



**CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES  
D'ASSURANCES (CIMA)  
INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)**

BP : 1575 Yaoundé – Cameroun  
Tel : (+237) 22 20 71 52 – Fax : (+237) 22 20 71 51  
[iaa@iiacameroun.com](mailto:iaa@iiacameroun.com) / [www.iiacameroun.com](http://www.iiacameroun.com)



  
chanas assurances s.a.

**MEMOIRE DE FIN D'ETUDES  
POUR L'OBTENTION DU DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES  
SPECIALISEES EN ASSURANCES (DESS-A)**

**(CYCLE III 24<sup>e</sup> Promotion 2018-2020)**

**Thème :**

**POLITIQUE DE REASSURANCE D'UNE  
COMPAGNIE D'ASSURANCE ET SON  
IMPACT SUR LE RESULTAT DE  
REASSURANCE : CAS DE CHANAS  
ASSURANCES S.A**

Présenté et soutenu par :

Mr FOUATIA Collins  
Etudiant IIA Cycle DESS-A

Sous la Direction de :

Mme BABARI DJUIDJE Isabelle  
DESS-A (IIA)

Directeur Technique Adjoint.  
CHANAS ASSURANCES S.A

Novembre 2020

## DEDICACE

*Je dédie ce travail à toute ma famille pour ce qu'elle a fait pour moi et pour ce qu'elle continue de faire.*

## REMERCIEMENTS

D'abord nous rendons grâce à Dieu, qui dans son infinie bonté nous a permis de poursuivre les études supérieures.

Ensuite nous remercions Monsieur **AUGOU LEONCE**, Directeur **Général de CHANAS ASSURANCES S.A**, qui a bien voulu nous accueillir dans son entreprise, en nous accordant les conditions idoines de travail.

Nos remerciements vont également à l'endroit de :

- **Mme BABARI DJUIDJE Isabelle, Directeur Technique Adjoint** qui, malgré ses multiples occupations a accepté de nous encadrer dans ce travail ;
- **Mr CESAIRE WATON, Directeur Technique** pour ses multiples conseils et orientations ;
- L'ensemble du **personnel de CHANAS ASSURANCES S.A**, pour leur franche collaboration et leur sympathie tout au long de notre séjour ;
- L'Etat du Cameroun, à **travers la Direction du Contrôle des Assurances** ;
- Le Directeur Général de l'IIA, **URBAIN PHILIPPE ADJANON** et ses **collaborateurs** ;
- **Le corps enseignant de l'IIA.**

Nous exprimons notre gratitude, **aux étudiants Camerounais, anciens de l'IIA** pour le partage d'expérience et leurs précieux conseils

Cette gratitude est également exprimée à l'endroit de l'ensemble **des Etudiants de l'IIA ; de la 14<sup>ème</sup> promotion MST-A et 24<sup>ème</sup> Promotion DESS-A**, pour la solidarité tout au long de notre formation.

Enfin tous ceux qui, de près ou de loin ont contribué à ce travail, qu'ils trouvent ici, nos sincères remerciements.

## LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

- ADAB : Autre Dommage Aux Biens
- AAD : Annual Agrégate Déductible
- AAL : Annual Agrégate Limit
- ARC : Atlas Reinsurance Compagnie
- CAT NAT : Catastrophe Naturelle
- CIMA : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
- EDP : Excédent De Plein
- FAC : Facultative
- FACOB : Facultative Obligatoire
- PB : Participation Bénéficiaire
- PMD : Prime Minimum de Dépôt
- QP : Quote-Part
- RC : Responsabilité Civile
- RI : Risque Industriel
- SMP : Sinistre Maximum Possible
- TRI : Tous Risques Informatiques
- TRO : Tous Risques Ordinaire
- XL : Excess of Loss

## LISTE DES TABLEAUX

<b>Tableau 1:</b> les 10 meilleurs réassureurs mondiaux (source atlas magazine2020).....	14
<b>Tableau 2 :</b> Les 15 meilleurs réassureurs africains (source atlas magazine2020).....	14
<b>Tableau 3 :</b> Les 5 meilleurs courtiers de réassurance au plan mondial (source atlas magazine2020) .....	15
<b>Tableau 4 :</b> Exemple de clause de clause de reconstitution .....	31
<b>Tableau 5:</b> Exemple sur la clause d'indexation .....	32
<b>Tableau 6:</b> Exemple sur la clause de stabilisation.....	33
<b>Tableau 7:</b> Exemple clause AAD et AAL.....	35
<b>Tableau 8:</b> Exemple clause de superposition.....	36
<b>Tableau 9 :</b> Tableau de répartition des cessions en fonction des types de couverture (en millions) .....	53
<b>Tableau 10:</b> Répartition de la sinistralité en fonction des branches .....	65
<b>Tableau 11:</b> Annexe1 Résultat globale de réassurance .....	71
<b>Tableau 12:</b> Annexes2 Résultat réassurance branche Incendie et ADAB .....	71
<b>Tableau 13:</b> Annexe3 Résultat réassurance branche transport.....	71
<b>Tableau 14:</b> Annexe4 Résultat réassurance de la branche Auto/RC .....	72
<b>Tableau 15:</b> Annexe5 Résultat de réassurance de la branche caution .....	72
<b>Tableau 16:</b> Annexe6 sinistralité avant et après réassurance .....	72

## LISTE DE FIGURES

<b>Graphique N° 1:</b> Exemple de plan sans et avec réassurance .....	12
<b>Graphique N° 2:</b> Exemple de partage des capitaux en quote-part .....	20
<b>Graphique N° 3:</b> Exemple de partage des primes et sinistres en quote-part .....	21
<b>Graphique N° 4 :</b> Exemple cession capitaux EDP .....	25
<b>Graphique N° 5:</b> Exemple cession primes et sinistres EDP .....	25
<b>Graphique N° 6 :</b> Exemple de traité en excédent de sinistre .....	29
<b>Graphique N° 7 :</b> Exemple de traité en excédent de perte annuelle .....	30
<b>Graphique N° 8:</b> Répartition des primes, charges et résultats .....	57
<b>Graphique N° 9:</b> Répartition des primes acquises en fonction du type de traité .....	58
<b>Graphique N° 10:</b> Répartition des charges et résultat des QP incendie .....	58
<b>Graphique N° 12:</b> Répartition des primes acquises en fonction du traité .....	59
<b>Graphique N° 13:</b> Résultat de réassurance du traité QP sur transport .....	60
<b>Graphique N° 14:</b> Résultat de réassurance sur XL en transport .....	60
<b>Graphique N° 15:</b> Répartition des primes acquises en fonction des traités .....	61
<b>Graphique N° 16:</b> Répartition des primes acquises par traité en caution .....	61
<b>Graphique N° 17:</b> Résultat pour la branche caution en XP .....	62
<b>Graphique N° 18:</b> Résultat réassurance branche caution en XL .....	63

## RESUME

Les compagnies d'assurances sont de plus en plus confrontées à d'énormes difficultés liées à la gestion des risques inhérents aux polices souscrites par les assurés. A ce titre, elles doivent mettre en place une politique de réassurance adéquate. En d'autres termes, il s'agit de trouver en fonction de son portefeuille, la part optimale du risque à transférer au réassureur, sous la contrainte de la préservation de l'équilibre financier de la compagnie. À cet effet, quelles conséquences cette politique peut avoir sur le résultat de réassurance ? Cette interrogation nous conduit dans le cadre de notre mémoire à déterminer dans quelles mesures on peut améliorer le résultat de la cédante.

Pour notre travail, nous disposons les données sur les comptes courant des réassureurs, la sinistralité par traité, le compte d'exploitation générale (CEG), le compte d'exploitation par branche de la compagnie (C1). L'objectif de ce travail est d'apporter une contribution qui pourra mener à bien le partage du sort entre la cédante et le cessionnaire en mettant le cap sur le contenu des programmes de réassurance.

Après avoir analysé les plans de réassurance de Chanas Assurances, nous avons observé un taux de conservation constant des QP, des priorités trop élevées sur les traités XL ce qui justifie une faible participation des réassureurs dans les charges des petits sinistres. La réassurance facultative et le fronting qui, absorbent une part prépondérante sur les primes.

**Mots clés** : Politique de réassurance, Fronting, Traité,

## ABSTRACT

Insurance companies are increasingly facing the challenges of managing the risks they take from policyholders. Therefore, they must put in place an proper reinsurance policy in order to set up a reinsurance programme in line with the structure of its portfolio and to maintain the financial balance of the company. Finally, what consequences can this policy have on the result of reinsurance ? This question leads us in the context of our write-up to determine to what extent we can improve the result of a compagnie.

For our work, we have data on the reinsurers' current accounts, the treaty disaster, compte d'exploitation général (CEG), compte d'exploitation générale par branche (C1). The objective of this work is to make a contribution that can lead to the division of fate between the reinsurer and insurer by focusing on the content of reinsurance programs.

After analyzing Chanas Assurances' reinsurance plans, we observed a constant retention rate of QP, too high priorities on XL treaties, which justifies the low participation of reinsurers in the costs of small claims. Optional reinsurance and fronting which absorbs a preponderant part of the premiums.

**Keywords:** Reinsurance policy, Fronting, Treaty,

# SOMMAIRE

DEDICACE .....  
REMERCIEMENTS.....i  
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS .....ii  
LISTE DES TABLEAUX .....iii  
LISTE DE FIGURES.....iv  
RESUME ..... v  
ABSTRACT.....vi  
SOMMAIRE.....vii  
INTRODUCTION GENERALE ..... 1  
PARTIE I : POLITIQUE DE REASSURANCE D’UNE COMPANIE D’ASSURANCE...3  
    CHAPITRE I : L’ACTIVITE DE LA REASSURANCE.....6  
    CHAPITRE II : FORMES DE REASSURANCE..... 17  
PARTIE II : ANALYSE ET EVALUATION DE LA POLITIQUE DE REASSURANCE ET IMPACT SUR LE RESULTAT DE REASSURANCE : CAS DE CHANAS ASSURANCES S.A.....38  
    CHAPITRE I : ANALYSE ET EVALUATION DE LA POLITIQUE DE REASSURANCE..... 40  
    CHAPITRE II : IMPACT DE LA POLITIQUE DE REASSURANCE SUR LE RESULTAT DE REASSURANCE..... 54  
CONCLUSION.....69  
BIBLIOGRAPHIE.....70  
ANNEXE .....71  
TABLE DES MATIERES.....73

## INTRODUCTION GENERALE

Tout assureur ne désirant pas limiter son activité à la souscription des petits risques s'expose à voir ses résultats compromis par les écarts de sinistralités au cours d'une période donnée. Malgré ses efforts de sélection, l'assureur ne pourra obtenir une parfaite homogénéité de son portefeuille mais parviendra à atténuer l'effet de l'hétérogénéité de celui-ci par le biais de la réassurance. Au-delà de cet aspect, il y a lieu de prendre également en compte l'obligation de résultat dont sont astreints les dirigeants d'entreprises en rapport aux objectifs émis par les actionnaires en termes de chiffre d'affaire, de qualité des services rendus aux assurés et du retour sur investissement.

Qualifiée d'assurance au second degré, la réassurance est une opération par laquelle l'assureur se décharge sur le réassureur, de tout ou d'une partie des risques qu'il a personnellement reçus des souscripteurs dont il demeure de ce fait le seul garant auprès de ceux pour qui, il a accepté les risques.

La politique de réassurance désigne quant à elle, un ensemble des moyens et des méthodes mis en place par la compagnie pour la gestion des cessions et rétention des risques en réassurance ainsi que les résultats liés aux opérations d'assurance. A cette politique est annexé le programme de réassurance qui matérialise le choix optimal des traités ainsi que le plan de réassurance qui met en évidence les contenus et clauses des traités de réassurance.

Au regard de ce qui précède, il y a lieu de se demander quels impacts une politique de réassurance peut avoir sur le résultat de réassurance ? Autrement dit, existe-t-il une relation de causes à effets entre une politique de réassurance et le résultat de réassurance ? Cette question qui s'inscrit en droite ligne de la problématique du lien qui existe entre la politique de réassurance et le résultat de réassurance a motivé le choix de notre thème qui s'intitule : « **politique de réassurance d'une compagnie d'assurance et son impact sur le résultat de réassurance : cas de Chanas Assurances S.A** ».

À cet effet, notre travail s'articule en deux parties ainsi qu'il suit :

La première partie consacrée à la question relative à la politique de réassurance d'une compagnie d'assurance, traite des notions se rapportant à l'assurance, à la réassurance et au choix des principaux partenaires du marché de la réassurance. Il est également abordé ici, les formes de réassurance avec une emphase sur les formes juridiques et les formes techniques de réassurances.

Au niveau de la deuxième partie, nous analysons d'abord la politique de réassurance de Chanas, en mettant en lumière la stratégie qu'elle déploie et les enjeux de celle-ci. Ensuite, nous procédons à l'examen de son impact sur le résultat. Cet examen est mené en deux étapes : l'impact sur le résultat technique et l'impact sur le résultat de réassurance. Pour terminer, il découlera de cet examen des constats qui induiront sans doute la formulation de quelques recommandations.

**PARTIE I : POLITIQUE DE REASSURANCE D'UNE  
COMPANIE D'ASSURANCE**

## Cadre général

Selon le dictionnaire Larousse, la politique est un ensemble d'options prises collectivement ou individuellement par les gouvernements d'un Etat dans quelques domaines où s'exerce leur autorité. Au vu de cette définition, il apparaît la position stratégique à adopter par les gouvernants pour maîtriser et conduire les affaires d'Etats.

Toutefois, le terme sur lequel porte notre centre d'intérêt est celui de **politique de réassurance** qui, peut-être définit comme étant un ensemble de stratégies mises en place par la compagnie pour une gestion optimale de leur cession en réassurance tant sur le plan technique, opérationnel que financier. Sur le plan technique, il s'agit de mettre en place un programme de réassurance adapté à son portefeuille pour limiter d'une part la cession des primes et d'autre part réduire ses résultats. À ce programme de réassurance est adossé un plan de réassurance qui détaille les conditions de cession des primes et charges, les clauses des traités. Sur le plan opérationnel ou organisationnel, cette politique met en place le partage des responsabilités dans les services chargés de faire les cessions en réassurance. Sur le plan financier, l'entreprise met en place une politique de placement qui lui permet d'effectuer de meilleur rendement sur les dépôts effectués par les réassureurs. À ces différentes stratégies il n'en reste pas moins que le choix des partenaires (compagnies de réassurance, courtiers de réassurance) reste un point important pour la cédante.

