur de sa gestion puisque, cette dernière se fait risque par risque.

En tout état de cause, la réassurance proportionnelle a un certain nombre de caractéristiques à savoir :

- La Commission de réassurance : C'est la participation du réassureur dans les frais de l'assureur. Elle peut être fixe, ou à échelle avec un minimum ou un maximum en fonction de la sinistralité.
- La Participation bénéficiaire : elle est destinée à faire participer l'assureur en cas de résultat bénéficiaire au réassureur. Ce dernier devra donc ristourner à l'assureur une partie de ce bénéfice diminué de ses frais généraux. Il faut noter qu'en principe, on n'ajoute pas de clause de participation bénéficiaire lorsque le traité est assorti d'une commission à échelle, puisqu'elle prend déjà en compte la sinistralité du traité.

⁸ Sinistre maximum possible : Donnée technique, c'est une estimation du dommage matériel le plus important qui est faite selon les pires hypothèses.

- Les provisions techniques, telles que : la provision pour risques en cours et la provision pour sinistres à payer (PSAP).
- Les mouvements de portefeuille (notamment lorsque la liste des réassureurs participant à un traité connaît des changements) : Portefeuille Primes et Portefeuille Sinistres.

b. La Réassurance Non Proportionnelle ou Réassurances des Sinistres.

La réassurance non proportionnelle, encore appelée Réassurance des sinistres, regroupe l'ensemble des traités en Excédent de sinistre. En réassurance non proportionnelle, le réassureur prend à sa charge soit tout sinistre au-delà d'un certain montant (franchise ou priorité) : c'est ce qu'on appelle un excédent de sinistre par risque et / ou par évènement ; soit le montant annuel global des sinistres, au-delà d'un certain pourcentage ou d'un certain montant : on parle alors d'excédent de perte annuelle ou Stop Loss (SL). Elle porte sur le S/P annuel généralement.

La notation la plus couramment utilisée pour ces deux types de traités non proportionnels est : Portée XS Priorité

- Priorité : borne inférieure au-delà de laquelle le Réassureur intervient.
- Portée : étendue de l'engagement du Réassureur
- Plafond : Priorité + Portée

NB : L'XL/évènement peut être utilisé en complément d'un XL/risque ; cela permettra à l'assureur de ne pas payer plus de deux fois la priorité, au cas où deux ou plusieurs polices de son portefeuille venaient à être touchées par un seul et même évènement.

Cette nature de cession présente des caractéristiques qui lui sont propres :

- La prime d'un traité de réassurance non proportionnelle, contrairement à la prime d'un traité proportionnel est déterminée par les réassureurs, plus exactement par ses actuaires. L'assiette de prime correspond à la masse des primes de la partie du portefeuille protégée. Le taux de prime peut être exprimé de deux manières : fixe, ou variable selon la sinistralité : le taux fixe, la compagnie paie au réassureur un pourcentage fixe de l'assiette de prime. Le taux variable, ce taux variable est défini avec un minimum et un maximum, avec application d'un chargement sous forme de coefficient multiplicatif. On l'obtient en

faisant le rapport charge de sinistre/assiette ; on applique le chargement ; puis on compare le taux obtenu aux deux bornes. La prime peut être forfaitaire, mais ce cas est relativement rare. Pour éviter que les réassureurs ne perçoivent que tardivement la prime qui leur est due, les traités prévoient le paiement par l'assureur d'une prime provisionnelle qui sera réajustée en fin d'exercice.

➤ Il existe plusieurs autres caractéristiques parmi lesquelles les clauses de stabilisation et d'indexation, et les reconstitutions de garantie que nous allons développer dans le chapitre suivant. La limite et franchise agrégat sont autant des caractéristiques de cette nature de cession que ne n'aurons pas le temps de développer dans notre rapport.

Chapitre 2 . ORGANISATION DU PROCESSUS DE REASSURANCE AU SEIN DE NSIA ASSURANCES GABON.

Ce chapitre traite essentiellement du thème de notre étude. Nous présenterons d'abord la structure de la couverture de réassurance de NSIA (**Section I**), ensuite nous verrons le processus de réalisation des activités de réassurance et ses faiblesses (**section II**). Enfin nous présenterons quelques mesures visant à rendre ce processus optimal (**section III**).

I. LA STRUCTURE DE LA COUVERTURE DE REASSURANCE.

Certains risques souscrits par NSIA Assurances sont automatiquement couverts par trois catégories de couverture de réassurance : les cessions légales, les traités internationaux nets de cessions légales, et les traités pools NSIA.

1. Les cessions légales.

a. Cession légale SCG-Ré.

La cession légale à laquelle sont assujetties les sociétés d'assurances exerçant en République gabonaise est une réassurance obligatoire. Elle couvre les branches telles que les accidents corporels, automobile, incendie, responsabilité civile, risques divers, risques technique, crédit caution, transport, corps de véhicules aérien et maritime, off-shore et on-shore, à l'exclusion de la branche « maladie ». Elle est gérée en quote-part d'une part et en conventionnel d'autre part (réassurance facultative). Le présent traité a pour base juridique :

➤ La Lois n°008/2017 du 03 août 2017 portant modification de certaines dispositions de l'ordonnance n°0013/PR/2011 du 11 août 2011 instituant et organisant le fonctionnement d'une cession légale sur primes ou cotisations des sociétés d'assurances exerçant en République gabonaise ;

➤ L'ordonnance N°00011/PR/2013 du 21 février 2013 complétant et modifiant certaines dispositions de l'ordonnance N°0013/PR/2011 du 11 août 2011 « instituant et organisant le fonctionnement d'une cession légale sur les primes u cotisations des sociétés d'assurances exerçant en République gabonaise » ;

➤ L'ordonnance N°00013/PR/2011 du 11 août 2011 « instituant et organisant le fonctionnement d'une cession légale sur les primes ou cotisations des sociétés d'assurances exerçant en République gabonaise » ;

- Le décret N° 01394/PR/MECIT portant création et organisation de la Société commerciale gabonaise de réassurance (SCG-Ré) ;
- L'arrêté N°028/MECIT/CABM du 29/12/2011, portant désignation de la SCG-Ré pour gérer la cession légale ;
- Le procès-verbal sanctionnant les travaux de réflexions entre la SCG-Ré, DNA et FEGASA sur la Loi 008/2017 relative à la cession légale en réassurance.

La nature du traité de cession légale SCG-Ré se présente comme suit :

- La cession légale au premier franc qui porte sur toutes les opérations d'assurances directes brutes de fronting, réalisées par les compagnies d'assurances opérant en République gabonaise. Elle est gérée en réassurance proportionnelle, sous forme de traité Quote-part. La cédante doit céder au Réassureur 15% de 100% des primes ou cotisations émises brutes de fronting nettes d'annulations, de taxes et d'impôts.
- La cession légale sur les traités de réassurances contractés par les sociétés d'assurances opérant en République gabonaise. Elle est gérée selon les termes et conditions desdits traités. La cédante doit céder au minimum au réassureur 5% (ou selon le taux en vigueur) de participation sur tous ses traités proportionnels et non proportionnels. A cet effet, les états desdits traités sont transmis au réassureur par la cédante, pour visa aux périodes de renouvellement.
- La cession légale sur opérations de réassurance facultative portant sur toutes les opérations de réassurance facultative des sociétés d'assurance opérant en République gabonaise, réalisées avec des sociétés de réassurance autre que la SCG-Ré. La cession légale facultative est gérée au cas par cas. La cédante doit céder au minimum au réassureur 5% (ou selon le taux en vigueur) de son découvert qui a l'obligation d'accepter.

Arrêté semestriel, le compte courant du traité doit être transmis au réassureur quarante-cinq (45) jours suivant la fin du semestre concerné. La cédante doit transmettre au réassureur à chaque fin de trimestre, 15 jours après la fin du trimestre, le listing de sa réassurance facultative. Le solde du compte courant sera payé par la partie débitrice à la créancière quarante-cinq (45) jours après la fin du trimestre considéré. Pour les traités conventionnels, le paiement du solde sera fait aux périodes indiquées.

b. *Cession légale CICA RE.*

La compagnie commune de réassurance des états membres de la CIMA (CICA-RE) s'est préparée à la cession légale au premier franc. C'était en octobre 2018 qu'a été décidée la modification de la cession légale dont bénéficie le réassureur depuis sa création en 1984.

CICA-Ré profitait d'une cession légale sur les traités de réassurance de 15%. Depuis le premier janvier 2020, ce mode de cession a été aménagé. Le taux de cession légale qui était de 15% sur les traités de réassurance a été ramené à 10%. En contrepartie, le réassureur bénéficiera d'une cession légale au premier franc de 5% sur toutes les affaires directes des sociétés d'assurance de la zone CIMA, les branches **maladies et épargne vie** n'étant pas concernées. Ainsi, au sein de NSIA Assurances Gabon, ces cessions légales sont bel et bien appliquées. Pour rester dans le cadre de la cession au premier franc, ce traité a pour objet la réassurance des souscriptions de la cédante dans les branches telles que :

- Incendie & risques annexes, et risques divers ;
- Automobile, RC automobile et accidents ;
- Responsabilité civile générale ;
- Risques techniques ;
- Transports Maritime, Terrestres, lacustres, fluviaux (facultés, RC, Individuelle Accidents) ;
- Aviation corps-faculté-RC-Individuelle Accident ;
- Crédit et Caution
- Pétrole et Energie
- Risques agricoles.

Ce traité est sous forme de Quote-part au premier franc de 5%, avec un champ de souscription plus étendue que celui de la SGC-Ré et est illimité avec une faculté pour chaque partie d'y mettre fin au 31 décembre d'une année quelconque sous forme d'avis de résiliation provisoire. La cession légale au premier franc CICA-RE accorde une participation aux bénéfices à la cédante. La transmission des bordereaux de cession (primes et sinistres) se fait mensuellement, pendant que les comptes se font annuellement pour un système comptable : exercice de souscription.

2. **Les traités Internationaux.**

Le groupe NSIA, pour le compte de ses filiales, a établi un plan de réassurance avec les réassureurs internationaux dans le but de mieux se faire accompagner dans la couverture

des risques souscrits au sein du groupe. NSIA Participations agit pour le compte des sociétés du groupe prises comme une seule entité, pour l'application de ce traité.

Ce plan comprend deux traités proportionnels d'une part que sont le traité « l'Excédent De Plein » et le traité « Facultatif-obligatoire (Facob) », et un traité non proportionnel « Excédent de sinistres » d'autre part.

a. Le traité « Excédent de Plein ».

C'est le premier traité proportionnel de NSIA, dont le réassureur apériteur est AFRICA RE avec une part de 40% des affaires cédées. Les réassureurs suiveurs sont respectivement CICA RE (25% dont 10% de cession légale), SWISS RE (20%) et SCOR (15%). Il est à noter que cette répartition est nette des cessions légales, avec des limites de souscription pour chaque catégorie des risques dommages (**Annexe 4**).

Les risques sont souscrits dans les pays de la zone CIMA, la République démocratique du Congo (RDC), et la Guinée. Une extension est faite d'une part aux pays membres de la CEDEAO hors Nigeria, et d'autre part en Angola sous certaines conditions :

- Informer à posteriori les réassureurs dans le cadre des comptes périodiques pour ce qui concerne les affaires à l'internationale ;
- Le versement aux traités soumis à l'accord préalable du réassureur apériteur.

L'exercice de rattachement est celui de souscription pour les Tout Risque Chantier/ Tout Risque Montage, et l'exercice comptable pour les autres risques.

Les sinistres doivent être avisés au réassureur pour un montant supérieur à 50 000 000 à charge du traité. Par contre pour un appel au comptant, le montant du sinistre doit être supérieur à 500 000 000 à charge du traité. Les comptes doivent se faire chaque six mois.

b. Le traité « Facob ».

C'est un traité plus large que le traité « Excédent de Plein ». En effet, il vient en complément des risques couverts par le premier traité (EDP) d'une part. Il vient également en complément du traité Excédent de sinistres transport, d'autre part.

i. Traité Facob Incendie, Risques annexes (RA) et Autres dommages aux biens (ADAB).

Les capacités du présent traité sont accordées en complément du traité EDP, Incendie & Dommages aux biens (DAB) de NSIA participations. Par conséquent, les affaires dont la capacité EDP n'aura pas été totalement utilisée ne pourront pas être versées dans le présent traité (Facob). Les conditions de cession, exclusions et limitation sont les mêmes que celles du traité EDP (**annexe 5**). Les réassureurs concernés par ce traité sont AFRICA RE (40%, apériteur), CICA RE (25%), SWISS RE (20%), NCA RE (2.5%), GHANA RE (2.5%) et ZEP RE (10%).

ii. Traité Facob transports.

Le présent traité vient en complément du traité Excédent de Sinistres du groupe NSIA Participation. Les capacités du présent traité viennent en complément du traité Excédent de sinistres Transports du groupe NSIA Participations et dans le cadre de la délégation de souscription. Les exclusions du traité Excédent de sinistres Transports s'appliquent au présent traité.

Tableau n°4 : Engagement du traité FACOB Transports (Valeurs en F CFA).

Risques couverts	Rétentions	Capacité du traité Facob
Facultés Maritimes	2 000 000 000	5 000 000 000
facultés Aériennes	1 000 000 000	2 000 000 000
Facultés Terrestres	2 000 000 000	3 500 000 000
Hydrocarbures	4 000 000 000	6 000 000 000
Corps	1 000 000 000	2 000 000 000
a) Limitation coque en polyster	500 000 000	1 000 000 000
b) Limitation coque en bois	200 000 000	400 000 000
<i>Limitation d'âge: La capacité du traité est réduite de moitié pour les corps dont l'âge est compris entre 20 et 30 ans. Les unités de plus de 30 ans sont exclus de la couverture.</i>		
Responsabilité du transporteur	1 000 000 000	1 000 000 000

Sources : Service Technique et Réassurance / NSIA GABON.

Les sinistres doivent être avisés au réassureur pour un montant supérieur à 100 000 000 F CFA (facultés, corps et RC) à charge du traité. Par contre pour un appel au comptant, le montant du sinistre doit être supérieur à 100 000 000 F CFA en facultés et à 50 000 000 F CFA pour les corps et responsabilités civiles à charge du traité. Les réassureurs intervenant dans ce traité sont : KENYA RE l'apériteur (40%), ZEP RE (20%), CICA RE (25%), WAICA RE (10%), GHANA RE (5%).

c. *Traité Excédent de sinistre Incendie, Risques annexes (RA) et Autres risques.*

La capacité du présent traité (**Annexe 6**) couvre les sinistres sur la rétention de la cédante EDP, protégeant son portefeuille des risques couverts, comme définis au tableau de limite de souscription EDP, d'une part, et couvre les autres risques tels que le transport, RC générale Individuelle accidents (cf. tableau n°5). Dans le cadre de ce traité, les sinistres doivent être avisés au réassureur pour un montant supérieur ou égal à 75% de la priorité. Par contre pour un appel au comptant, le montant du sinistre doit être supérieur à 1 000 000 000 F CFA.

Les comptes doivent se faire annuellement, et l'exercice est rattaché à la survenance du sinistre pendant une période de 12 mois allant du 1^{er} janvier 2020 à 00h au 31 décembre 2020 à 24h00. Pour ce traité, la priorité sur rétention des risques EDP est de 500 000 000 FCFA, pour une portée de 500 000 000 FCFA également (**500 000 000 XS 500 000 000**). Pour les autres risques, se référer à l'annexe 6. Une prime minimum de dépôt est évaluée à 80% de la prime estimée en attendant le résultat final.