## Cadre réglementaire

Conformément à l'article 331-18 du code CIMA, une politique de réassurance doit se présenter sous forme d'un rapport et soumis au conseil d'administration ou conseil de surveillance pour approbation. Ledit rapport doit présenter les points suivants :

- L'orientation prise par l'entreprise en matière de cession ;
- Les critères quantitatifs et qualitatifs sur lequel se fonde l'entreprise pour s'assurer de l'adéquation entre ses cessions en réassurance et les risques souscrits ;
- L'orientation concernant la politique de réassurance au cours de l'exercice suivant le dernier exercice clos ainsi que les principales cessions en réassurance ;

- L'organisation concernant la définition, la mise en œuvre et le contrôle du programme de réassurance ;
- Les méthodes d'analyse et de suivi qu'utilise l'entreprise en ce qui concerne les risques de contrepartie liés aux opérations de cession en réassurance ainsi que les conclusions résultant de l'emploi de cette méthode.

Toutefois, après approbation, cette politique doit être transmise au ministre en charge des assurances et à la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA).

Dans cette partie, nous présenterons d'une part l'activité de la réassurance qui permettra de mettre en avant les notions de réassurance ; politique de gestion des risques liés à la réassurance ainsi que le choix des partenaires dans une opération de réassurance. D'autre part les formes de réassurance : ceci pour décrire les éléments pris en compte dans la mise en place d'un programme de réassurance et d'un plan de réassurance.

# CHAPITRE I : L'ACTIVITE DE LA REASSURANCE

L'assureur est quotidiennement confronté à des risques qui peuvent mettre en péril son activité et le conduire à être insolvable. Afin d'être en mesure d'honorer à ses engagements vis-à-vis des assurés, l'assureur fait appel à des partenaires et notamment aux réassureurs auprès de qui il va céder tout ou partie de ces risques qu'il a souscrits. De par la relation qui existe entre l'assurance et la réassurance, nous présenterons d'abord brièvement la notion d'assurance, ensuite celles de la réassurance et de la politique de gestion des risques liés à la réassurance et enfin le choix des partenaires dans une opération de réassurance.

## SECTION 1 : Notion d'assurance

### 1.1 Définition<sup>1</sup>

Selon le Professeur Hémard : "L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération (la prime ou cotisation), 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". De cette définition, naît les éléments d'une opération d'assurance à savoir :

#### ➤ **Le risque**

Qui peut être soit l'objet sur lequel porte le risque par exemples : un bâtiment, une automobile etc. soit un évènement dommageable par exemples : la maladie, l'accident, l'incendie etc. toutefois, elle représente l'éventualité de l'évènement assurable.

#### ➤ **Le sinistre**

Ici, il s'agit de la survenance de l'évènement qui entraîne la garantie de l'assureur. Ces évènements peuvent être soit les pertes subies par l'assuré, soit les dommages subis par les objets appartenant à l'assuré, soit les dommages subis par ce dernier en cas de responsabilité d'un tiers.

#### ➤ **La prime**

---

<sup>1</sup> Cours introduction à la réassurance cycle DESS-A

C'est le prix du risque. Elle représente la somme versée à l'assureur en contrepartie de la garantie accordée par lui.

➤ **Mutualisation**

Ce système est perçu comme le principe par lequel l'assureur met en communauté un nombre élevé de personnes craignant un même risque, collecte et gère leurs primes en vue d'indemniser ceux d'entre eux qui subiraient un dommage (corporel ou matériel).

➤ **Prestation**

C'est le montant versé aux assurés pour les dommages qu'ils ont subis.

**1.2 Particularité de l'assurance**

L'assurance a pour principal objectif la protection du patrimoine et des personnes. Ainsi, l'assureur doit de ce fait mesurer le juste prix du risque pour éviter de ne pas être à même de payer les sinistres qui surviendront. Sa particularité réside sur les points suivants :

➤ **L'inversion du cycle de production**

Contrairement à d'autre secteur d'activité, l'assureur ne connaît pas son prix de revient à la souscription d'un contrat d'assurance ainsi, celui-ci connaîtra son prix de revient qu'à postériori c'est-à-dire au paiement du sinistre.

➤ **Méconnaissance lors de l'émission des primes la charge réelle des sinistres**

L'assureur ne connaît pas au moment de la conclusion du contrat la charge réelle du sinistre à cause de son caractère aléatoire et du fait du principe indemnitaire qui stipule que le montant de l'assurance ne peut dépasser la valeur du bien assuré ou le montant du préjudice réellement subit par l'assuré.

➤ **Décalage parfois important entre la survenance du sinistre et son règlement complet**

Pour certaines assurances comme les assurances de responsabilité civile (RC), il est parfois enregistré un délai assez long pour établir les responsabilités afin de procéder à l'indemnisation et pour les dommages corporels où l'assureur effectue des recherches en vue de retrouver les ayants droits ou d'éventuels bénéficiaires. À cet effet, l'assureur constitue les provisions qui sont parfois insuffisantes pour régler les sinistres.

### ➤ **Longue durée des engagements réciproques de l'assureur et l'assuré**

Pour les contrats pluriannuels, les primes encaissées la première année sont provisionnées au prorata de la durée restant à courir qui n'est pas toujours suffisant pour gérer les sinistres futurs.

## **1.3 Les type d'assurances**

De par leur nature juridique, on distingue les assurances dommages et les assurances de personnes.

### **1.3.1 Les assurances dommages**

Ici, il s'agit de l'assurance sur les choses dont l'essence principal est de prémunir l'assuré contre toute atteinte à son patrimoine soit directement (assurance sur les biens) soit indirectement (assurance de responsabilité civile)

#### ➤ **Assurance dommage**

Elle protège le patrimoine de l'assuré à la suite des dommages subis par les biens lui appartenant ainsi que toutes les autres pertes indirectes.

#### ➤ **Les assurances de responsabilité civile**

Elle protège le patrimoine de l'assuré à la suite des dommages causés au tiers dont on est juridiquement responsable en vertu de **l'article 1384 du code civil**.

### **1.3.2 Les assurances de personnes**

Elles ont pour but de prémunir l'assuré contre toute atteinte à sa personne, dans son existence ou dans son intégrité physique. Il s'agit soit de l'assurance dont l'exécution dépend de la durée de vie humaine. Dans ce cas, nous avons les assurances en cas de décès et les assurances en cas de vie. Soit de l'individuel accident corporel (versement d'une indemnité forfaitaire en cas de décès incapacités permanente, assurance santé).

L'assureur après avoir souscrit tous ces risques se trouve parfois dans l'impossibilité d'honorer à ses engagements en cas de survenance d'un sinistre majeur ou de plusieurs petits sinistres qui peuvent entraîner l'entreprise à un risque de ruine. Pour se prémunir contre cette éventualité, les assureurs adoptent les techniques de division des risques dont les principales sont les suivantes<sup>2</sup> :

<sup>2</sup> Cours réassurance cycle DESS-A

- **La coassurance** : c'est le partage du risque entre plusieurs assureurs d'un même marché, chacun s'engageant pour sa quote-part sur le risque mais cette pratique n'est pas limitée car il existe un risque de perte du chiffre d'affaire et aussi un risque de ruine. Juridiquement, l'assuré est lié contractuellement à tous les autres assureurs.
- **Fractionnement du risque en tranche successive** : ici, en fonction de la capacité de souscription de l'assureur, celui-ci accepte de prendre le risque correspondant à sa capacité de souscription mais l'excédent est mis à la charge de l'assuré ce qui pose le problème de la nature même de l'assurance.
- **La réassurance** : vue comme un véritable levier pour la compagnie d'assurance, elle permet à ce dernier de transférer l'excédent correspondant à sa capacité à un réassureur qui, participera à la pris en charge d'un sinistre à sa survenance en fonction de la proportion du risque qu'elle a accepté de prendre. Ici, l'assuré n'est nullement lié au réassureur contractuellement. Ainsi, l'assureur reste entièrement engagé envers l'assuré en cas de survenance du risque garantie.

## SECTION 2 : Notion de réassurance

### 2.1 Définition de la réassurance

D'une manière simple, la réassurance est considérée comme l'assurance de l'assureur. Ici, les deux parties à savoir l'assureur encore appelé cédante et le réassureur encore appelé cessionnaire signe un contrat de partage du risque souscrit par l'assureur. Par cette opération, le réassureur s'engage à rembourser à l'assureur en cas de réalisation du risque une partie des sommes versées aux titres des sinistres et perçoit en contrepartie une portion de prime versée par les assurés. De par sa nature et dans l'optique d'apporter une saine compréhension, nous présentons la définition du terme réassurance sur plusieurs plans.

#### 2.1.1 Au plan technique

C'est le transfert du risque sur une autre entreprise tout ou partie du risque souscrit à une autre entreprise afin de limiter ses engagements et de réduire les sinistres graves. Cette opération s'effectue sur la bonne fois des deux parties et matérialise le partage du sort entre la cédante et le cessionnaire.

### **2.1.2 Au plan juridique**

La réassurance est un contrat par lequel un réassureur s'engage, moyennant rémunération, à rembourser à un assureur, dans les conditions fixées au contrat tout ou partie des sommes versées par l'assureur à ses assurés au titre de sinistre. Cette opération constitue une cession pour l'assureur et une acceptation pour le réassureur.

### **2.1.3 Sur le plan économique**

La réassurance répond à la nécessité de protection des fonds propres de l'assureur. Ici, de même qu'un assuré se protège contre la perte de son patrimoine, l'assureur également se protège contre le risque de ruine et doit de ce fait rendre cette ruine impossible.

La réassurance se veut comme un outil primordial dans la gestion d'une structure d'assurance pour son équilibre et sa solvabilité à long terme ce qui matérialise son importance tant au niveau technique que financier.

## **2.2 : Nécessité de la réassurance**

La réassurance est nécessaire pour les assureurs dans l'optique de diminuer le risque dont il sera appelé en garantie en cas de survenance. Ainsi, les compagnies d'assurance font appel aux réassureurs pour plusieurs raisons à savoir :

### **2.2.1 Facilités d'accès à de nouvelle branche**

Généralement l'assureur pour démarrer de nouvelle branche font appel aux réassureurs parce qu'il n'a pas assez d'assurés dans le portefeuille pour constituer une mutualité afin d'indemniser ceux parmi elles qui seront sinistré.

### **2.2.2 Allègement de la trésorerie**

La compagnie d'assurance peut avoir des difficultés à payer sa quote-part sur un sinistre important faute de liquidité. Dans ce cas le réassureur met à sa disposition une somme d'argent lui permettant de payer les sinistres sans l'attente de l'établissement des comptes de cession. C'est ce qu'on appelle sinistre au comptant.

## **3.3 Protection du bilan**

Grace au traité « stop-loss », la réassurance permet de garantir le bénéfice de l'assureur dans la ou les branches concernée(s), pour ainsi limiter sa perte dans ladite branche par exemple la branche maladie.

### **3.4 Aide la cédante sur le plan technique**

Les compagnies de réassurance disposent des expériences et d'expertises dont les compagnies d'assurance ne disposent généralement pas. A cet effet, les réassureurs leurs apportent un soutien sur la tarification des risques industriels, maladie et même des risques pétroliers. Ceux-ci apportent également des conseils sur la sélection des risques, la gestion des sinistres ainsi que la formation du personnel de la réassurance chargé de la gestion des services de réassurance.

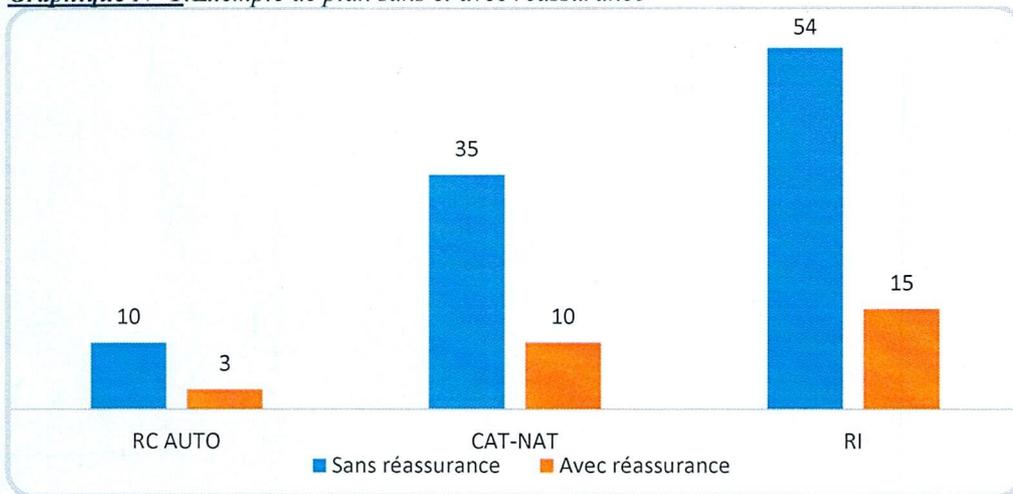
### **3.5 Augmentation de la capacité de souscription**

Les assureurs souscrivent parfois des grands risques avec les capitaux très importants dont ils ne peuvent les conserver pour leur propre compte. A cet effet, ils font recours aux réassureurs pour la couverture d'une partie de ces grands risques. Ainsi, la réassurance permet d'augmenter la capacité de souscription. En effet, dès lors que l'assureur cède une partie des risques aux réassureurs, il a la possibilité de souscrire de nouveaux risques.

### **3.6 Réduction des grands risques**

Afin d'homogénéiser leur portefeuille, les assureurs évitent de prendre en charge les sinistres dont les montants sont importants. Ces risques sont pour la plupart cédés aux réassureurs. Un exemple de plan sans réassurance et avec réassurance des RC AUTO, des risques industriels (RI) et des catastrophes naturelles (CAT-NAT) suivant le schéma ci-dessous.

Graphique N° 1: Exemple de plan sans et avec réassurance



Source : Moi même

### SECTION 4 : Choix des principaux partenaires du marché de la réassurance

Les assureurs sont les compagnies d'assurance habilitées à pratiquer les opérations d'assurance directe dans certaine branche de l'assurance. Ces derniers collectent une masse importante de primes qu'ils gèrent en mutualisant les risques souscrits par les assurés et en échange, ces derniers paient une prime pour leur couverture.

L'objectif pour l'assureur est donc de faire un choix des meilleurs réassureurs lui permettant de tenir ses engagements vis-à-vis des assurés et bénéficiaires de contrats. En plus du choix des réassureurs on a les courtiers de réassurance qui sont des partenaires importants pour nouer une bonne relation entre les parties au traité.

#### 4.1 Choix des réassureurs

Il s'agit principalement de ceux qui pratiquent de la réassurance active. Ils interviennent à l'échelle nationale, régionale, sous régionale et mondiale. L'engagement pris par l'assureur auprès des assurés l'oblige à mesurer au plus près la solvabilité du réassureur avant la conclusion d'un accord. A cet effet, plusieurs points doivent attirer l'attention de l'assureur notamment :

➤ **La solidité financière**

La mesure de la solidité financière à partir des notes obtenues des agences de notation dont les meilleures sont Standard & Poors et Fitch. Toutefois, il n'est pas exclu que l'assureur puisse effectuer une étude approfondie pour éviter certains désagréments étant donné que les notes attribuées par diverses agences ne sont pas nécessairement identiques. Cependant, la réalisation d'une telle étude nécessite la présence d'actuaire et de financiers.

➤ **L'historique dans le paiement des sinistres**

La solidité financière ne garantit pas la volonté du cessionnaire à payer le sinistre à la survenance vu que le contrat qui lie les deux parties est un contrat de bonne foi. De ce fait, il suffira pour la cédante de faire une étude sur l'historique des paiements pour voir si le réassureur intervient dans les délais au paiement des sinistres.

➤ **Connaissance du marché national et international**

Le prix du risque varie selon les marchés. De ce fait l'assureur doit faire confiance au réassureur qui maîtrise le marché local. En effet, de par son expertise sur les grands risques, il propose à la cédante un prix adéquat pour la couverture du risque.

➤ **Expertise de souscription**

A cette étape, l'assureur profite du réassureur de l'expertise du réassureur dans la tarification, la sélection du risque et même l'assistance dans les risques complexes. Par ailleurs, le réassureur effectue également les visites de risque.

Ainsi, une autre analyse peut être faite sur le chiffre d'affaire uniquement qui peut être considéré comme preuve de sa notoriété sur le marché. Le volume actuel du chiffre d'affaire de réassurance au plan mondial qui tient compte des transactions assez importante et regroupant majoritairement les réassureurs Allemand, Français, Suisse ainsi que les USA. Les tableaux suivants donnent les parts des marchés des meilleurs réassureurs mondiaux et africains en fonction du chiffre d'affaire.

**Tableau 1: les 10 meilleurs réassureurs mondiaux (source atlas magazine2020)**

Rang	Compagnie	Pays	Branche	Chiffre d'affaire 2019	% 2018-2019
1	Munich Re	Allemagne	Vie et non vie	37 859,11	5,80%
2	Swiss Re	Suisse	Vie et non vie	36 014,00	15,90%
3	HannoverRück	Allemagne	Vie et non vie	25 306,15	15,38%
4	SCOR	France	Vie et non vie	18 299,63	4,86%
5	Berkshire Hathaway	Etats-Unis	Vie et non vie	16 952,00	2,54%
6	Lloyd's	Royaume-Uni	Non vie	14 975,85	6,60%
7	China Re	Chine	Vie et non vie	14 053,14	18,74%
8	Great-West Lifeco	Canada	Vie et maladie	13 657,24	34,04%
9	Reinsurance Group of America	Etats-Unis	Vie et maladie	12 438,00	9,08%
10	Korean Re	Corée du Sud	Vie et non vie	6 917,32	1,74%

**Tableau 2 : Les 15 meilleurs réassureurs africains (source atlas magazine2020)**

Rang	Compagnie	Pays	Branche	Chiffre d'affaire 2019
1	Africa Re	Nigéria	Vie et non vie	797 415 000
2	Munich Re	Afrique du Sud	Vie et non vie	762 954 000
3	Compagnie Centrale de Réassurance	Algérie	Non vie	271 150 000
4	Swiss Re Africa	Afrique du Sud	Vie et non vie	214 800 000
5	Société Centrale de Réassurance	Maroc	Vie et non vie	211 578 000
6	RGA Re	Afrique du Sud	Vie	207 146 000
7	AfricanReinsurance Corporation	Afrique du Sud	Vie et non vie	203 097 000
8	Hannover Re	Afrique du Sud	Vie	200 068 000
9	Hannover Re	Afrique du Sud	Non vie	192 861 000
10	GenralReinsuranceAfrica	Afrique du Sud	Vie et non vie	191 545 000
11	Zep Re	Kenya	Vie et non vie	178 500 000
12	Kenya Re	Kenya	Vie et non vie	144 823 000
13	GIC Re	Afrique du Sud	Non vie	138 620 000
14	Continental Re	Nigéria	Vie et non vie	93 948 000
15	CICA Re	Togo	Vie et non vie	93 153 000

#### 4.2 Choix des courtiers de réassurance

Les courtiers de réassurance sont les personnes physiques ou morale mandatées ou non par les assureurs ou les réassureurs. De même qu'un courtier d'assurance il n'a aucun engagement contractuel sur les affaires placées en réassurance. Cependant, à la différence d'un courtier d'assurance, il transfère la prime perçue net de commission. Le courtier de réassurance représente le meilleur conseiller pour la cédante en matière du choix des réassureurs. Il peut également aider la compagnie d'assurance à résoudre les problèmes complexes et même l'aider à mettre en place un programme de réassurance optimal.

Le courtage accroît les charges du réassureur mais grâce au dynamisme et aux connaissances du courtier, il contribue à résoudre de nombreux problèmes notamment sur le règlement des primes et sinistres. Sur le plan mondial les meilleurs courtiers en 2020 en termes de chiffre d'affaire sont donnés dans le tableau ci-contre.

**Tableau 3 :** Les 5 meilleurs courtiers de réassurance au plan mondial (source atlas magazine 2020)

Rang	Compagnie	Chiffre d'affaires		Evolution
		2016	2017	
1	Aon Benfield	1 356	1 429	5%
2	Guy Carpenter	1 141	1 187	4%
3	Willis Re	788	860	9%
4	JLT Re	322	280	-13%
5	TigerRisk	70	90	29%

Source : Atlas magazine

## SECTION 5 : Politique de gestion des risques liés à la réassurance<sup>3</sup>

Malgré les avantages dont bénéficie un assureur en ayant recours à la réassurance, elle reste exposée à divers risques inhérents à leur activité. Il s'agit principalement de :

➤ **Le risque de souscription**

C'est le risque que peut prendre une compagnie d'assurance à céder un risque souscrit à un réassureur.

➤ **Le risque de contrepartie**

Il s'agit de l'incapacité ou le refus d'un réassureur ou d'une partie prenante de respecter ses engagements envers la cédante dans le cadre d'un transfert de risque. A cet effet, la cédante doit mettre en place un processus de sélection des réassureurs pour éviter de subir ce type de risque.

➤ **Le risque de provisionnement**

Considéré comme le poste le plus important du passif, la provision technique qui est la part estimative que l'assureur met en provision pour faire face à ses

<sup>3</sup> Ligne directrice sur la gestion des risques liés à la réassurance (Avril 2010)

engagements futurs. L'assureur doit de ce fait bien évaluer les provisions une mauvaise évaluation aura un impact sur le résultat de réassurance ce qui a de lourdes conséquences sur la trésorerie de l'assureur.

## CHAPITRE II : FORMES DE REASSURANCE

La notion de formes de réassurance répond à deux principales approches à savoir l'approche juridique et l'approche technique.

### SECTION 1 : L'approche juridique

De cette approche, émergent 4 formes de réassurance selon leur caractère obligatoire ou facultative de cession ou d'acceptation.

#### 1.1 La réassurance obligatoire

La réassurance obligatoire est effectuée sur tout le portefeuille ou sur un ensemble de risque répondant aux modalités définies dans le contrat. L'assureur est obligé de céder le risque au réassureur et le réassureur est obligé d'accepter. Cette forme de réassurance est matérialisée par un traité de réassurance qui fixe les conditions auxquelles les risques seront cédés ainsi que les conditions d'acceptation.

#### 1.2 Réassurance facultative

La réassurance facultative s'effectue au moyen d'une proposition faite au réassureur décrivant la nature du risque et celui-ci est libre de les accepter ou les refuser et la réponse du réassureur doit être donnée dans les plus brefs délais. En cas d'accord par le réassureur, les deux parties s'accordent sur les modalités de cession notamment le taux de prime, la limite contractuelle d'indemnité ainsi que les commissions à verser à la cédante.

#### 1.3 Réassurance obligatoire facultative

Dans cette forme de réassurance, la décision de céder ou de ne pas céder n'est pas une option. En effet, l'assureur est obligé de céder tous les risques de son portefeuille et le réassureur au choix d'accepter ou de refuser. Cette forme de réassurance n'existe presque pas en pratique.

#### 1.4 Réassurance facultative obligatoire (FACOB)

La réassurance facultative obligatoire est une forme de réassurance où l'assureur n'est pas obligé de céder les risques et le réassureur obligé d'accepter. Ici, la cession est

facultative pour l'assureur et obligatoire pour le réassureur. A la différence des traités, la décision de céder ou de ne pas céder est faite sur chaque affaire.

### **1.5 Cession légale**

Il existe deux formes de cession légale à savoir la cession légale sur traité et la cession légale au 1<sup>er</sup> franc.

#### ➤ **Cession légale sur traité**

La cession légale sur traité est celle effectuée par les réassureurs légaux qui sont présentes dans un traité particulier et dont un pourcentage de cession est déjà prévu par les conventions des Etats membres pour la couverture des risques souscrits par la compagnie. Dans ce type de cession, l'assureur est obligé de céder une quotité conforme à la norme réglementaire sur tous les traités.

#### ➤ **Cession légale au premier franc**

La cession légale au 1<sup>er</sup> franc est celle qui s'exerce en zone CIMA et dans certains pays de la zone et portant sur toutes les affaires directes des compagnies d'assurance où tous les risques sont automatiquement cédés en réassurance auprès du réassureur commune des Etats membres de la CIMA dénommé CICA-RE. Elle est gérée sous forme d'un traité proportionnel quote-part avec une quotité de 5% sauf les assurances maladies qui ne font pas partie du traité.

## **SECTION 2 : L'approche technique**

Du point de vue technique, il existe deux principales formes de réassurance à savoir la réassurance proportionnelle et la réassurance non proportionnelle.

### **2.1 La réassurance proportionnelle**

La réassurance proportionnelle est une forme de réassurance où l'assureur et le réassureur s'engagent contractuellement sur un taux de cession des risques à transférer au réassureur. Ici, le réassureur s'engage à prendre en charge une partie du sinistre lors de la réalisation de l'évènement entraînant la garantie de l'assureur. En contrepartie, il reçoit une portion de prime identique à celle du sinistre. A cette forme de réassurance, on associe deux principaux types de traités de réassurance appelés traité en quote-part et excédent de plein.

### 2.1.1 Traité en quote-part

L'engagement du réassureur dans ce type de traité est connu à la conclusion du contrat, correspond à un pourcentage du risque et s'applique sur tous les risques du portefeuille. Si les capitaux assurés sont supérieurs à la capacité de souscription, la réassurance facultative interviendra pour l'excédent.

Capacité de souscription = conservation cédante + engagement du traité

Si on considère un portefeuille constitué de  $n$  assurés,

$P_i$  la prime nette du risque  $i$ ,

$P$  la prime totale du portefeuille,

$t$  le taux de conservation des primes,

$S_i$  la charge de sinistre correspondant au risque  $i$ ,

$S$  la charge totale des sinistres du portefeuille,

Alors le partage des parts du réassureur et de l'assureur sur les primes et sinistre se matérialise dans le tableau suivant :

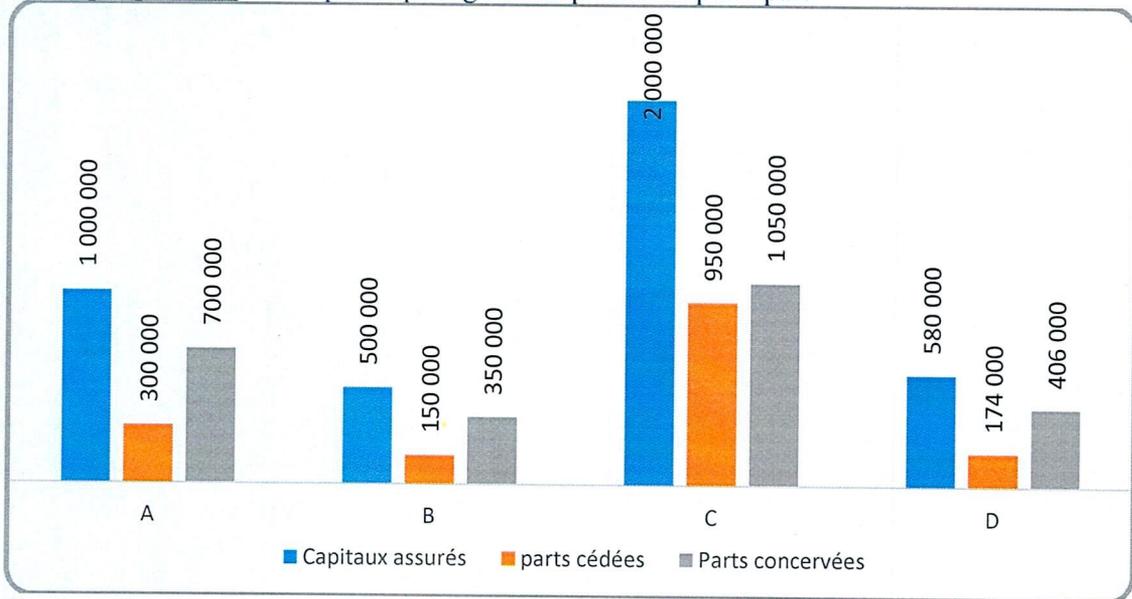
	Risque total	Risque conservé	Risque cédé
Primes	$P = \sum_{n=1}^n P_i$	$P = t \sum_{n=1}^n P_i$	$P = (1 - t) \sum_{n=1}^n P_i$
Sinistres	$S = \sum_{n=1}^n S_i$	$S = t \sum_{n=1}^n S_i$	$S = (1 - t) \sum_{n=1}^n S_i$

Exemple : considérons un portefeuille incendie de 4 risques réassurés en QP à  $t=70\%$  au cours d'une période dont la capacité est de 1 500 000 FCFA et présentant les caractéristiques suivantes :

<p><b>Risque A :</b></p> <p>Capitaux assurés : 1000 000</p> <p>Sinistre : 300 000</p> <p>Prime : 150 000</p>	<p><b>Risque C (*) :</b></p> <p>Capitaux assurés : 2000 000</p> <p>Primes : 250 000</p> <p>Sinistre 100 000</p>
<p><b>Risque B :</b></p> <p>Capitaux assurés : 500 000</p> <p>Primes : 50 000</p> <p>Sinistre 30 000</p>	<p><b>Risque D :</b></p> <p>Capitaux assurés : 8 500 000</p> <p>Primes : 100 000</p> <p>Sinistres : 300 000</p>

Le risque C à un capital supérieur à la capacité de souscription ainsi soit la cédante la conserve soit il cède à un réassureur facultatif. Pour notre cas nous supposons le cas où l'assureur décidé de conserver le risque. Le partage des capitaux cédés entre la cédante et le cessionnaire est présenté sur le graphe ci-contre.