Le traité excédents de sinistre sur rétention EDP comporte deux (2) reconstitutions de garantie) à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée (**Prime de reconstitution = Dommage à charge/Portée**) *Assiette de **Prime*Pourcentage**. Cette clause prévoit qu'au cours de la durée du traité, si un sinistre absorbe partiellement ou totalement la partie initial, la portion consommée est remplacée de sorte que la couverture reste disponible pour la cédante. Elle peut être illimitée ou limitée. Si le traité prévoit N reconstitutions, cela signifie que l'engagement annuel accordé par le réassureur est égal à **N+1 x la portée**. Ce traité couvre également, en plus des risques incendie et autres dommages, plusieurs autres risques dont les capacités en **annexe 6**.

Tableau n°5 : Les réassureurs du traité excédent de sinistres.

Réassureurs	XS CAT Incendie et ADAB	XS RC Auto	XS Individuelle Accidents	XS Transports	XS RC Générale
AFRICA RE	40%	40%	40%	40%	40%
CICA RE	25%	25%	25%	25%	25%
SWISS RE	20%				20%
SCOR	15%				
ZEP RE		15%	15%	15%	15%
NCA RE		20%	20%	20%	
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Sources : Service Technique et Réassurance / NSIA GABON.

Pour les autres catégories de risques, les primes minimums de dépôts peuvent varier d'une tranche à une autre selon le taux et l'assiette de prime estimés. Les reconstitutions de garanties sont différentes selon le type de risques :

- Excédent de sinistres par **évènement** Incendie et ADAB : Une reconstitution payante à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée ;
- Excédent de sinistre RC automobile : Deux (2) reconstitutions gratuites pour la première tranche, et une (1) reconstitution à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée.
- Excédent de sinistres Individuelle Accident : Deux (2) et une (1) reconstitutions de garantie à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée, pour les premières et secondes tranches respectivement ;
- Excédent de sinistres Responsabilité Civile Générale : Trois (3) reconstitutions à 100% avec une prime complémentaire pour la première tranche, deux (2) reconstitutions pour la seconde, et une (1) reconstitution pour les tranches trois (3) et quatre (4), le tout à 100%.
- Excédent de sinistres Transports : Respectivement trois (3), deux (2) et une reconstitution à 100% avec une prime complémentaire calculée au prorata de la garantie consommée pour les tranches 1, 2 et 3.

Pour les traités Excédent de sinistres Responsabilité Automobile et Individuelle Accidents, sont insérées des clauses d'indexation et de stabilisation applicables dès lors que la variation de l'indice est supérieure à 10%, basée sur l'indice des prix à la consommation des publications de l'ONU⁹ ou d'une publication officielle du pays de la cédante. Toutefois, l'indexation forfaitaire minimum et indexation à retenir en l'absence d'indice publié et accepté par les parties : 10% par an. En effet, le but de la clause d'indexation est de contrer les effets de l'inflation sur les bornes d'un traité non proportionnel conclu pour une durée indéterminée. Elle permet de conserver le niveau économique des bornes du traité au fil du temps. Techniquement, cette clause empêche le réassureur de supporter lui seul l'effet de l'inflation. Formule : **Indice de survenance / Indice de conclusion du traité x les bornes traitées** ; ensuite on repartit la charge du sinistre sur les nouvelles.

⁹ ONU : Organisation des Nations-unies

La clause de stabilisation quant à elle est prévue dans les XS couvrant des branches à déroulement long, telle que la responsabilité civile, où les sinistres prennent généralement du temps à être liquidés. Elle traduit la volonté des parties de conserver dans le temps des valeurs constantes de priorité et de portée pendant la liquidation du sinistre. Le but visé est de répartir équitablement la charge supplémentaire de sinistre générée par l'inflation. Compte tenu du long délai entre la survenance et le règlement définitif du sinistre, il se produit une augmentation du coût lié à l'inflation. Sans cause, l'inflation est supportée par le réassureur. Formule : **(Sinistre avec inflation / Valeur totale ramenée (en cas de plusieurs paiements) des paiements ou du paiement) x les bornes du traité**, ensuite on procède à la répartition du sinistre avec inflation. **Valeur ramenée = Dommage (avec inflation) x Indice de survenance / Indice de Paiement.**

3. Traité pool.

De forme excédent de sinistre sur la rétention définitive de la cédante, par risque au net de sa réassurance proportionnelle, protégeant son portefeuille des risques couverts comme définis ci-dessous.

Le présent traité s'applique, sous réserve des dispositions des clauses de limitation et exclusions du traité, à l'ensemble des affaires souscrites pour le compte des six catégories de risques que sont :

- Dommages automobiles ;
- RC Automobile
- Individuelle Accidents ;
- RC générale ;
- Transports ;
- Incendie & ADAB

Les risques sont souscrits dans les pays de la zone CIMA, la République Démocratique du Congo, la Guinée Bissau et la Guinée. Par extension, ce traité couvre les risques des pays membres de la CEDEAO hors Nigéria.

Ces catégories de risques sont couvertes par ce traité conformément aux limitations ci-dessous. A l'exception de la responsabilité Générale, les portée et priorités sont les mêmes pour le cas de la filiale de Gabon et pour chaque catégorie de risque. Les réassureurs qui participent à ce traité sont représentés par les filiales de NSIA Participations : AFRICA RE, CICA RE, SEN RE (uniquement pour NSIA Sénégal) et la SCG RE (Uniquement sur NSIA Gabon).

La couverture de ce traité pool (XS par risque et par évènement) se présente comme suit :

- RC générale : 220 000 000 FCFA XS 30 000 000 FCFA
- Pour autres risques : 440 000 000 XS 60 000 000 FCFA

Le tableau des engagements présente la part de participation de chaque réassureur (**Annexe 7**). La comptabilisation de ce traité se fait par exercice de survenance, pendant que les comptes sont faits trimestriellement dont le délai d'envoi est fixé à 15 jour après la fin du trimestre et le paiement se fait annuellement.

La clause de stabilisation est applicable dès lors que la variation de l'indice est supérieure à 10% basée sur l'indice des prix à la consommation des publications de l'ONU ou d'une publication officielle du pays de la cédante. L'indexation forfaitaire minimum à retenir en l'absence d'indice publié et accepté par les parties est de 10% par an.

II. PROCESSUS OPERATIONNEL ET SUIVI DU PLAN

1. Les normes NSIA.

a. La Norme NSIA 300 (NN-300).

La présente norme a pour objet de régir la souscription de certains risques au sein du Groupe NSIA. En effet, dans le cadre de la mise en place d'un programme commun de réassurance impliquant une gestion commune de la souscription entre société membres du groupe NSIA d'une part, et la maîtrise des risques de souscription entre les compétences de la filiale et la Direction Technique et Actuariat du Groupe NSIA d'autre part, il est instauré un mécanisme de délégation de souscription entre les compétences de la filiale et la Direction Technique et Actuariat du Groupe (DTAG).

Les risques ci-dessous sont sujets à délégation de souscription au sein du groupe :

- | | |
|---------------------------------------|---|
| ➤ La Responsabilité Civile Générale ; | ➤ Incendie et risques annexes ; |
| ➤ La Responsabilité Civile Entreprise | ➤ Tous Risques Informatique ; |
| ➤ Global de banque ; | ➤ Bris de Machine ; |
| ➤ Autres Dommages Aux Biens ; | ➤ Tous Risques Chantiers et Tous Risques Montage Essaie ; |
| ➤ Prévoyance ; | ➤ Transports (corps et facultés) ; |
| ➤ Emprunteur. | ➤ L'Individuel Accidents ; |

Pour les risques ci-dessus mentionnés, le seuil à partir duquel l'avis de la DTAG est requis avant toute acceptation est indiqué dans le tableau du seuil de souscription pool en **annexe 8**.

Pour les risques IARD, dès lors que la valeur du bâtiment et du contenu (incendie) est supérieure au seuil, la visite de risque est obligatoire. Par dérogation au principe ci-dessus évoqué, toute souscription incluant une autre filiale ou un territoire dont la filiale n'a pas compétence pour souscrire doit absolument être soumise à l'appréciation de la DTAG.

b. *La norme NSIA 500.*

La présente norme a pour objet de régir la cession des risques en facultative au sein du groupe NSIA. Dans le but de renforcer le poids du groupe NSIA envers les partenaires réassureurs d'une part et de réaliser des économies dans les placements en réassurance.

Toute cession en facultative ne peut être réalisée que par l'entremise de la DTAG. Elle est seule habilitée à intervenir auprès des réassureurs pour obtenir une couverture en facultative. La filiale doit donc contacter par mail la DTAG qui dispose d'un délai de 72 heures pour placer le risque.

Selon l'importance ou l'urgence de l'affaire, outre le mail, un appel téléphonique peut être effectué auprès de la DTAG. Toute transmission à la DTAG, pour avis, doit contenir, au minimum les éléments comme le questionnaire ou tout autre document ayant servi à la cotation du risque, la note de souscription visé par le Directeur Général et approuvé par le comité de souscription, les documents contractuels (la proposition pour les nouvelles affaires et le contrat en cas de renouvellement) et le rapport de visite.

Les cessions en fronting sont en principe interdites, sauf dérogation expresse du président du groupe. Après accord du président, les affaires en fronting doivent obligatoirement passer par la DTAG qui est la seule habilitée à tarifier et placer ce risque.

2. Le processus d'exécution des opérations de réassurance

C'est ne qu'après avoir souscrit le risque, tel que détaillé lors de la présentation des tâches effectuées pendant mon stage, qu'on peut le placer en réassurance. En effet, la première des choses demeure la vérification et l'application des conditions de traités. Il est

question de vérifier les limites de souscription et les exclusions, pour une éventuelle mise en facultative.

a. *Le processus des opérations de réassurance proportionnelle.*

Dans cette nature de cession, l'activité se résume en six étapes :

Etape 1 : L'établissement des bordereau (**Annexe 9**) des primes, des commissions et des sinistres. Le bordereau est un relevé détaillé, un justificatif ou un répertoire des primes cédées et des commissions de réassurance sur des affaires placées, ainsi que les sinistres. L'organisation du travail au sein du service détermine la période d'établissement, tout en respectant les délais de transmission aux réassureurs.

Etape 2 : L'établissement des comptes courants. Le compte courant constate, à une date donnée, la situation comptable existant entre la cédante et le réassureur. Il fait ressortir les soldes à payer par l'une ou l'autre partie. Il est établi par la cédante, mais vu par le réassureur, c'est-à-dire on inscrit au crédit ce que la cédante doit au réassureur et au débit ce que le réassureur doit à la cédante. Le compte courant comporte deux (2) parties : une partie technique et une partie financière. Le compte est établi périodiquement et le traité prévoit également le délai d'envoi des comptes. Ainsi, à NSIA ASSURANCES GABON, le compte courant du traité Cession légale SCG RE est tenu semestriellement. Le traité cession légale 1^{er} franc de le CICA RE prévoit une périodicité annuelle des comptes et dont l'envoi se fera dans les 60 jours suivant l'exercice. Quant aux traité internationaux (EDP ET FACOB), ils sont également tenus semestriellement.

Etapes 3 : La transmission des comptes. La transmission des comptes est suivie par une confirmation des comptes par le cessionnaire. Chaque traité détermine le délai d'envoi des comptes par la cédante. Par exemple, le traité qui lie NSIA Assurances Gabon et la SCG-Ré dans le cadre de la cession légale au 1^{er} franc prévoit un délai de transmission des comptes à 45 jours suivant le semestre. Le traité cession légale au 1^{er} franc de le CICA RE prévoit un délai d'envoi des comptes à 60 jours suivant l'exercice. Le traité Facob transport prévoit un délai de transmission des comptes à deux (2) mois suivant le semestre.

Etapes 4 : Etablissement de la demande de règlement des soldes. Le résultat du compte courant montre si c'est la cédante ou le cessionnaire qui est débiteur ou créancier. Dans tous les cas un établissement de demande de règlement s'impose. Si la cédante NSIA Assurance Gabon est débitrice, alors elle adressera une demande de règlement de solde à la

comptabilité afin de retracer la transaction. Au cas où c'est le réassureur qui est débiteur, la cédante établira également une demande de règlement au cessionnaire pour paiement de solde.

Etape 5 : Transmission des comptes à la comptabilité. La comptabilité permet de justifier toute dépense ou tout produits de l'entreprise. C'est pourquoi, si le solde du compte de réassurance est en faveur du cessionnaire par exemple, la comptabilité doit valider pour que la trésorerie décaisse les fonds. De même, si le solde est en faveur de la cédante, la comptabilité se chargera d'enregistrer ce résultat avant d'alimenter la trésorerie de la filiale.

Etape 6 : Visa et paiement des soldes. C'est la trésorerie qui est chargée de ce rôle. Il est question de décaisser les fonds relatifs au solde créditeur des comptes de réassurance, dans les délais et dans les sommes indiquées. Avant le décaissement des fonds, certains responsables doivent poser leur signature : le responsable de la trésorerie et le Directeur Général. Par exemple le traité Cession légale au 1^{er} franc SCG RE prévoit un règlement des soldes 45 jours suivant le semestre considéré. Le traité CICA RE cession légale au 1^{er} franc fixe le délai de règlement du solde du compte à 10 jours après la validation des comptes.

Pour ce faire, il faut que la cédante soit en bon équilibre financier et son personnel doit travailler dans la finalité de respecter ces délais.

b. Le processus des opérations de réassurance non-proportionnelle.

La démarche est quasiment la même qu'en réassurance proportionnelle à partir de la troisième étape. Il sera nécessaire ici de présenter les deux premières étapes.

Etape 1 : Paiement de la Prime Minimum de Dépôt (PMD). C'est une prime estimative que devrait payer l'assureur en attendant la charge réelle des sinistres et l'assiette prime réelle du traité. Elle est non remboursable au cas où elle est supérieure à la prime réelle que devra payer la compagnie en fin d'exercice. Au sein de NSIA Assurances Gabon, les Primes Minimums de Dépôt sont payées à 80% de la prime estimée nette des cessions légales dans les délais fixés par le traité, généralement 60 jours.

Etape 2 : Calcul de la prime définitive. La prime définitive se calcul par rapport au taux réel de prime et l'assiette de prime, **Taux*Assiette de prime** à charge du traité. Comme nous l'avion dit précédemment, dans les traités internationaux de NSIA Assurances Gabon, si la prime définitive est supérieure à la Prime Minimum de Dépôt, la cédante (NSIA) va

régulariser la prime en payant le reliquat. Si à contrario c'est la PMD qui est supérieure à la Prime réelle, il n'y aura pas de remboursement du reliquat de la part du réassureur. D'où s'impose une meilleure évaluation de la PMD par la cédante. Par contre dans les traités pools, le surplus des PMD est remboursé.

Les autres étapes sont celles déjà présentées dans le cas de la réassurance proportionnelle. Il s'agira de présenter comme prochaines étapes, l'établissement des comptes, l'envoi ou la transmission des comptes, l'établissement de la demande de règlement des soldes, la transmission à la comptabilité et le paiement des soldes.

c. Le processus des opérations de réassurance facultative.

Au sein de NSIA Assurances Gabon, la démarche des opérations de mise en facultative des risques se présente comme suit :

Etape 1 : Identification de la demande. Il est question ici de vérifier d'une part s'il s'agit d'une affaire nouvelle ou un renouvellement d'une part, et si le placement se fera hors zone de la CIMA. Le cas des renouvellements reste simple parce qu'il suffira reconduire l'ancien contrat. Mais lorsque l'affaire nouvelles, il faut contrôler la répartition des placements par zone conformément à l'article 308 du Code CIMA. Toute violation de dispositions de cet article expose la société d'assurance, l'intermédiaire et l'assuré, chacun séparément, aux sanctions prévues à l'article 333.3 du même code. Si ce Ministère en charge des assurances refuse l'autorisation de placer plus de 50% du risque hors de la zone CIMA, la cédante doit chercher à tailler son risque par le mécanisme de la coassurance.

Les autres étapes sont celles déjà présentées, l'établissement du bordereau de cession, l'envoi du bordereau et le paiement de la prime.