Graphique N° 2: Exemple de partage des capitaux en quote-part



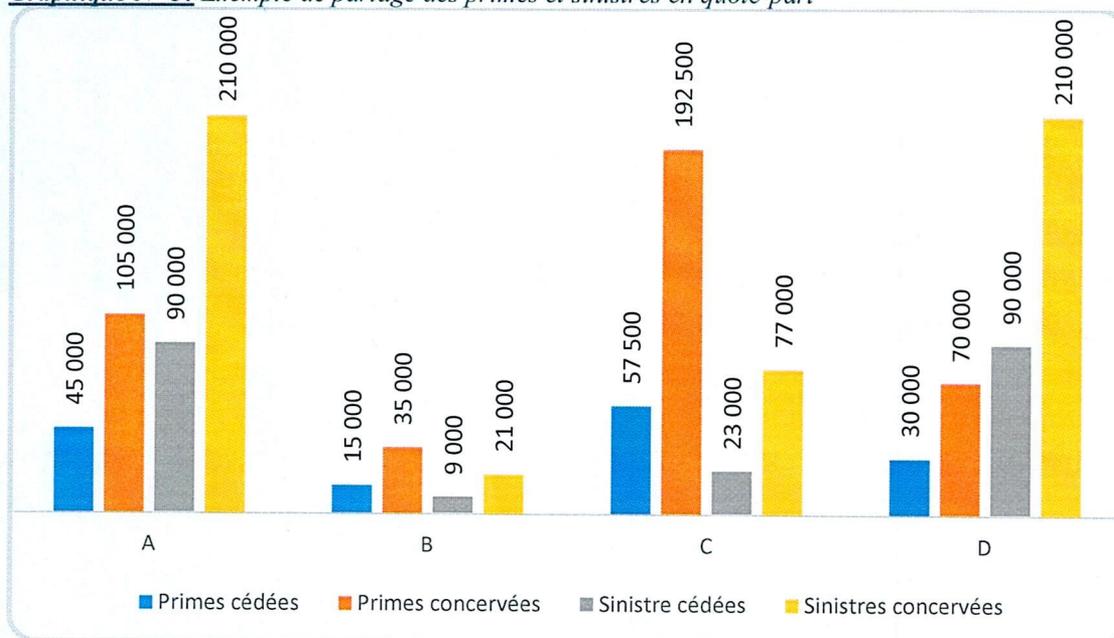
Source : *Moi-même*

Le partage des primes et sinistres entre la cédante et le cessionnaire est donné par le tableau ci-dessous

	Risque total	Risque conservé	Risque cédé
Primes	550 000	402 000	147 500
Sinistres	730 000	518 000	212 000

Il découle du tableau ci-dessus que le montant total des primes conservées est de 402 000 et celui des sinistres est de 518 000. De même, la somme versée au réassureur sur le total des primes du portefeuille est de 147 500 et la charge supportée par celui-ci est 212 000. La représentation graphique est donnée comme suit

**Graphique N° 3:** Exemple de partage des primes et sinistres en quote-part



**Source :** *Moi même*

### A) Avantage et inconvénients d'un traité quote-part

#### a) Avantages

- Permet une gestion simple de la police. En effet, lors de la souscription, le partage des primes s'effectue automatiquement par application du taux de cession contractuel du traité et le même principe est effectué en cas de réalisation d'un sinistre.

- Partage du sort identique entre l'assureur et le réassureur en supposant que la commission soit au moins identique à la charge réellement supportée par l'assureur. Le partage du sort reste inchangé dans la mesure où la structure du portefeuille reste inchangée pendant toute la durée du traité.
- Permet aux compagnies qui ont des fonds propres limités et une mauvaise appréciation du résultat sur les premières années de se protéger contre la volatilité des résultats. En effet, lorsqu'une compagnie débute ses activités il n'a pas toujours la maîtrise sur la qualité des risques souscrits et doit de ce fait prendre un traité quote-part pour mieux analyser le comportement des assurés.
- Permet d'augmenter la marge de solvabilité de la cédante. L'évaluation de la marge de solvabilité d'une compagnie étant fonction des sinistres cédés ou les primes cédées (selon la méthode utilisée), plus les parts cédées sont importantes plus la marge de solvabilité est importante.

#### **b) Inconvénients**

- Cession automatique de tous les risques en portefeuille même les petits risques qui peuvent être pris en charge par la cédante. Sur le portefeuille réassuré il peut y avoir des petits sinistres où la cédante peut supporter mais du fait du principe d'évaluation des traités QP, le risque reste partagé.
- La cédante reste exposée au cas où la fréquence de sinistre reste trop élevée.

#### **2.1.2 Traité en excédent de plein**

La compagnie d'assurance détermine un montant maximal de conservation par risque. Encore appelé plein de conservation, ce montant représente la part du risque que la cédante s'engage à supporter sur les capitaux assurés. A partir de ce plein de conservation, le réassureur fixe un nombre de plein correspondant à sa charge maximale sur le risque. Par exemple, si le plein de rétention est de 500 000 FCFA et si le réassureur

intervient pour 5 pleins alors l'engagement du traité sera de 2 500 000 FCFA. Le taux de cession se détermine sur chaque risque et correspond au rapport entre l'engagement du traité et la capacité de souscription. Ainsi, en cas de réalisation du sinistre, si le montant du sinistre est inférieur au plein de conservation, ce montant sera entièrement supporté par la cédante. Par contre s'il s'avère que le montant dudit sinistre est supérieur au plein de conservation, le réassureur interviendra sur l'excédent à concurrence de l'engagement du traité.

**Capacité de souscription = plein de rétention + engagement du traité**

Toutefois, la cession facultative interviendra ici lorsque les capitaux assurés excèdent la capacité de souscription.

Si on considère un portefeuille réassuré en EDP de  $n$  assurés,

$P_i$  la prime nette du risque  $i$ ,

$P$  la prime totale du portefeuille,

$t_i$  le taux de conservation de des primes du risque  $i$ ,

$S_i$  la charge de sinistre correspondant au risque  $i$ ,

$S$  la charge totale des sinistres du portefeuille,

Alors le partage des parts du réassureur et de l'assureur sur les primes et sinistres se matérialise dans le tableau suivant :

	Risque total	Risque conservé	Risque cédé
Primes	$P = \sum_{n=1}^n P_i$	$P = \sum_{n=1}^n t_i P_i$	$P = \sum_{n=1}^n (1 - t_i) P_i$
Sinistres	$S = \sum_{n=1}^n S_i$	$S = \sum_{n=1}^n t_i S_i$	$S = \sum_{n=1}^n (1 - t_i) S_i$

Exemple : considérons un portefeuille incendie de 4 risques réassurés en EDP avec un plein de conservation de 500 000 FCFA réassuré au cours d'une période dont

l'engagement du traité est de 4 pleins soit 2 000 000 FCFA et présentant les caractéristiques suivantes :

<b>Risque A :</b> Capitaux assurés : 1000 000 Sinistre : 300 000 Prime : 150 000	<b>Risque C (*) :</b> Capitaux assurés : 3000 000 Primes : 300 000 Sinistre 100 000
<b>Risque B :</b> Capitaux assurés : 450 000 Primes : 50 000 Sinistre 30 000	<b>Risque D :</b> Capitaux assurés : 8500 000 Primes : 100 000 Sinistres : 300 000

Les taux de cession et conservation sont présentés dans le tableau suivant et constitue la répartition pour chaque risque les  $t_i$  correspondant aux taux de conservation de chaque risque.

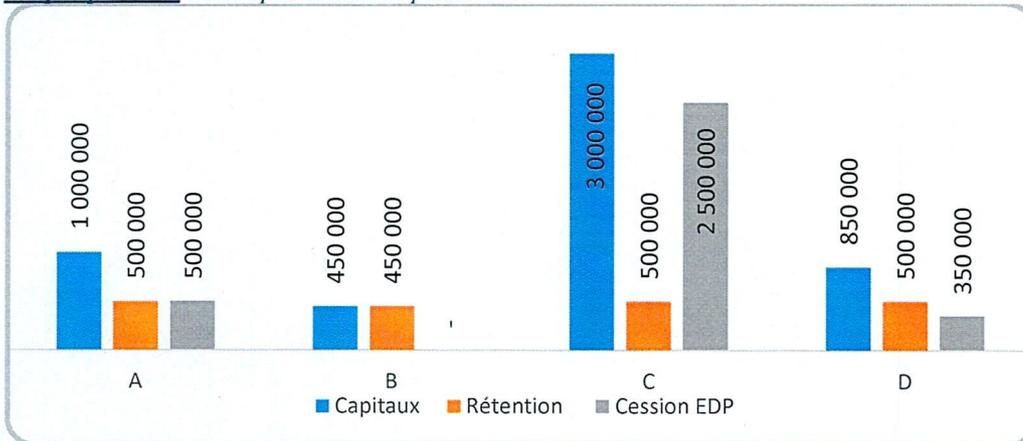
<b>Risque A :</b> Taux de conservation= $500000 / 1000\ 000 = 50\%$ Taux de cession= $500000 / 1000000 = 50\%$	<b>Risque C (*) :</b> Taux de conservation= $500000 / 3000\ 000 = 16\%$ Taux de cession= $2\ 000\ 000 / 3000000 = 67\%$
<b>Risque B :</b> Taux de conservation = $450000 / 450000 = 100\%$ Taux de cession= $0\%$	<b>Risque D :</b> Taux de conservation= $500000 / 850000 = 59\%$ Taux de cession= $350000 / 850000 = 41\%$

Les capitaux assurés du risque C étant supérieur à la capacité de souscription, la cédante a deux possibilités :

- Soit il prend en charge les 16% restant et double de ce fait sa rétention c'est-à-dire 1 000 000 FCFA ce qui n'est raisonnable puisqu'il a lui-même estimé sa rétention à 500 000 FCFA ;
- Soit il place le supplément en facultative.

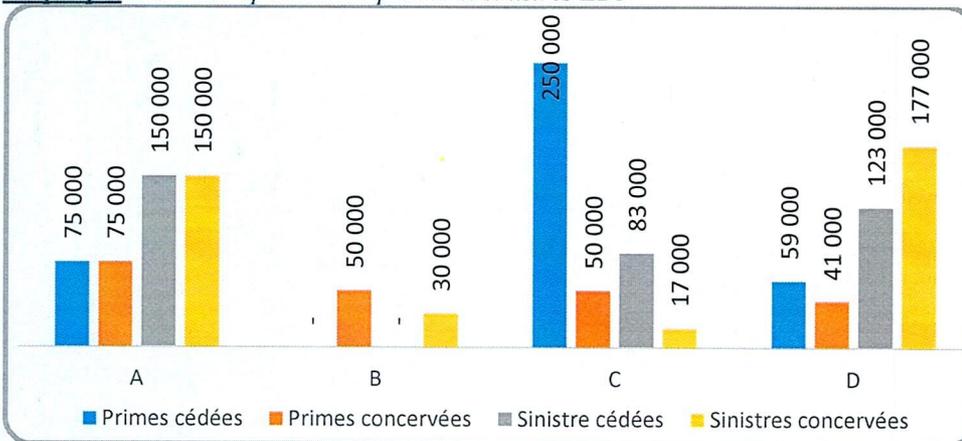
La répartition des capitaux et celles des primes et sinistres se présentent comme le montre le schéma ci-contre :

Graphique N° 4 : Exemple cession capitaux EDP



Source : Moi-même

Graphique N° 5: Exemple cession primes et sinistres EDP



Source : Moi même

### A) Avantages et inconvénients des traités en EDP

#### a) Avantages

- Les petits risques sont conservés par la cédante : l'assureur peut conserver sur tous les affaires qu'il souscrit les risques dont le montant n'excède pas son plein et le réassureur intervient lorsque ce montant excède son plein de rétention à concurrence du nombre de plein couvert.
- Possibilité d'augmenter sa part sans altérer le portefeuille : la cédante peut augmenter sa part dans la mesure où les risques conservés ont été bien gérés avec les sinistres à moindre coût.

- La cédante a la possibilité d'augmenter le volume des primes encaissées : les petits risques conservés permettent à l'assureur d'augmenter son chiffre d'affaire.

#### **b) Inconvénients**

- La gestion lourde des polices : chaque contrat doit être analysé pour déterminer les taux de cession des primes ainsi que les responsabilités du réassureur dans le sinistre.
- La cession en EDP ne peut fonctionner que pour les branches d'assurance où on peut déterminer le montant des capitaux garantis.

Toutefois, la réassurance en EDP reste inadéquate contre les risques d'accumulation des petits sinistres. En effet, ce cas de figure entraîne automatiquement un déséquilibre du portefeuille.