3. Les faiblesses du processus de réassurance NSIA Gabon.

La première faiblesse que nous avons rapidement identifiée et qui fragilise le processus de réassurance au sein de NSIA Assurances du Gabon est le paiement tardif des primes de réassurance et des soldes des comptes en défaveur de la compagnie. Le service de réassurance de NSIA Assurances n'est pas forcément un bon payeur vis-à-vis de ses réassureurs. Les paiements se font tardivement, très loin des délais fixés dans les traités. Par conséquent, si le risque placé en réassurance se réalise alors que NSIA n'a pas payé la prime de réassurance, le réassureur ne sera pas engagé dans la couverture de ce risque, ainsi NSIA

fragilisera de plus en plus son équilibre financier et ne sera plus capable de payer les sinistres, ce qui n'est pas souhaitable.

La deuxième faiblesse qui à notre avis réduit l'efficacité du service de réassurance de NSIA Assurances Gabon est le retard de saisie des données dans le logiciel « IXPERTA ». En effet, il y a une saisie lors de l'émission du contrat pour la production de la police, et il y a une autre saisie pour l'encaissement de la prime. Pour des raisons d'insuffisance du personnel « rédacteur » et l'inefficacité propre au logiciel, certaines affaires ne sont pas saisies dans l'immédiat. Alors que le service de réassurance se sert de ces informations (émissions et encaissements) pour faire son travail. C'est un problème préjudiciable surtout dans le cas des facultatives où le temps d'exécution des activités est plus court contrairement aux traités. La conséquence immédiate de ce retard de saisie des données dans le logiciel d'information est le retard d'établissement et de transmission des bordereaux de cession et des comptes de réassurance. Sur le plan managérial, lorsque les délais ne sont pas respectés on parle de contre-performance du système.

L'insuffisance du personnel au sein du service de réassurance demeure un problème dans l'organisation de ce service. En effet, seul le responsable du service Technique & Réassurance se charge des activités de réassurance. Il est fortement sollicité dans les deux sous-services (technique et réassurance) du service. Ce qui fait qu'à un moment donné, lorsque le besoin se fait sentir dans les deux sous-services, il est obligé de sacrifier un sous-service ; et en général c'est le sous-service de réassurance qui en subit les conséquences, avec retard dans l'exécution des opérations de réassurance. Souvent c'est à une semaine du délai qu'il se consacre sur l'établissement des comptes de réassurance, avec toute la pression et le risque de se tromper.

L'absence de logiciel de gestion des opérations de réassurance est aussi un facteur de non performance du système. En effet, le monde d'aujourd'hui a simplifié les tâches en s'imprégnant de l'évolution technologique. Disposer d'un logiciel spécial pour les opérations de réassurance permettra de gagner en temps, de limiter les erreurs, de conserver les informations de manière très organisée, de suivre les affaires anciennes sans trop fouiller, de faire faciliter les établissements des comptes par exemple. Le système d'information qui supporte les échanges et le processus de réassurance chez NSIA Assurances Gabon n'est pas à la hauteur : L'utilisation d'outils bureautiques est une source d'erreur non négligeable.

Enfin, la méconnaissance du fonctionnement des opérations d'assurance et de réassurance par une part importante du personnel. Pour la réassurance, on constate des divergences des soldes entre les comptes de la comptabilité technique et ceux du service de réassurance. En général, les comptes du service réassurance sont confirmés par les réassureurs. Sauf qu'au moment de la confrontation de ces comptes avec ceux de la comptabilité technique, parfois les soldes sont différents. Alors le temps que la comptabilité technique prend pour faire le rapprochement, c'est-à-dire vérifier où se trouve l'erreur, accuse du retard dans le paiement des soldes par exemple. Mais en général, le personnel (certains) a une faible connaissance du fonctionnement de la réassurance.

III. PROPOSITIONS D'AMELIORATION DU PROCESSUS DE REASSURANCE.

Afin de bénéficier des avantages de la réassurance, c'est-à-dire sa couverture des risques, NSIA assurances doit améliorer son image vis-à-vis des réassureurs. Cela passe essentiellement par la transmission des bordereaux de cession ainsi que les comptes de réassurance et le paiement des primes et des soldes de compte de réassurance dans les délais. En général, dans les traités, le délai de paiement des primes de réassurances est de 60 jours et les transmissions de comptes se font semestriellement et annuellement selon que l'on soit en traité proportionnel ou en traité non proportionnel. En ce qui concerne les traités facultatives, le service doit s'atteler à respecter le règlement d'application N°001/R/CIMA/SG/2020 portant sur le respect des obligations réglementaires et contractuelles dans le cadre des opérations de réassurance, en son article 1^{er}.

Pour une meilleure efficacité du processus, on suggère d'augmenter le personnel au service de réassurance afin d'épauler le seul qui fait tout à la fois. Il aura des tâches réduites, et il pourra mieux faire que lorsqu'il est sous pression de plusieurs tâches. Il faudra mettre en place une coordination dans l'organisation du travail pour que cela se passe dans de meilleures conditions.

Pour une promptitude du service de réassurance, les rédacteurs (émissions et encaissements) doivent saisir les données dans le logiciel d'information dans les délais. La compagnie devra embaucher une personne qui sera consacrée à cette tâche, tout en améliorant la fiabilité du système d'information actuelle. Ces insuffisances ralentissent fortement le service de réassurance, qui est obligé de passer par les intermédiaires pour se rassurer de la transformation d'une proposition d'assurance. C'est le même problème avec

le service sinistre qui tarde souvent à déclarer les sinistres au service de réassurance, afin d'espérer commencer plus tôt l'établissement des comptes de réassurance, alors que cette déclaration doit se faire dans un délai de cinq (5) jours ouvrés suivant sa réception.

Pour une meilleure gestion des données de réassurance et pour une optimisation de ces opérations, nous proposons que la compagnie mette en place un logiciel spécial, conçu uniquement pour la réassurance. Le but est d'avoir un logiciel utile, et adapté à l'activité. Par exemple, un logiciel qui, après saisie des données, ressort le bordereau et les comptes, un peu comme fonctionne le logiciel de gestion commerciale « SAGE ». Bien entendu, ce genre d'outil nécessite un gros investissement. Mais il est important de l'avoir pour faciliter le travail.

Enfin, nous suggérons de formation continue du personnel sur la notion d'assurance et de réassurance, et l'actualisation des tarifs. La formation du personnel permettra de fiabiliser les comptes de réassurance provenant de la comptabilité technique. En effet, la comptabilité de réassurance a des spécificités qu'il faut comprendre. Et cela passe par des séminaires de formations des agents de la comptabilité. Le service de comptabilité doit avoir un accompagnement, au moyen d'un avis consultatif, du service de réassurance dans l'imputation des écritures lors des arrêtés. L'actualisation des tarifs permettra de tarifier le risque conformément à la réalité du risque en fixant une prime nette suffisante pour la couverture complète du risque. Par ailleurs, nous appelons le service du contrôle interne à faire respecter les procédures et à surveiller leur exécution. En effet, le non-respect ou l'absence des procédures internes entre services, et la mauvaise imputation des écritures de réassurance au sein de la comptabilité doivent être surveillés par le service de l'audit interne. Si les rédacteurs ralentissent le processus de réassurance, c'est le service du contrôle interne qui doit identifier cette anomalie puis de proposer des solutions dans les temps.

CONCLUSION

Après analyse scrupuleuse de la chaîne de réalisation des opérations de réassurance au sein du service de réassurance de NSIA Assurances, nous avons décelé plusieurs anomalies entraînant le dysfonctionnement du processus de réassurance. Parmi ces anomalies, nous avons ressorti que la compagnie ne paie pas les primes et les soldes des comptes de réassurance dans les délais, et par conséquent s'expose gravement aux sinistres importants. Par ailleurs, le service de réassurance est moins performant également à cause de la non réactivité des services qui lui sont rattachés, notamment les services sinistre, production et les rédacteurs émission et encaissement. La divergence entre les comptes tenus par la comptabilité et ceux tenus par le service technique ralentit également l'efficacité du service de réassurance dans le règlement des soldes. L'inefficacité de ce service se caractérise aussi par le manque du personnel. Un seul individu cumule plusieurs tâches ; ce qui justifie parfois certains retards de transmission des bordereaux de cession et les comptes. Autant de difficultés y compris l'absence d'un logiciel de gestion des opérations de réassurance réduisent l'efficacité du service de réassurance de NSIA.

Dans la perspective d'optimiser cette chaîne des opérations de réassurance de NSIA Assurances afin qu'elle ne soit pas exposée, nous avons recommandé aux responsables de régler les difficultés que nous avons décelées dans le fonctionnement de cette chaîne. La maîtrise des charges fera que la sous tarification impacte moins le paiement des primes et des soldes de réassurance. Disposer d'un logiciel spécial pour les opérations de réassurance rendra le service plus efficace. Le renforcement du service en capital humain réduirait les retards de transmission de bordereaux de cession et des comptes, et la formation du personnel de la comptabilité et ou l'accompagnement de la comptabilité par le service technique ferait qu'il aurait moins de divergence entre les comptes, avec le contrôle du service d'audit interne.

Ce sont ces solutions, parmi tant d'autres encore non développées ici, qui pourraient améliorer la chaîne de réalisation des opérations de réassurances de la compagnie NSIA Assurances Gabon, afin que la réassurance joue son rôle de couverture de risques. Toutefois, comment la réassurance participe-t-elle au développement de l'économie nationale ?

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

➤ BIBLIOGRAPHIE

- Code des assurances CIMA édition 2019 ;
- Lexique des termes d'assurance, James Landel & Martine Charré-Serveau ; éditions « L'argus de l'assurance » ;
- FEGASA, « Rapport annuel » 2018 ;
- Monsieur Eugène KOUADIO, « cours sur les généralités et bases techniques » 2018-2020 ;
- Monsieur Mouhamed DIANE, « Cours de réassurance » MSTA-A 2018-2020 ;
- Traité de réassurance du groupe NSIA Evelyne Mlynarczyk, « Techniques et pratique de la réassurance » édition l'Argus de l'assurance 2014 ;

➤ WEBOGRAPHIE

www.groupensia.com

www.argusdelassurance.com

www.atlas-mag.net/articl/etat-du-marché-mondial-de-la-reassurance-a-la-veille-de-2020

www.atlas-mag.net/articl/etat-du-marché-mondial-de-la-reassurance-croissance-du-chiffre-d'affaire-2018

wikipedia.org/wiki/R%C3%A9assurance

➤ SOURCES ORALES

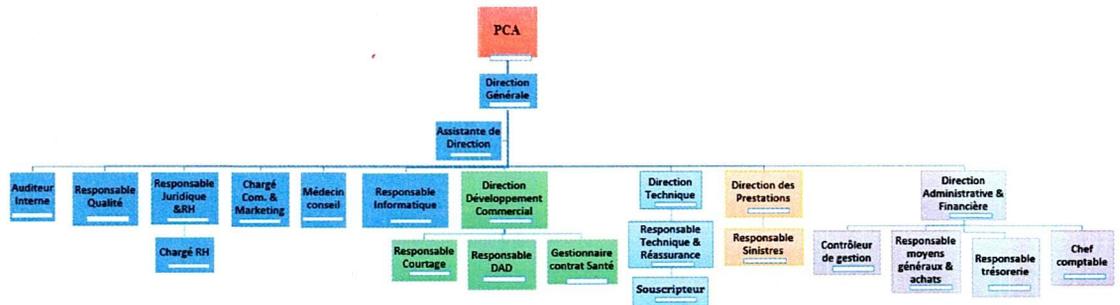
Monsieur Jean-Paul BOUKAMBA, Chef de service Technique & Réassurance ;

Monsieur OSSANTHO AKONGUI Elysé, souscripteur au service Technique & Réassurance ;

Monsieur Dick Léon RENOMBO, chef du service Audit.

ANNEXES

Annexe n°1 : Organigramme simplifié de NSIA assurances Gabon.



Annexe n°2 : Questionnaire proposition



Ref PA/GB/EN/PDI/23

QUESTIONNAIRE-PROPOSITION RC SPORTIVE

Désignation du Proposant * :

Adresse géographique :

Adresse téléphonique : Fax :

Boîte postale :

Effectif : Dont dirigeants :

Activités professionnelles (préciser nature exacte) :

Présentation du risque.

Quelle discipline sportive pratiquez-vous ?

Pratiquez-vous un sport professionnel ou amateur ?

Description des différentes activités

Entraînements :

Matches amicaux :

Compétitions :

Autres :

Vos activités sont elles :

- | | | |
|---|------------------------------|------------------------------|
| 1- Privées sur invitation ? | Oui <input type="checkbox"/> | Non <input type="checkbox"/> |
| 2- Privées ou Publiques nécessitant un droit d'entrée ? | Oui <input type="checkbox"/> | Non <input type="checkbox"/> |
| 3- Ouvertes à tout public ? | Oui <input type="checkbox"/> | Non <input type="checkbox"/> |

Période de couverture souhaitée :

Lieu de la manifestation :

Effectif de la population appelée :

Description du dispositif médical prévu :

Assurances antérieures

Vous avez déjà souscrit une assurance pour ce type de risque ? si oui,
 Quel est le Nom de la Compagnie d'assurance :

Quel est le montant de la prime ?

Avez-vous eu des sinistres ?

Un assureur a-t-il déjà refusé de renouveler votre assurance ? si oui,
 pourquoi ?

Je soussigné, certifie exacte les renseignements indiqués dans la présente proposition et je m'engage à subir les sanctions pour fausses déclarations prévues aux articles 18,19 et 20 du Code des Assurances CIMA.

A le

Cachet et Signature du proposant

Annexe n°3 : Proposition tarifaire

TARIFICATION RESPONSABILITE ENTREPRISE

Apporteur : Bureau Direct

Souscripteur : ██████████

Activités : Vente et Service après vente du Matériels Sécurité Incendie et Matériels de Sport et Loisirs

Chiffre d'affaires : 250 000 000 FCFA

BP : ██████████

Effectif : ██████████

II- Conditions de Garanties

NATURE DES GARANTIES	CAPITAUX GARANTIS	FRANCHISES
Responsabilité civile exploitation		
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dommages corporels 	1 500 000 000	Néant
Dont		
<ul style="list-style-type: none"> • Intoxication alimentaires 	75 000 000	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dommages matériels et immatériels confondus 	100 000 000	
Dont		
<ul style="list-style-type: none"> • Dommages résultant d'incendie, d'explosion, d'incident d'ordre électrique et de dégâts des eaux hors locaux 	20 000 000	10% du sinistre Mini 250 000
<ul style="list-style-type: none"> • Dommages aux biens confiés 	20 000 000	
<ul style="list-style-type: none"> • Vol commis par préposés au préjudice des tiers 	2 000 000	10% min 150 000
Responsabilité civile après Livraison		
Tous dommages (corporels, matériels et immatériels consécutifs à un mauvais conditionnement)	(Par sinistre et par année d'assurance) 50 000 000	10% sur tous sinistre Dommages avec un Min 1 500 000
Défense – Recours		
	2 000 000	Néant

I- Décompte de la Prime

(Taux de prime 0,175% révisable uniquement à la hausse du Chiffre d'affaires)

Prime nette annuelle: 437 500 F CFA
 Accessoires : 10 000 FCFA
 Taxe 8% : 35 800 FCFA
 CSS 1% : 4 475 FCFA
Prime TTC : 487 775 FCFA

II- Exclusions spécifiques :

- Exclusion de toute renonciation à recours ;
- Exclusion des dommages immatériels non consécutifs ;
- Exclusion de tous dommages résultant de défauts connus de l'assuré à la livraison des produits ;