### **2.1.3 Commission de réassurance**

La commission représente la part de l'assureur dans les frais de gestion et d'acquisition engagés par la cédante pour l'acquisition des contrats et de gestion sur les affaires cédées aux réassureurs. Le taux de commission varie en fonction de la branche, la nature du contrat, des usages des marchés et de la charge des sinistres de la branche et n'intervient que sur les traités proportionnels. On distingue deux principaux types de commission de réassurance : la commission fixe et la commission variable.

#### **a) Commission fixe**

Elle est exprimée en fonction du pourcentage des primes cédées. A la conclusion d'un traité la commission est fixée par type de branche et le réassureur doit automatiquement payer cette commission dès qu'un risque lui est cédé. Par exemple pour une prime nette 100 000 FCFA et une commission de 30%, la commission sera fixée à 30 000 FCFA.

#### **b) Commission variable**

La commission variable est exprimée en fonction de la sinistralité (S/P) et le barème prévu au traité. Plus la sinistralité augmente plus la commission est faible et le principe

du S/P est prévu dans le traité. Par exemple fixer le S/P sur la base de l'exercice comptable, de compétence, de souscription ou de survenance. Le réassureur prévoit également une commission additionnelle qui varie lorsque la sinistralité atteint un certain seuil par exemple, le traité peut prévoir une commission additionnelle de 5% pour une sinistralité inférieure à 30%.

#### 2.1.4 Participation bénéficiaire

Le réassureur rembourse à la cédante une partie du résultat technique du traité au cas où celui-ci est bénéficiaire. Le principe de calcul des PB résulte de l'application sur un taux applicable au résultat de l'opération reportée dans le compte de perte et profit. Lorsque le cessionnaire réalise une perte, ladite perte est reportée sur les exercices suivants jusqu'à son extinction, ceci pour que le réassureur ne paie pas un PB sur un exercice alors qu'il a réalisé des pertes les années antérieures.

Toutefois, le taux de PB peut être fixe par exemple 10% sur le résultat net de frais de gestion du réassureur ou variable c'est-à-dire, le taux est fonction de la part que représente le bénéfice sur les primes cédées par exemple, 10% de PB pour les bénéfices qui varient entre 5% et 10%.

#### 2.2 La réassurance non proportionnelle

Contrairement à la réassurance proportionnelle qui s'applique sur les capitaux, la réassurance non proportionnelle s'applique sur les sinistres. Dans cette forme de réassurance, la cédante prend en charge une partie de sinistre inférieure à un certain montant appelé franchise ou priorité et le réassureur prend en charge la partie supérieure à cette franchise jusqu'à atteindre un montant maximum de son engagement encore appelé portée. Le plafond ici représente la capacité du traité.

**Plafond = Priorité + engagement du traité (portée)**

Toutefois, cette forme de réassurance concerne les branches dont l'engagement maximum de l'assureur n'est pas connu à la souscription. Les réassureurs eux-mêmes limitent leur engagement et la cédante paie une prime qui est sans rapport avec les engagements du cessionnaire.

La prime est soit forfaitaire soit fixe soit variable et payable à l'avance. Ici, l'assureur paie une prime provisionnelle encore appelé prime minimum de dépôt (PMD) qui est le plus souvent fonction de la sinistralité. Si à la fin d'année, la prime réelle s'avère inférieure à la PMD alors la cédante paiera le supplément. Dans le cas contraire, elle reste acquise au réassureur.

Il existe deux formes de traité non proportionnel à savoir le traité en Excédent de Sinistre ou Excess of Loss (XL) et le traité en Excédent de Perte Annuelle ou Stop Loss (SL).

**2.2.1 Traité en excédent de sinistre**

Un traité en excédent de sinistre peut être par risque ou par évènement. Lorsque le traité prévoit un XL par risque, alors la cédante conserve à sa charge la priorité sur chaque sinistre. Mais en ce qui concerne le traité XL par évènement, tous les sinistres survenus au cours d'un évènement sont considérés comme un même sinistre pour la cédante et celle-ci conservera à sa charge uniquement la priorité prévue au traité. Toutefois, lorsque le contrat prévoit un XL par évènement il est généralement mentionné la durée à laquelle interviennent les sinistres évènements (par exemple insérer une clause de 72 heures en générale).

Considérons un portefeuille réassuré en XS constitué de n polices

- $P_i$  l'assiette de prime du risque i,
- P la prime totale du portefeuille,
- t le taux de conservation des primes du risque i,
- $S_i$  la charge de sinistre correspondant au risque i,
- S la charge totale des sinistres du portefeuille,

Le partage des parts du réassureur et de l'assureur sur les primes et sinistres se matérialise comme présenté dans le tableau suivant :

	Risque total	Risque conservé	Risque cédé sur traité
Primes	$P = \sum_{n=1}^n P_i$	$P = \sum_{n=1}^n tP_i$	$P = \sum_{n=1}^n (1 - t)P_i$

Sinistres	$S = \sum_{n=1}^n S_i$	$S = \sum_{n=1}^n s_i$	$S = \sum_{n=1}^n (S_i - s_i)$
-----------	------------------------	------------------------	--------------------------------

Avec  $S_i - s_i = \sum_{j=1}^{N_i} \min(C_{ij} - \text{priorité}, \text{portée})$ ,  $N_i$  le nombre aléatoire de sinistres,  $C_{ij}$ , le cout réel du sinistre j de la police i et  $s_i$ , le sinistre conservé du risque i avec  $S_i \geq s_i$ .

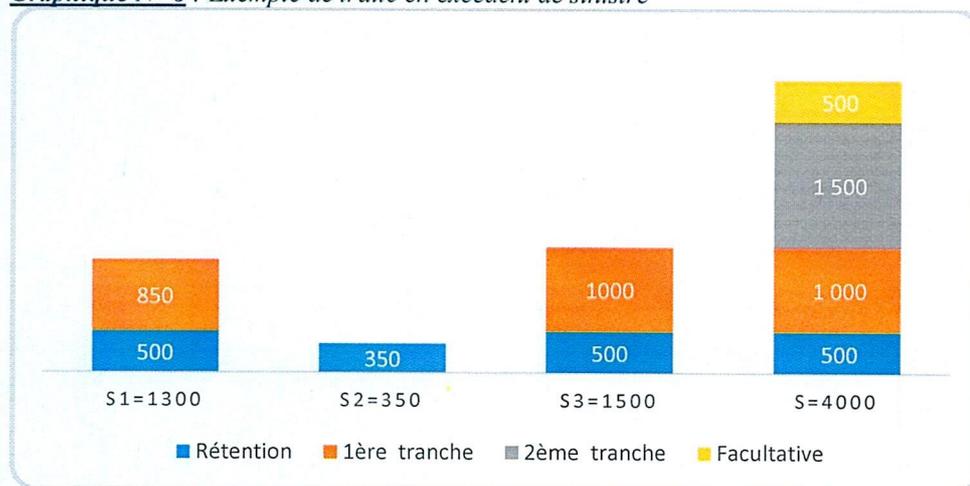
Exemple considérons un traité XS par risque constitué de deux tranches et se présentant comme suit :

1ere tranche : 1000 XS 500

2eme tranche : 1500 XS1000

Au cours de la période de validité du traité, survient les sinistres suivants :  $S_1=1300$ ,  $S_2=350$ ,  $S_3=1500$ ,  $S_4=3500$ .

**Graphique N° 6 : Exemple de traité en excédent de sinistre**



**Source : Moi même**

### 2.2.2 Traité en excédent de perte annuelle

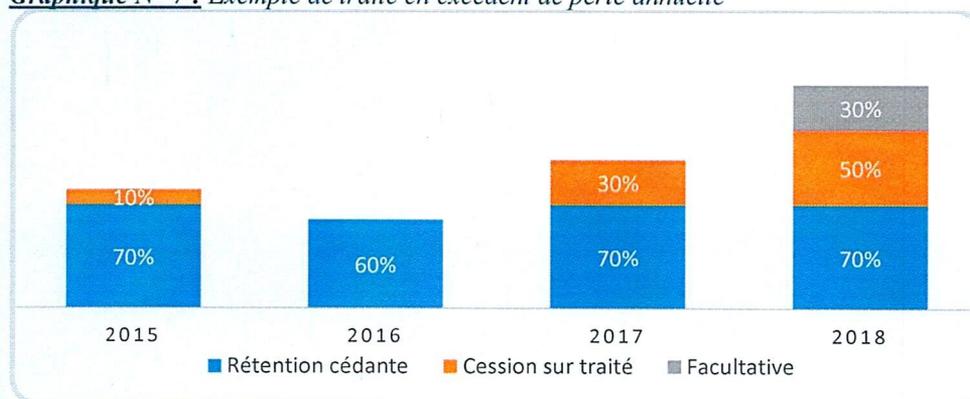
A la différence d'un traité en excédent de sinistre, le traité en excédent de perte annuelle définit leur portée et leur priorité en fonction d'un niveau de S/P. Ce type de traité permet de protéger la cédante contre une perte potentielle dans une branche

considérée. Le cessionnaire s'engage pour un montant au-delà duquel il est totalement en perte et les sinistres inférieurs à ce montant sont pris en charge par la cédante.

Exemple considérons une branche maladie dont la sinistralité est donnée sur plusieurs années et se présentent comme suit avec priorité=70, portée=50

Années	2015	2016	2017	2018
S/P (%)	80	60	100	150

**Graphique N° 7 : Exemple de traité en excédent de perte annuelle**



*Source: Moi même*

### 2.2.3 Clauses spécifiques au traité non proportionnel

#### A) Clause de reconstitution de garantie

Dans certains cas, le montant de l'indemnité peut s'imputer sur la somme assurée et ceux jusqu'à son épuisement. A cet effet, la prime d'assurance ne constitue qu'une prime de base pour couvrir la portée. Ainsi, à la survenance d'un sinistre, une prime supplémentaire correspondant la part du sinistre à charge du réassureur lui est restituée. La reconstitution de garantie peut être gratuite ou payante. Si elle est gratuite, l'assureur ne paiera pas une portion de prime correspondant au sinistre survenu mais l'engagement maximum du réassureur reste toujours un multiple de l'engagement du traité.

$$\text{Engagement maximum} = \text{engagement du traité} * (\text{nombre de reconstitution} + 1)$$

Toutefois il est mentionné dans le contrat le nombre de reconstitution et la méthode de calcul de la prime de reconstitution qui peut être soit au prorata simple (proportion de la durée restant à courir par la durée du contrat), soit au prorata capita (proportion du sinistre à charge du réassureur par la portée) soit les deux et fonction d'un pourcentage fixé. Pour ce dernier cas la prime de reconstitution est donnée comme suit :

Prime de reconstitution=prime du traité \* (n/N) \*(sinistres cédés/portée) \*t

Où n est le nombre de jour restant à courir, N est le nombre de jours du contrat et t le pourcentage de prime à reconstituer.

Exemple : considérons le traité suivant avec une reconstitution payante au double prorata à t=100%

Couverture 1000 XL 500. Engagement maximal s'élève à 2000

Prime annuelle =300 pour une période allant du 01/01/2020 au 31/12/2020

S<sub>1</sub> est survenu le 1<sup>er</sup> mai, S<sub>2</sub> le 1<sup>er</sup> juin,

Tableau 4 : Exemple de clause de clause de reconstitution

Sinistre	Rétention	Charge réassureurs sur traité	Prime de reconstitution
S <sub>1</sub> =1300	500	800	300*(8/12) *800/1000=160
S <sub>2</sub> =350	350	0	0

Source : Moi même

**B) Clause d'indexation**

Dans un traité pluriannuel, les bornes du traité peuvent perdre leur valeur suite à l'inflation de la monnaie. Ainsi, les parties au traité prévoient une telle clause pour remédier à ce problème. La clause prévue au contrat permet de recalculer les bornes du traité pour tenir compte de l'évolution monétaire à une année donnée afin de garder le traité équitable. L'indice à utiliser est mentionné au traité.

**Exemple** : traité 1000 XL 500, assiette de prime=1500, taux de prime 3% en 2018 avec indice du prix à la consommation. Indice 2018=100, indice 2019=107 et un sinistre survenu en 2018 d'une valeur de 800M

Les bornes du traité avec clause d'indexation sont déterminées comme suit en 2019 :

Priorité=500\*107/100= 535 et la portée=1000\*107/100=1070

**Tableau 5:** Exemple sur la clause d'indexation

Année	2018	2019 sans clause	2019 avec clause
Borne traité	1000 XL 500	1000 XL 500	1070 XL535
Prime	45	48,15	48,15
Sinistre	800	856	856
Part assureur	500	500	535
Part réassureur	300	356	321

Source : Moi même

### C) Clause de stabilité

A la différence de la clause d'indexation, la clause de stabilité permet le partage du sort entre la cédante et le cessionnaire sur la charge des sinistres entre la survenance et le paiement effectif du sinistre. Elle concerne les branches à déroulement long comme la RC où le paiement des sinistres peut s'étaler sur plusieurs années. En cas d'absence d'une telle clause, c'est le réassureur seul qui supporte les pertes dues à l'inflation puisqu'en cas de dépassement de la priorité, tout l'excédent est à la charge du réassureur.

Pour résoudre ce problème, les parties au traité mettent le plus souvent cette clause pour un partage des pertes entre l'assureur et le réassureur du fait de l'inflation. En effet cette clause impose que le partage entre les deux parties soit les mêmes quel que soit la date de paiement effectif du sinistre.

**Exemple :** traité 1000 XL 500, conclu en 2015 avec une clause d'indice du prix à la consommation. Indice 2016=100, indice 2017=107, 2018=107, 2019=110, 2020=120 et un sinistre survenu en 2016 d'une valeur de 1000.

Les bornes du traité avec clause de stabilisation restent les mêmes s'il n'y a pas de clause d'indexation.

**Tableau 6:** Exemple sur la clause de stabilisation

Paiement	Date de paiement	Indices	Paiement avec clause de stabilisation
200	2016	100	200
250	2017	105	238,1
300	2018	107	280,4
150	2019	110	136,4
100	2020	120	83,3

Source : Moi même

Charge du réassureur sans clause de stabilisation :  $1000-500=500$

Charge du réassureur avec clause de stabilisation :  $(938,2-500) * 1000/938,2= 467$

Toutefois, il peut être mentionné dans le contrat la clause avec seuil atteint ou avec seuil déduit :

➤ **Stabilisation avec seuil atteint**

Un seuil de variation de l'indice jugée négligeable peut être contractuelle (par exemple un seuil de variation à partir duquel un indice peut s'appliquer ou pas). Si la variation entre l'indice réel et l'indice de base est inférieure à ce seuil, prendre l'indice de base sinon prendre l'indice réel. Considérons l'exemple précédent avec un seuil atteint de 10%, seuls les paiements stabilisés de 2019 et 2020 vont changer ainsi, la somme des paiements stabilisé est de  $200+250+300+136,4+83,3=969,7$  et la charge du réassureur est  $(969,7-500) * 1000/969,7=484,4$ . On constate que la clause de stabilisation avec seuil atteint augmente la charge du réassureur.

➤ **Stabilisation avec seuil déduit**

En ce qui concerne le seuil déduit, il s'agit de fixer un seuil pour le quel si la variation atteint ce seuil, l'indice appliqué sera l'indice de base augmenté du seuil sinon prendre l'indice réel. Par exemple pour un indice de base de 100 avec seuil déduit de 10%, l'indice appliqué sera 110 si l'indice réel est inférieur à 110. Si on considère l'exemple précédent avec seuil déduit de 10%, le calcul des paiements stabilisé est donné dans le tableau suivant :

**Tableau 7: Exemple sur la clause de stabilisation**

Paiement	Date de paiement	Indices	Indices retenus	Paiement avec clause de stabilisation
200	2016	100	110	200
250	2017	105	110	250
300	2018	107	110	300
150	2019	110	110	150
100	2020	120	120	91,7

Source : Moi même

La somme des paiements stabilisés est de  $200+250+300+150+91,7=991,7$  et la charge du réassureur est  $(991,7-500) * 1000/991,7=495,8$ . On constate que la clause de stabilisation avec seuil déduit augmente d'avantage la charge du réassureur.

### D) Clause de franchise Aggrégate

La présence d'une telle clause dans un traité a pour principal objectif de réduire la charge du cessionnaire. Elle représente une franchise c'est-à-dire, une partie du sinistre à charge du réassureur qui vient augmenter celle de l'assureur. On distingue deux principaux types de franchise aggrégate : la franchise aggrégate déductible et la franchise aggrégate limite.

#### ➤ Franchise aggrégate déductible ou annual aggrégate déductible (AAD)

Dans ce type de franchise, l'assureur garde à sa charge la part des réassureurs sur les premiers sinistres à concurrence du montant mentionné dans le traité. En effet, à la survenance des sinistres pendant la période du traité, le réassureur n'intervient qu'après épuisement de la franchise. Le montant des sinistres à charge du réassureur pour une année donnée est déterminé comme suit :

$$\text{Charge totale réassureur} = \text{Max} (\text{charge nette du traité} - \text{ADD} ; 0)$$

#### ➤ Franchise aggrégate limite ou annual aggrégate limit (AAL)

La franchise aggrégate limite permet au réassureur de limiter son engagement au cours d'une année sur un portefeuille réassuré. Elle représente le montant que le réassureur est prêt à assumer pour éviter un éventuel risque de ruine. Ici, à la survenance d'un sinistre, le réassureur prend à charge sa part du sinistre et lorsque la somme de ces sinistres atteint

la franchise, le réassureur n'interviendra plus pour les autres sinistres. Ces sinistres seront entièrement supportés par l'assureur.

**Charge totale réassureur=Min (charge nette du traité ; AAL)**

Par ailleurs, les deux clauses peuvent être mentionnées sur le contrat pour une gestion optimale du traité et l'application de ces deux clauses reste en faveur du réassureur.

**Exemple :** considérons un traité XL comme suit 30M XL 5M avec ADD=6M et AAL=50M. La répartition des sinistres en fonction du traité mis en place se présente sur le tableau ci-contre.

*Tableau 7: Exemple clause AAD et AAL*

N° Sinistre	Charge brute sinistre	Charge du traité sans clause	Charge traitée avec clause AAD	Charge traitée avec clause AAL	Charge traitée avec clause AAD et AAL
1	7M	2M	0	2M	0
2	5M	0	0	0	0
3	25M	20M	16M	20M	16M
4	30M	25M	25M	25M	25M
5	24M	19M	19M	3M	9M
6	6M	1M	1M		
Total	92M	67M	61M	50M	50M

Source : Moi même

**E) Clause de "non claim bonus"**

Cette clause permet de mettre en place un processus de réduction du taux de prime accordé à la cédante si aucun sinistre n'a touché la branche pendant la période du traité.

**F) Clause de superposition**

Cette clause permet de gérer les traités par risque où par événement en rattachant les sinistres par exercices de souscription. Ici, à la survenance d'un sinistre lié à un

évènement touchant plusieurs polices, la réassurance intervient pour éviter à la cédante de supporter une même franchise plusieurs fois. La présence d'une telle clause dans un traité a pour but principale de répartir un sinistre évènement touchant plusieurs polices à des années de souscription différentes.

**Exemple :** considérons le traité XL suivant : 1M XL 0,6M avec un sinistre évènement d'une valeur 1,5M en 2018. Les bornes et la charge du traité sont données comme suit:

**Tableau 8:** Exemple clause de superposition

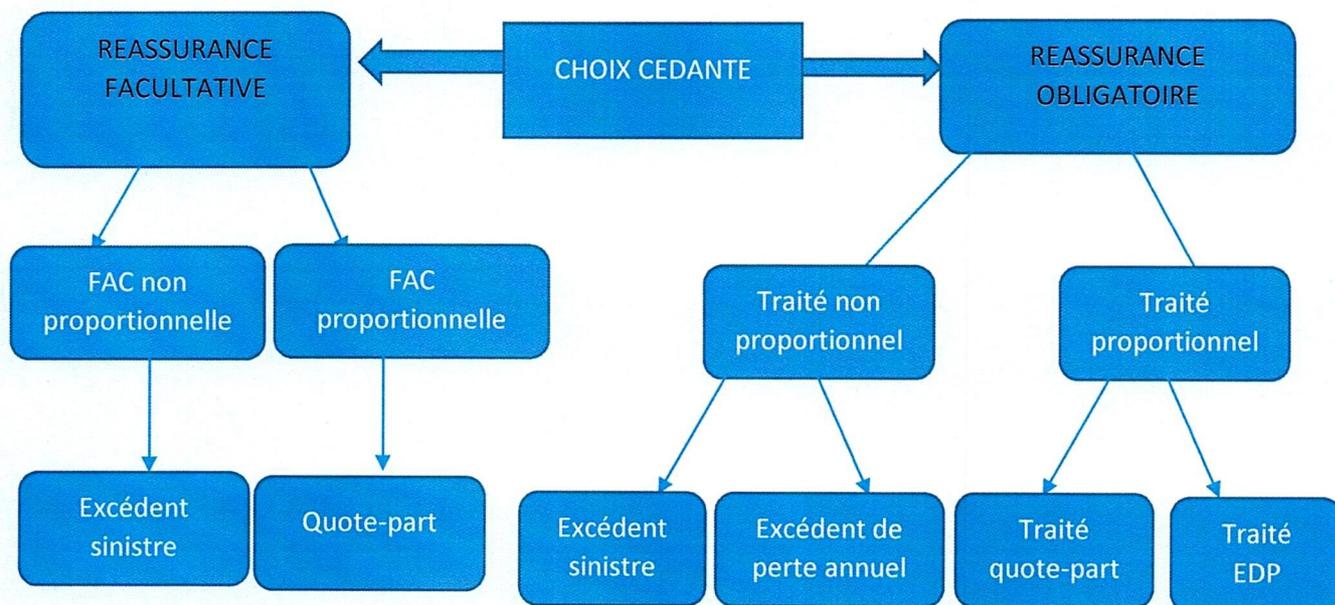
Date de souscription	Charge brute sinistre	Borne du traité	Charge du traité sans clause	Charge traitée avec clause
2016	0,3M	0,2M XL 0,12M	0	$0,3 - (0,3/1,5) * 0,6 = 0,18M$
2017	0,5M	0,33M XL 0,2M	0	$0,5 - (0,5/1,5) * 0,6 = 0,3M$
2018	0,7M	0,47M XL 0,28M	0,1M	$0,7 - (0,7/1,5) * 0,6 = 0,42M$
Total	1,5M		0,1M	0,9M

Source : Moi même

### G) Clause de partage des intérêts

Dans certains cas il y a aucune distinction entre l'indemnité et l'intérêt judiciaire lors d'un jugement rendu par un tribunal. Dans ce cas, le montant des sinistres est ramené au jour du sinistre par un taux d'escompte annuel égal au taux d'intérêt judiciaire. La différence entre la charge du sinistre et la valeur actualisée représente l'intérêt et doit être partagée entre la cédante et le cessionnaire en fonction de la part du sinistre leur incombant respectivement.

En définitive, ce travail préliminaire nous a permis de faire une présentation générale sur la politique de réassurance au sein de laquelle nous avons présenté l'activité de la réassurance et les différentes formes de couvertures tout en rappelant les clauses à insérer au contrat pour un partage optimal des charges et produits entre la cédante et le cessionnaire. Le schéma suivant récapitule le principe de partage du risque tant du point de vue juridique que technique.



**PARTIE II : ANALYSE ET EVALUATION DE LA  
POLITIQUE DE REASSURANCE ET IMPACT SUR  
LE RESULTAT DE REASSURANCE : CAS DE  
CHANAS ASSURANCES S.A**

Créée en Avril 1999, Chanas Assurances S.A. a été leader du marché camerounais des assurances de 2002 à 2015, avec en moyenne 19% de parts de marché dans la branche des dommages entre 2002 et 2014 pour 4,6 milliards de FCFA de capital en 2014, puis plus de six milliards depuis FCFA en 2015.

Cette société est l'une des plus importantes du marché sous régional avec un capital détenu majoritairement par la Société Nationale des hydrocarbures (SNH) qui, depuis 2016, voit son chiffre d'affaire décroître avec l'avènement d'autres concurrents sur le marché de plus en plus fructueux et du fait de la sous tarification employée stratégiquement par la concurrence pour s'accaparer les clients dans un secteur à la fois réglementé et difficile à contrôler.

Au regard des grands risques que gère la compagnie, elle se doit de mettre en place une bonne politique de réassurance pour un contrôle optimal de son portefeuille laquelle lui permettra de mettre en place une bonne politique de souscription pour accroître son résultat.

Après avoir analysé la politique de réassurance d'une compagnie, nous allons l'appliquer sur le cas de Chanas assurances S.A. Cette partie est subdivisée en deux chapitres : au chapitre un, nous allons analyser et évaluer le plan de réassurance d'abord globalement et en suite par branche et au chapitre deux, analyser l'impact de la politique mis en place par la compagnie d'abord sur le résultat de réassurance et en suite sur le résultat technique pour ainsi voir l'effet sur le résultat d'exploitation de la compagnie.

# CHAPITRE I : ANALYSE ET EVALUATION DE LA POLITIQUE DE REASSURANCE

## SECTION 1 : Stratégie de la politique de réassurance de Chanas

### Assurances

#### 1.1 Présentation des organes chargés de mettre en place et contrôler la politique de réassurance.

##### Le conseil d'administration

Chanas assurances mène une politique de réassurance en adéquation avec les risques souscrits. Cette politique de réassurance est intégrée à sa politique de souscription et porte sur le choix des réassureurs, les risques à transférer ainsi que le montant prévisible maximum de protection de réassurance à souscrire auprès des réassureurs approuvés. A cet effet le conseil d'administration approuve la politique mis en place en matière de cession des risques conformément à la réglementation et aux objectifs de l'entreprise, puis la transmet à la direction générale pour application.

##### La direction générale

La direction générale décrit la procédure et le mode de mis en œuvre de la politique de réassurance fixé par le conseil d'administration. Ainsi, la direction générale attire l'attention du département réassurance sur les points suivants :

- Etablissement de la politique de souscription et les branches d'assurance pouvant être réassurés.
- Fixe les limites et types d'assurances pouvant être couverts par un traité. Ces limites sont établies à partir du profil du risque par risque ou par évènement ou les deux ainsi que les différents types de réassurance applicable pour chaque risque.
- Définit les critères de souscription pour les couvertures facultatives : en fonction des ratings de chaque réassureur, le département réassurance effectue le choix sur les cessionnaires pour éviter les risques de contrepartie.
- La direction générale s'assure que la matérialisation de ces points répond à l'exigence du conseil d'administration ainsi que ceux du contrôle pour vérifier la conformité de toutes souscriptions à la politique de la société.

##### Services de contrôle

Les services de contrôle sont chargés de garantir que les sinistres payés sont communiqués aux réassureurs concernés et que les sinistres liés aux risques réassurés payés sont recouvrés.

Ils contrôlent que le risque a été bien cédé et produisent des rapports sur l'efficacité des résultats et les systèmes de gestion des sinistres réassurés ainsi que leur couverture en réassurance.

### **Le département réassurance**

C'est le département chargé de faire les placements en réassurance. Ici, les collaborateurs mettent en place une politique qui consiste à répartir les tâches, contacter les réassureurs des différents traités mis en place pour la cession des primes et sinistres. En ce qui concerne les excédents, le département fait des propositions de placement aux réassureurs FAC. En cas d'accord par ceux-ci, ils donnent leur taux de participation sur le risque et l'assureur effectue les bordereaux de cession qui fait preuve de contrat entre l'assureur et le réassureur ou à défaut la note de couverture.

### **1.2 Stratégie pour l'entreprise**

La stratégie mise en place par Chanas Assurances S.A pour optimiser son programme de réassurance est basée sur un processus de restructuration des programmes de réassurances aux fils des années et ceux en fonction de la structure du portefeuille. A cet effet, la compagnie met en place une stratégie d'amélioration des traités dans l'optique d'optimiser son résultat, ceci par la modification de la rétention, le choix des réassureurs ainsi que les conditions de cession des primes. Pour cette partie, nous disposons de la politique de réassurance de 3 années que nous analyserons dans la suite de notre travail à savoir : 2016, 2017 et 2018.