POUR LA SOCIETE

Fait à Libreville, le 21 Août 2020

Annexe n° 4 : Limites EDP

Risques couverts	Capacité de souscription	Concervation	Cession
1° Incendie et risques Annexes y compris perte d'exploitation			
a) Risques autres que ceux indiqués ci-dessous	6 000 000 000	1 plein : 1 000 000 000	5 pleins : 5 000 000 000
b) Centres commerciaux, quincailleries, cosmétique et parfumerie, mines à ciel ouvert	4 500 000 000	1 plein : 1 000 000 000	3,5 pleins : 3 500 000 000
c) Explosifs, allumettes, tabac, bois, carton, papier, peinture, plastique, coton, industrie chimique, mousse, industrie du caoutchouc, industrie pharmaceutique	3 000 000 000	1 plein : 1 000 000 000	2 pleins : 2 000 000 000
d) Raffinerie, stockage de produits pétroliers, gaz, industrie, pétrochimie	1 500 000 000	1 plein : 1 000 000 000	0,5 plein : 500 000 000
2° Risques Divers (Bris de glace, dégats des eaux, et vol)	1 000 000 000	1 plein : 500 000 000	1 plein : 500 000 000
3° Fraudes et détournements	1 000 000 000	1 plein : 500 000 000	1 plein : 500 000 000
4° Risques techniques (BDM/TRI/TRC & TRM)			
a) Riques autres que ceux indiqués ci-dessous	4 500 000 000	1 plein : 1 000 000 000	3,5 pleins : 3 500 000 000
b) Raffinerie, structures de stockage de produits pétroliers, industrie pétrochimique	1 125 000 000	1 plein : 1 000 000 000	0,125 plein : 125 000 000

Annexe n°5 : Limites FACOB Incendie te Risques annexes.

Risques couverts	Capacité de souscription	Cession
1° Incendie et risques Annexes y compris perte d'exploitation		
a) Risques autres que ceux indiqués ci-dessous	4 000 000 000	4 000 000 000
b) Centres commerciaux, quincailleries, cosmétique et parfumerie, mines à ciel ouvert	3 000 000 000	3 000 000 000
c) Explosifs, allumettes, tabac, bois, carton, papier, peinture, plastique, coton, industrie chimique, mousse, industrie du caoutchouc, industrie pharmaceutique	2 000 000 000	2 000 000 000
d) Raffinerie, stockage de produits pétroliers, gaz, industrie, pétrochimie	500 000 000	500 000 000
2° Risques Divers (Bris de glace, dégats des eaux, et vol)	500 000 000	500 000 000
3° Fraudes et détournements	500 000 000	500 000 000
4° Risques techniques (BDM/TRI/TRC & TRM)		
a) Riques autres que ceux indiqués ci-dessous	4 500 000 000	1 500 000 000
b) Raffinerie, structures de stockage de produits pétroliers, industrie pétrochimique	1 125 000 000	375 000 000

Annexe n° 6 : Limite Excédent de Sinistres

Risque/Groupe de risque	Portée (limite)	Priorité	Capacité du traité	Tranche
A : Incendie et DAB	500 000 000	500 000 000	1 000 000 000	
Catégorie a	500 000 000	500 000 000	1 000 000 000	Tranche 1
Catégorie b	500 000 000	500 000 000	1 000 000 000	Tranche 1
Catégorie c	500 000 000	500 000 000	1 000 000 000	Tranche 1
Catégorie d	500 000 000	500 000 000	1 000 000 000	Tranche 1
B : Risques divers	500 000 000	500 000 000	1 000 000 000	Tranche 1
C : Fraudes et détournements	500 000 000	500 000 000	1 000 000 000	Tranche 1
D : BDM/TRI & TRC/TRM	500 000 000	500 000 000	1 000 000 000	Tranche 1
Incendie et ADAB XL CAT	1 000 000 000	5 000 000 000	6 000 000 000	Tranche 1
RC AUTO	500 000 000	500 000 000	1 000 000 000	Tranche 1
	1 000 000 000	3 000 000 000	4 000 000 000	Tranche 2
INDIVIDUELLE ACCIDENT	500 000 000	1 500 000 000	2 000 000 000	Tranche 1
	2 000 000 000	2 000 000 000	4 000 000 000	Tranche 2
RC GENERALE	250 000 000	250 000 000	1 000 000 000	Tranche 1
	500 000 000	500 000 000	2 000 000 000	Tranche 2
	1 000 000 000	1 000 000 000	2 000 000 000	Tranche 3
	2 000 000 000	2 000 000 000	4 000 000 000	Tranche 4
TRANSPORT	500 000 000	500 000 000	1 000 000 000	Tranche 1
	1 000 000 000	1 000 000 000	2 000 000 000	Tranche 2
	2 000 000 000	2 000 000 000	4 000 000 000	Tranche 3 uniquement faculté hydrocarbure

Active

Annexe n° 7 : Tableau d'engagement des réassureurs Pool

	PARTS DES REASSUREURS													TOTAL			
	NSIA Côte d'Ivoire	NSIA Gabon	NSIA Congo	NSIA Bénin	NSIA Togo	NSIA Mali	NSIA Sénégal	NSIA Guinée	NSIA Cameroun	NSIA Guinée Bissau	AFRICA RE	CICA RE	SEN RE		SCG RE		
Cédantes																	
NSIA Cote d'Ivoire	13,95%	11,63%	11,63%	11,63%	9,30%	4,65%	11,63%	4,65%	6,98%	2,33%	5,81%	17,44%					100%
NSIA Gabon	15,34%	10,80%	10,80%	10,80%	9,09%	4,54%	10,80%	4,54%	6,82%	2,27%	5,00%	15,00%		5,00%			100%
NSIA Congo	15,56%	13,33%		11,11%	8,89%	4,44%	11,11%	4,44%	6,67%	2,22%	5,56%	16,67%					100%
NSIA Bénin	15,56%	13,33%	11,11%		8,89%	4,44%	11,11%	4,44%	6,67%	2,22%	5,56%	16,67%					100%
NSIA Togo	15,22%	13,04%	10,87%	10,87%		4,35%	10,87%	4,35%	6,52%	2,17%	5,43%	16,30%					100%
NSIA Mali	14,58%	12,50%	10,42%	10,42%	8,33%		10,42%	4,17%	6,25%	2,08%	5,21%	15,63%					100%
NSIA Sénégal	12,22%	10,00%	8,33%	8,33%	8,33%	4,44%		4,44%	6,67%	2,22%	5,00%	15,00%		15,00%			100%
NSIA Guinée	14,58%	12,50%	10,42%	10,42%	8,33%	4,17%	10,42%		6,25%	2,08%	5,21%	15,63%					100%
NSIA Cameroun	14,89%	12,77%	10,64%	10,64%	8,51%	4,26%	10,64%	4,26%		2,13%	5,32%	15,96%					100%
NSIA Guinée Bissau	14,29%	12,24%	10,20%	10,20%	8,16%	4,08%	10,20%	4,08%	6,12%		5,10%	15,31%					100%

Annexe n° 8 : Limitation Norme NSIA 300

RISQUES	SEUIL DE SOUSCRIPTION
Incendie et risques annexes (Bâtiment et contenus)	
Risques ordinaires	1 000 000 000
Risques commerciaux	2 000 000 000
Risques Industriels	2 000 000 000
Tous Risques Informatique/Bris de machine	250000000 en cumul des capitaux
Tous Risques Chantiers	2 000 000 000
Tous Risques Montage Essaie	DTAG
Transports	
facultés terrestres et aériennes	250 000 000
facultés maritimes	2 000 000 000
facultés ferroviaires	250 000 000
corps	500 000 000
RC transport	250 000 000
Individuelle Accidents (décès,Ip,It & frais médicaux)	
Par tête	200 000 000
Par cumul	1 000 000 000
Responsabilité Civile générale	300 000 000
Responsabilité Civile exploitation et professionnelle	300 000 000
Responsabilité Civile Entreprise	300 000 000
RC produit	DTAG
RC après livraison	DTAG
Globale de Banque	DTAG
Prévoyance	
Individuelle	50 000 000
Collective	500 000 000
Emprunteur	100 000 000