#### **➤ Politique de réassurance de 2016**

Depuis sa création en l'an 2000, Chanas Assurances a toujours mis en place une politique basée principalement sur l'augmentation de la rétention des primes. Celle-ci promeut la sortie de la forme de couverture basée sur les traités en QP. Cependant la compagnie a eu à faire face à de nombreuses difficultés notamment la maîtrise de la structure de son portefeuille ainsi que la description du profil de risques souscrits. Pour résoudre ce problème, la compagnie a mis en place un programme de rétention des primes en quote-part avec une protection en excédent de plein pour la protection de sa conservation. A partir des années 2005, l'entreprise a mis en place un traité FACOB pour accroître sa capacité de souscription et de ce fait augmenter le niveau de protection de son portefeuille. Au cours de l'exercice 2016, la société a fonctionné avec principalement 4 traités QP, un traité OPEN COVER et 5 traités XL pour toutes les branches sauf la branche auto qui fonctionnait uniquement en XL.

#### **➤ Politique de réassurance de 2017**

Une fois l'année 2016 achevée, l'entreprise identifie les problèmes rencontrés et met en place une nouvelle stratégie qui lui permettra d'optimiser son résultat de la réassurance afin d'augmenter son chiffre d'affaire et de limiter au maximum la cession des primes. Mais la peur reste toujours au côté de la compagnie pour 3 principales raisons :

- L'absence d'un outil de gestion informatique : l'outil informatique de la compagnie était inapproprié pour la gestion optimale de la réassurance pour chaque branche d'activité ;
- La peur de la gouvernance à sauter vers l'inconnue : il s'agit ici des risques souscrits par la cédante et qui à priori sont aléatoires et donc le pire scénario ne peut être estimé ;
- La part importante des réassureurs qui trouvent leur compte dans cette formule : l'inconvénient des primes sur les petits risques qui pourrait très bien être conservé par la compagnie.

Toutefois, le nouvel article **308 du code CIMA** portant sur la limitation des cessions de prime à l'étranger, les a obligés à revoir leur politique de réassurance pour se conformer à la réglementation en utilisant de nouvelles formules portant sur :

- La réduction d'un traité en quote-part passant de 4 à 3 traités dont un sur l'incendie, un sur la caution et l'autre sur engineering ;
- Augmentation de 2 traités en XL pour la protection de sa rétention ;
- La sélection de nouveau partenaire de la zone CIMA pour le partage des risques.

### ➤ **Politique de réassurance de 2018**

Malgré de multiples modifications sur leur politique de réassurance, les formules de couverture restent inappropriées et le déséquilibre sur les résultats par branche reste encore visible d'où la nécessité pour la compagnie à redoubler d'efforts pour atteindre le but qui est la réduction des primes cédées et du résultat de réassurance. À cet effet, l'entreprise avait envisagé pour l'année 2018 de faire l'abandon de la formule de réassurance de capitaux pour ne retenir que celle basée sur les sinistres, sauf les branches incendies et cautions pour lesquelles la formule conseillée est l'EDP. À la différence des autres années, l'entreprise se fixe 2 principaux objectifs pour la restructuration de sa politique à savoir :

- La suppression du traité XL Accident : le résultat escompté sur cette branche n'étant pas atteint, l'entreprise se voit obligé de l'inclure dans le traité RC-Automobile, ce qui conduit à une réduction des charges d'un montant 3 000 000 FCFA.
- La modification des capacités de souscription dans la branche caution : ici, l'entreprise a fait accroître sa capacité de 500 000 000 FCFA à 1 000 000 000 FCFA ceci dû à un fort développement de la garantie caution sur le marché combiné à une envie de réduction des cessions facultatives.

Par ailleurs, la politique de réassurance de l'année 2018 est motivée par le choix des réassureurs et la modification des traités sur certaines branches à savoir :

- Incendie et RD : un traité quote-part protégée par un XL ainsi qu'un traité Open-Cover en couverture supplémentaire ;
- Risques techniques : un traité quote-part, protégé par un XL ;
- Crédit Caution : un traité en QP protégé par un XL ;
- Automobile, RC et accident : uniquement par un XL ;
- Transport : un traité en XL ;
- Maladie et assistance : aucun traité mais une convention d'assistance avec INTERPARTNER pour les couvertures d'assistance.

## **SECTION 2 : Les enjeux de politique de réassurance pour la compagnie**

Pour les assureurs, l'enjeu est d'examiner comment améliorer leur capacité de souscription d'une part et réduire la perte du chiffre d'affaire et leur part dans les sinistres d'autre part.

### **2.1 Sur le plan technique**

#### ➤ **En production**

Il s'agit principalement de la maîtrise de la croissance de la rétention des primes. Toutefois, l'enjeu majeur réside sur l'évolution des priorités ce qui permet de conserver un maximum de prime.

La politique de réassurance permet à une entreprise d'avoir une maîtrise sur la structure de son portefeuille afin d'adopter une politique de gestion visant à réduire la cession des primes en réassurance. Elle permet aussi d'avoir un regard sur les commissions acquises des réassureurs pour éviter les sinistres de commissions.

#### ➤ **Au niveau des sinistres**

C'est à ce niveau qu'est matérialisée la confiance des assurés envers la société. En effet, la qualité des services dans la gestion des dossiers sinistres notamment les délais de règlement, l'évaluation et le paiement des sinistres est un pan important dans la mesure de la solvabilité d'une entreprise par ses clients. La politique de réassurance est un indicateur important dans ce sens où elle permet à l'entreprise de fixer un montant relatif à l'avis de sinistre et du sinistre au comptant en fonction de sa trésorerie. Les réassureurs doivent également réagir rapidement pour que l'assureur honore ses engagements envers l'assuré.

L'entreprise devra également mieux évaluer les provisions de sinistre en fonction de celles prévues dans les traités ceci pour éviter qu'il y ait des écarts. En effet, si les provisions sont insuffisantes ou trop élevées, elles auront un impact sur les résultats de l'entreprise.

## 2.2 Sur le plan opérationnel

Dans une compagnie d'assurance, les opérationnels sont des personnes chargées de la gestion et la mise en pratique de la politique émise par l'entreprise pour une saine gestion des opérations d'assurance et de réassurance. Il s'agit ici de mettre en place un système de contrôle et de responsabilisation du personnel.

### ➤ **Système de contrôle interne**

A ce niveau, l'entreprise doit disposer des outils de contrôle tels que l'audit interne et l'audit conformité pour s'assurer de l'atteinte des objectifs par les opérationnels.

- L'audit interne permet de s'assurer que les procédures sont respectées conformément aux objectifs émis par la direction générale et à la réglementation.
- L'audit conformité permet de mettre en place un système de contrôle des procédures pour une saine gestion des opérations de réassurance.

### ➤ **Responsabilisation du personnel**

Ici, il s'agit d'une meilleure coordination dans l'exécution des tâches et la tenue correcte et méthodique des bordereaux de cessions facultatives ainsi que la présentation des situations financières par réassureur. Les services de production et sinistre doivent automatiquement transmettre à la réassurance toute police dont les capitaux excèdent la priorité pour d'éventuels recours à la réassurance avant la souscription. Pour les services sinistres, il s'agit de transmettre les avis de sinistre et d'appel au comptant à l'effet de prévenir les réassureurs sur leurs interventions immédiates.

## 2.3 Sur le plan financier

L'analyse de la politique de réassurance pourra permettre à l'entreprise de revoir ses stratégies afin d'optimiser ses recouvrements. En effet, si les réassureurs ne paient pas leurs parts dues sur les charges dans les délais, il y aura un impact négatif sur la trésorerie de la compagnie. A cet égard, l'assureur devra revoir sa politique sur le choix des réassureurs. A cet enjeu, s'ajoute l'optimisation des placements faits sur les dépôts pour permettre d'avoir une rémunération au moins égale à celle prévue dans le traité. Pour

cela, faire une étude de marché en évaluant les possibilités de placement afin de fixer un taux d'intérêt minimal.

### 2.4 Sur le plan commercial

Dans un secteur fortement concurrentiel comme celui de l'assurance, disposer des atouts commerciaux est un avantage pour la compagnie. A cet effet, une bonne politique de réassurance nécessite d'avoir une maîtrise sur les risques souscrits et mettre en place une politique de souscription basée sur la sélection des risques. Pour cela, former les commerciaux sur le choix des risques s'avère être important pour améliorer la rétention de l'assureur.

## SECTION 3 : Présentation du plan de réassurance

Le plan de réassurance de Chanas Assurances comprend les traités et les facultatives.

### 3.1 Les traités

En ce qui concerne les traités de réassurance de la compagnie, nous avons les QP pour les proportionnels et les XL pour les non proportionnels. Pour des raisons de clarté et de simplicité, nous présenterons sous forme de tableaux les traités proportionnels et les traités non proportionnels.

#### 3.1.1 Les traités proportionnels

Nous présenterons les traités quote-part par année de couverture ceci pour mieux cerner les similitudes et les divergences d'une année à l'autre.

#### ➤ Branche Incendie et ADAB

EXERCICES	PARTS	LIMITATIONS DE SOUSCRIPTION CAMEROUN	AVIS DE SINISTRE/ DEPÔT
2014	RETENTION : 60% CESSION : 40% COMMISSION : Fixe 27.5 PB : 17.5	3000 000 000	Primes et Sinistres : mêmes proportions
2015  APERITEUR : MUNICH RE  Part : 32.5%	RETENTION : 60% CESSION : 40% COMMISSION : Echelonnée : 20% à 30% Pr S/P de 60% à 30% C° Provisoire : 27.5 20% pour évt naturels PB : N/a	INC : 3000 000 000 /SMP PE : si > 40% dommages RD : 150 000 000 VOL : 190 000 000 IA : -Tête : 100 000 000 -Véhicule : 500 000 000 TRI-TRO : 125 000 000 TOC-GEMP : FANAF 02/05	100.000.000 à 100% du Traité Périodicité : 6 mois Délai : 1 mois Paiement au comptant : 100.000.000 Retard : intérêt 1%/ mois <b>DEPÔTS :</b> REC : 36% SAP : 100% Taux d'intérêt : 4%/an

2016  APERITEUR : SWISS RE Participation : 30% QP cédée	RETENTION : 60% CESSION : 40%	INC : 3000 000 000 /SMP PE : si > 40% dommages RD : 150 000 000 VOL : 190 000 000 IA : -Tête : 100 000 000 -Véhicule : 500 000 000 TRI- TRO : 125 000 000 TOC-GEMP : FANAF 02/05	100.000.000 à 100% du Traité Périodicité : 6 mois  Délai : 1 mois Paieement au comptant : 100.000.000 Retard : intérêt 1%/ mois
2017  APERITEUR : SWISS RE Participation : 30% QP cédée	RETENTION : 60% CESSION : 40%  35% si S/P<30% -20% si 30%<S/P<65% -15% si S/P>= 65%  Taux d'intérêt : 4%/an	INC : 3000 000 000 /SMP PE : si > 40% dommages RD : 150 000 000 VOL : 190 000 000  TOC-GEMP : FANAF 02/05	INC : 3000 000 000 /SMP  RD : 25 000 000 VOL : 25 000 000
2018 Apériteur : SWISSE RE Participation : 30% AFRICA RE pour FACOB	Rétention : 60% Cession : 40% Commission : 27.5% PB Participation pertes : 50% si S/P [80-165]	100 000 000	AVIS : 100 000 000

Au regard de ce tableau, on constate que les taux de cessions sont constants au fil des années ce qui prouve que l'entreprise n'a pas la maîtrise de son portefeuille si non elle serait tentée à augmenter sa rétention. Même si cela contribue à supporter une charge moins importante des sinistres, elle contribue à réduire le chiffre d'affaire. Mais cela serait favorable pour l'entreprise si le résultat dans ladite branche est en sa faveur. En ce qui concerne les limites de souscription, elles restent presque inchangées les premières années ce qui signifie que le risque ne s'est pas aggravé. Un des points fort de ce traité est la présence des PB variables.

#### ➤ Branche transport

EXERCICE	PARTS	CAPACITE	COMMISSIONS	AVIS/APPELS
2015  APERITEUR : MUNICH RE  Participation : 50% de 40%	RETENTION : 60% CESSION : 40% Intérêts : 4% net	FACULTES : 500.000.000 -Par police -Par Certificat/ Expédition CORPS : 300.000.000/ Unité RC TRANSPORT MAR/PLAISANC E : 150.000.000	FACULTES : 31% Prime brute originale CORPS ET RC : 20% RISQUES DE GUERRE : 7.5% <b>PB : 15%</b> <b>Frais du</b> <b>réassureur :</b> <b>7.5%</b>	AVIS DE SINITRES : 50.000.000 (à 100% du traité)

<b>2016</b>  APERITEUR : SWISS RE  Participation : 30% de la cession	RETENTION :60% CESSION : 40% Intérêts : 4% net	FACULTES MAR : 500.000.000 CORPS : 300.000.000 RC MARITIMES : 150.000.000	FACULTES : 30% CORPS ET RC : 20% RISQUES DE GUERRE : 7.5 <b>PB : 15%</b> <b>Frais du réassureur : 7.5%</b>	AVIS DE SINISTRE : Estimation > à 50.000.000 à 100% Paiements au comptant : A partir de 50.000.000 pour 100% de la cession QP
---	---	--	---	--

Au niveau des taux de cession les mêmes observations que sur la branche incendie sont faites. Certains atouts sur cette branche sont à apprécier notamment la présence des PB avec des commissions élevées ceci permet à la compagnie d'éviter les sinistres de commission mais la participation des bénéficiaires devrait être axée sur la sinistralité pour un partage juste des bénéfices liés à la réassurance.