Annexe n° 9 : Bordereau

A RETOURNER
SIGNE

NOTE DE CESSION FACULTATIVE

Réassureur : SCG RE	Bordereau N° : 149-22/2019	
Interlocuteur : Yannick DIGOBA	Monnaie : FCFA	
Affaire nouvelle <input type="checkbox"/> Renouvellement <input checked="" type="checkbox"/> Modification <input type="checkbox"/> Régularisation <input type="checkbox"/>		
Assuré : SEEG 2ème ligne		
Police N° : 15003943	Filiale : NSIA Assurances au Gabon	
Activité (s) : Production et distribution d'énergie électrique et	Branche : Responsabilité Civile	
Période de garantie : 01/01/2019 au 31/12/2019		
Prime émise nette (base à 100%) : 193 075 120		
Capitaux totaux assurés à 100%	6 559 527 714	
Limite d'engagement à 100%	6 559 527 714	
	Pourcentage (%)	Montant (FCFA)
1. Part souscrite par la cédante :	100,00%	6 559 527 714
Rétention :	0,00%	0
Cession légale SCG Re au 1er tran	15,00%	983 929 157
Cession traité EDP:	0,00%	0
Cession Facob	0,00%	0
2. Cession FacultatIVES		5 575 598 557
Cession légale fac SCG Re		278 779 928
Engagement SCG RE	7,000%	459 166 940
Prime cédée :	7,000%	13 515 120
Commissions cédance :	25,00%	3 378 780
Commission NELSON RE CI :	5,00%	675 356
PRIME NETTE CEDEE		9 460 584
Effet de la cession :	01/01/2019	Expiration de la cession : 31/12/2019

Fait à Abidjan, le 25 octobre 2019

LA CEDANTE
NELSON RE CI P/C NSIA Assurances au Gabon

P.O.

LE REASSUREUR

SCG RE



TABLE DE MATIERES

DEDICACE : -----	I
REMERCIEMENTS -----	II
SIGLES ET ABREVIATIONS : -----	III
LISTE DES TABLEAUX -----	IV
RESUME : -----	V
ABSTRACT -----	VI
SOMMAIRE : -----	VII
INTRODUCTION -----	1
PREMIERE PARTIE :DESCRIPTION DU L'ENVIRONNEMENT DU STAGE -----	3
CHAPITRE 1 . PRESENTATION GENERALE DE NSIA ASSURANCES GABON. ---	5
I. CADRE HISTORIQUE ET GEOGRAPHIQUE DE NSIA (NOUVELLE SOCIETE INTERAFRICAINNE D'ASSURANCE). -----	5
1. L'HISTORIQUE -----	5
2. VOCATION, VALEURS ET AMBITIONS DE NSIA -----	6
II. PRODUITS DE NSIA ASSURANCE FILIALE DU GABON -----	7
1. L'ASSURANCE AUTOMOBILE -----	7
2. L'ASSISTANCE NSIA VOYAGE -----	7
3. L'ASSURANCE MALADIE -----	8
4. L'ASSURANCE INDIVIDUELLE ACCIDENTS -----	8
5. L'ASSURANCE TRANSPORT -----	8
6. MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE -----	8
7. MULTIRISQUE HABITATION -----	8
8. TOUS RISQUES INFORMATIQUES ET BRIS DE MACHINE-----	9
9. LA RESPONSABILITE CIVILE -----	9
III. POSITIONNEMENT DE NSIA ASSURANCE DANS LE MARCHE GABONAIS D'ASSURANCE. -----	9
CHAPITRE 2 . ORGANISATION FONCTIONNELLE DE NSIA ASSURANCE ET DEROULEMENT DU STAGE. -----	11
I. L'ORGANISATION ADMINISTRATIVE DE NSIA -----	11
II. LE FONCTIONNEMENT ORGANISATIONNEL -----	11
1. LE CONSEIL D'ADMINISTRATION-----	11
2. LA DIRECTION GENERALE -----	12
3. LES DIRECTIONS SPECIALISEES. -----	12
a. La Direction technique. -----	12
b. La Direction des Prestations.-----	12
c. La Direction administrative et financière-----	13
d. Direction développement commercial -----	13
i. Le service de courtage -----	14
ii. Service Développement des Affaires Directes.-----	14
4. SERVICES DIRECTEMENT RATTACHES A LA DIRECTION GENERALE. -----	15
a. L'audit interne-----	15
b. Service qualité-----	15
c. Le service marketing et communication -----	15
d. Le service informatique-----	16
e. Le service juridique & RH -----	16
III. LE DEROULEMENT DU STAGE -----	17

1. AU SEIN DU SERVICE TECHNIQUE & REASSURANCE. -----	17
2. AU SEIN LA DIRECTION DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL. -----	19
DEUXIEME PARTIE:LA GESTION DE LA REASSURANCE A LA NOUVELLE SOCIETE INTERAFRICAIN D'ASSURANCE (NSIA) DU GABON. -----	20
CHAPITRE 1 . ASPECTS GENERAUX, ACTEURS ET LA TECHNIQUE DE LA REASSURANCE. -----	22
I. LES GENERALITES DE LA REASSURANCE.-----	22
1. UTILITE DE LA REASSURANCE-----	22
a. L'augmentation de la capacité de souscription de la cédante.-----	22
b. La réduction de la probabilité de faillite de la cédante. -----	22
c. L'homogénéisation du portefeuille pour la cédante.-----	23
d. L'allègement de la trésorerie pour la cédante.-----	23
e. L'assistance technique pour la cédante. -----	23
f. La mutualisation des risques au niveau mondial.-----	23
2. LA SITUATION DU MARCHE MONDIAL DE LA REASSURANCE -----	23
II. LES ACTEURS DE LA REASSURANCE -----	24
1. LES ASSUREURS.-----	24
2. LES REASSUREURS PROFESSIONNELS.-----	24
3. LES COURTIER DE REASSURANCE.-----	25
4. LES AGENCES DE NOTATION OU DE RATING. -----	25
5. LES ORGANISMES DE CONTROLE. -----	25
6. LES CAPTIVES. -----	26
7. LES POOLS. -----	26
III. TECHNIQUES DE LA REASSURANCE -----	26
1. LES MODES DE CESSIONS.-----	26
a. La Réassurance facultative -----	27
b. La Réassurance obligatoire ou réassurance des traités -----	27
c. La Réassurance facultative obligatoire (FACOB)-----	28
2. LES NATURES DE CESSIONS-----	28
a. La Réassurance proportionnelle -----	28
i. Le Traité Quote-Part.-----	28
ii. Le Traité Excédent De Plein.-----	29
b. La Réassurance Non Proportionnelle ou Réassurances des Sinistres. -----	30
CHAPITRE 2 . ORGANISATION DU PROCESSUS DE REASSURANCE AU SEIN DE NSIA ASSURANCES GABON. -----	32
I. LA STRUCTURE DE LA COUVERTURE DE REASSURANCE. -----	32
1. LES CESSIONS LEGALES. -----	32
a. Cession légale SCG-Ré. -----	32
b. Cession légale CICA RE.-----	34
2. LES TRAITES INTERNATIONAUX.-----	34
a. Le traité « Excédent de Plein ».-----	35
b. Le traité « Facob ».-----	35
i. Traité Facob Incendie, Risques annexes (RA) et Autres dommages aux biens (ADAB). -	36
ii. Traité Facob transports.-----	36
c. Traité Excédent de sinistre Incendie, Risques annexes (RA) et Autres risques.-----	37
3. TRAITE POOL. -----	39
II. PROCESSUS OPERATIONNEL ET SUIVI DU PLAN -----	40
1. LES NORMES NSIA. -----	40
a. La Norme NSIA 300 (NN-300).-----	40
b. La norme NSIA 500.-----	41

2. LE PROCESSUS D'EXECUTION DES OPERATIONS DE REASSURANCE -----	41
a. Le processus des opérations de réassurance proportionnelle. -----	42
b. Le processus des opérations de réassurance non-proportionnelle. -----	43
c. Le processus des opérations de réassurance facultative. -----	44
3. LES FAIBLESSES DU PROCESSUS DE REASSURANCE NSIA GABON. -----	44
III. PROPOSITIONS D'AMELIORATION DU PROCESSUS DE REASSUARANCE. --	46
CONCLUSION -----	47
REFERENCES BIBLIOGRAPHIES-----	49
ANNEXE -----	50
TABLE DES MATIERES-----	57