➤ Branche Crédit-caution

EXERCICE	LIMITES D'ENGAGEMENT	CONDITIONS DE GARANTIE	COMMISSIONS ET PB	AVIS DE SINISTRE/ REGLT AU CPTANT
<b>2015</b>  APERITEUR : CONTINENTAL RE Part : 30% CESSION : 40% RETENTION : 60%	C° marché : 500.000.000 C° Prof : 50.000.000 C°douanières : 200.000.000 -Prêts pour investissement : 300.000.000 -Autres prêts : 300.000.000	-Dépôt min de 10% de la Caution accordée ou sûretés réelles par l'assuré dans les comptes de l'assureur	Commission : 30% PB par exo de référence, ajustable annuellement : -Montant : 20% -F. G des Réassureurs : 7.5% -Report des pertes	AVIS DE SINISTRE : 20.000.000 à 100% du traité  REGLT AU CPTANT : à partir de 20.000.000
<b>2016</b>	IDEM			
<b>2017</b>  APERITEUR : CONTINENTAL RE Part : 27.5%  CESSION : 40% RETENTION : 60%	C° marché : 500.000.000 C° Prof : 50.000.000 C°douanières : 200.000.000 C°Fournisseurs : 200.000.000 -Assurance-Crédit : limitation individuelle min 50.000.000	-Dépôt min de 10% de la Caution accordée ou sûretés réelles par l'assuré dans les comptes de l'assureur	Commission : 30% PB par exo de référence, ajustable annuellement : -Montant : 20% -F. G des Réassureurs : 7.5% -Report des pertes	AVIS DE SINISTRE : 20.000.000 à 100% du traité  REGLEMENT AU COMPTANT : à partir de 20.000.000

<b>2018</b> <b>RETENTION</b> <b>60% ;</b> <b>CESSION :40</b> <b>%</b>	C° marché : 500.000.000 C° Prof : 50.000.000 C°douanières : 200.000.000 C°Fournisseurs : 200.000.000	Intérêt sur dépôt : 2.5%	Commission :30 % <b>22.5%(FACOB)</b> PB :20% <b>Néant pour</b> <b>FACOB</b>	20 000 000 300 000 000 pour FACOB
---	--	--------------------------------	--	---

Les engagements sont segmentés par type de caution et des PB élevés mais pas de PB pour les FACOB alors que ces traités consomment une bonne partie des primes et l'avantage pour l'assureur dans ce type de traité est d'avoir un résultat nul ou négatif.

➤ **Branche Engineering**

EXERCICES	LIMITES DU TRAITE	COMMISSIONS/PB	AVIS DE SINISTRES
<b>2015, 2016,</b> <b>2017 et 2018</b>	Plein de souscription : 500.000.000 Cession Réassurance : 250.000.000 (50%) Rétention : 250.000.000 (50%)	Taux Cions : 22.5/ Primes nettes PB : 15% Report de pertes FG Réassureurs : 5%	15.000.000 15.000.000 pour la QP cédée

En observant les traités en QP de la compagnie, on constate qu'elle a un avantage d'avoir la participation bénéficiaire mais au regard de la sinistralité observée, l'entreprise devra annexer cette PB sur la sinistralité. De la présentation des traités proportionnels, que pouvons-nous dire sur les traités non proportionnels ?

### 3.1.2 Les traités non proportionnels

En ce qui concerne les traités non proportionnels, l'entreprise a opté pour les traités en XL pour les retentions en incendie et ADAB ainsi que les branches Crédit-Caution, ensuite le transport et enfin les branche RC AUTO et Accident.

➤ Branche incendie et ADAB

EXERCICES	PARTS	Primes	Taux d'ajustement/ RECONSTITUTION
2014	Priorité : 100 000 000 Portée : XL1 :400 000 000 XL2 :1 300 000 000 Intérêt : 4%	<b>Taux prime</b> : XL1 : 10,25 % ; XL2 : 6,60 %. PMD : XL1 :51 166 800 ; XL2 : 33 552 000 Reconstitution : XL1 : 3 à 100% de prime addit ; XL2 : 2 à 100% de prime addit.	CAPACITE : 3000 000 000 Commission : 25% Courtage : 3.5% Sinistre au comptant et avis de sinistre : 300 000 000
<b>2016</b>  APERITEUR : SWISS RE Participation : 30%	Idem	1ere tranche : 70.087.500 2° tranche : 50.062.500	<b>Pourcentage revenu des primes :</b> <b>1ere T : 17,5% ;2° T :12,5%</b> Intérêts : 4%/an 1ere tranche : 3 à 100% prime complémentaire au prorata de la garantie consommée 2° tranche : 2 à 100% <b>Dont 1 pour catastrophes                      naturelles.</b>
<b>2017</b> APERITEUR : SWISS RE Participation : 30%	Idem	1ere tranche : 68.040.000 2° tranche : 48.600.000	<b>Pourcentage revenu des primes :</b> <b>1ere Tranche : 17,5%</b> <b>2° Tranche :12,5%</b> 1ere tranche : 3 à 100% prime complémentaire au prorata de la garantie consommée 2° tranche : 2 à 100%
<b>2018</b> APERITEUR :	<b>INCENDIE :</b> Tranche1:100.000.000/400.000.000 Tranche2 : 500.000.000/1300.000.000 <b>Vol :</b> tranche1 :30.000.000/60.000.000 Tranche2 :90.000.000/90.000.000 <b>ADAB</b> Tranche1 : 30.000.000/60.000.000 Tranche2 : 90.000.000/138.000.000 <b>TRI-TRO</b> Tranche1 :10.000.000/25.000.000 Tranche2 : 35.000.000/40.000.000 <b>FACOB :</b> Vol et RD : 250.000.000/ personne TRI-TRO : 150.000.000 I.A : 200.000.000/ personne 600.000.000 DT par cumul Commission : 22.5%	Assiette prime : 431.250.000 Taux prime Tranche1 : 17.5% Tranche2 :12 .5%	<b>1ere Tranche :</b> 3 payantes à 100% avec prime complémentaire calculée au prorata de la Garantie consommée <b>2e Tranche :</b> 2 payantes à 100% avec prime complémentaire calculée au prorata de la Garantie consommée, dont une reconstitution pour les catastrophes naturelles <b>Intérêt</b> sur dépôt : 4%

➤ **Auto, Accident et RC diverses**

EXERCICES	Priorité/Portée	Primes/ clause de reconstitution
2015 APERITEUR : SWISS RE	1ere tranche 40.000.000/210.000.000 2° tranche : -RC Automobile : 250.000.000/3.750.000.000 -Transports matières dangereuses : 250.000.000/600.000.000 Sinistres >= à 30.000.000 INTERÊTS SUR DEPÔTS : 4%	1ere Tranche :79.048.125 Tx d'ajustement : 3.7375%– 9.775% 2° tranche :25.454.025 Tx d'ajustement : 1.2035% 04 à 100% de la Prime additionnelle 01 à 100% de la Prime additionnelle <b>Clause d'indexation et de stabilité :</b> Valeur indice coût de la vie publiée par le MINEFI. Seuil de déclenchement :10%
2016 APERITEUR : SWISS RE  PART : 30%	CAMEROUN 1ere tranche 40.000.000/210.000.000 2° tranche : -RC Automobile : 250.000.000/3.750.000.000 -Transport matières dangereuses : 250.000.000/600.000.000	1ere tranche : 90.882.000 2° tranche : 29.160.000 Pourcentage revenu des primes : 1ere tranche : 3.74% à 9.78% ajustable au 100/80° 2° tranche : 1.2% 1ere tranche : -DOM AUTO 04 à 100% de la Prime additionnelle -RC AUTO :04 à 100% de la Prime additionnelle -RCD :01 à 100% de la Prime additionnelle
2017 APERITEUR : AFRICA RE  PART : 28%  <b>Accident :</b> <b>APERITEUR :</b> <b>AFRICA RE</b>  <b>PART : 28%</b>	- AUTO/RCG 40.000.000/3960000000 -RCE 40.000.000/1960000000 -RC Produits/ Professionnelle 40.000.000  <b>Par tête</b> 20.000.000/80000000 <b>Par évènement</b> 20.000.000/480000000 75% de la priorité Intérêt : 2.5% /an	Taux prime : 4.2% à 9.8% INTERÊTS SUR DEPÔTS : 2.5%/an CLAUSE D'INDEXATION ET DE STABILITE : Seuil 10% 04 Reconstitutions à 100% / Prime additionnelle au prorata de la garantie consommée  <b>PMD : 3.549.600</b> <b>Taux de Prime : variable de 3.5% à</b> <b>11% au 100/80°</b> <b>Clause d'indexation et de Stabilité :</b> <b>seuil 10%</b>
2018 Apériteur : AFRICA- RE 30%	AUTO / RC :40 000 000/ 3 960 000 000 AUTO / Dommages 40 000 000/960 000 000 Ind Accidents : 20 000 000/80 000 000 RC Exploitation : 20 000 000/480 000 000 RC Produit/Professionnelle40 000 000/460 000 000	Prime variable :4.135% à 9.0% au 100/80 <sup>ème</sup> Assiette : 2 722 514 792 XAF

➤ **Branche transport**

EXERCICE	PRIORITE/	PMD	DEPÔTS DE	PREVISION
----------	-----------	-----	-----------	-----------

	PORTEE		GARANTIE	PRIMES
<b>2015</b> APERITEUR : MUNICH RE PART : 50%	180.000.000/540000000 <b>SINISTRE :</b> 75% de l'Intérêt : 4% /an a priorité. Reconstitution 02 à 100% de la prime additionnelle	<b>17.909.100</b> <b>Taux d'ajustement : 10.05%</b>	Sinistres en suspens : 100% Intérêt : 4% /an	198.000.000
<b>2016</b> APERITEUR : SWISS RE PART : 30%	180.000.000/540 000 000 <b>SINISTRE :</b> 75% de la priorité Intérêt : 4% /an Reconstitution 02 à 100% de la prime additionnelle	<b>22.275.000</b>	Sinistres en suspens : 100% Intérêt : 4% /an	198.000.000 <b>Prime de Réassurance 12.5%</b>
2017 APERITEUR : AFRICA RE PART : 28% COMPTES ANNUELS	<b>CAPACITE DE SOUSCRIPTION</b> Facultés : 500.000.000 Corps : 300.000.000 RC Marine : 100.000.000 Intérêt : 2.5% /an 50% de la priorité	<b>PRIORITE/ PORTEE</b> 50.000.000/450000000 02 reconstitutions pour les risques ordinaires -01 pour risques de guerre Prorata Capita PMD : 26.040.000 <b>Taux de Prime : 14%</b>		
2018 Apériteur : AFRICA-RE 30%	50000000/450000000	<b>TAUX DE PRIME : 13.5% au 100/80<sup>em</sup></b> Assiette : 312 250 000 XAF 02 reconstitutions à 100% avec prime complémentaire calculée au prorata de la garantie Consommée.		

➤ Branche crédit-caution

EXERCICE	PRIORITE/PORTE	PMD
2015 et 2016 et 2017 APERITEUR : CONTINENTAL RE PART : 30%	20.000.000/280000000 Taux : 12% à 21% des PE ajustable au 100/80eme	14.400.000 Reconstitution : 02 payables à 100% de Prime additionnelle /prorata capita
2018 APERITEUR : CONTINENTAL RE PART : 27.5%	20000000/580000000 10% à 16% au 100/80ème	Assiette :192 000 000 XAF PMD 14 600 000 XAF

➤ Branche engineering

EXERCICE 2015, 2016 et 2017	PRIORITE/ PORTEE	PRIME FORFAITAIRE
Intermédiaire : ARC	50.000.000/200.000.000 75% de la priorité	15.000.000 RECONSTITTION : 02 à 100% de la Prime additionnelle

On constate que pour les branches incendies, Transport, Caution et Accident, la priorité est trop élevée ce qui induit une faible participation des réassureurs dans les sinistres. En effet, l'assureur peut être à même de supporter seul la charge de sinistre en cas de

survenance de petit sinistre. On note également l'absence de certaines clauses telles que les clauses de « non claim bonus » pour les portefeuilles non sinistrés.

### 3.2 Les cessions légales

Dans le cadre des cessions légales, seules les cessions légales sur traité font partie de notre étude vue que jusqu'en 2018 la cession sur le 1er franc n'était pas encore en vigueur. Ici, la CICARE bénéficie d'une cession de 15% sur toutes les primes du traité.

### 3.3 Les facultatives

Certains grands risques de la compagnie ne sont pas présents dans les traités de réassurance et pour d'autres, leurs capitaux assurés excèdent soit la capacité de souscription soit le SMP, d'où la place importante qu'occupe les FAC et frontings dans notre compagnie. Des données sur lesquelles nous travaillons, nous présenterons ces parts par rapport à la globalité des primes cédées.

En 2014, la part des primes cédée en FAC représente 1 169 035 577, soit 9% des primes totaux cédées en réassurance qui semble encore faible.

En 2015, la cession facultative a absorbé 2 255 887 746 sur les primes, soit 15% des primes cédées. Elle reste élevée et même avec la baisse du chiffre d'affaire la compagnie continue à privilégier les cessions facultatives.

En 2016 les FAC se sont établie à 1 394 240 999, soit 11% des primes cédées reflétant une légère baisse par rapport à l'année précédente.

En 2017 la prime FAC a connu une baisse et s'est situé à 778 259 925, soit 10% des primes cédées reflétant également une légère baisse par rapport à l'année précédente.

En 2018, elle enregistre une hausse et s'établit à 1 103 019 584, soit 16% des primes cédées.

Toutefois il y a lieu d'améliorer le contenu des traités pour un partage juste des produits et des pertes ; soit en augmentant les capacités de souscription, soit en réduisant les frontings.

**Tableau 9 :** Tableau de répartition des cessions en fonction des types de couverture (en millions)

Libelles	ANNEES				
	2014	2015	2016	2017	2018
Primes émises	19 248	14 467	11 671	12 129	11 645
Primes cédées	12 891	5 295	7 549	7 714	7 066
Primes cédées sur couverture	653	802	924	966	995
Taux de cession	67%	37%	65%	64%	61%
Taux de cession du marché	32%	32%	26%	28%	22%
Part des primes cédées sur couvertures	5%	6%	12%	13%	14%
Part des primes cédées sur FAC et fronting	62%	31%	52%	51%	47%

Source : C1, CEG et comptes de réassurance

Ce tableau montre à quel point les facultatives et frontings absorbent sur les primes cédées. L'entreprise devra revoir son programme de réassurance et trouver dans quelle mesure avoir une participation dans les résultats faits sur les facultatives et frontings.

Au terme de ce chapitre où il a été question pour nous d'analyser la politique de réassurance de Chanas Assurances, il ressort que les FAC et frontings absorbent la part du lion dans le chiffre d'affaire de la compagnie, mais prend en charge moins des sinistres. A cet effet, l'entreprise doit limiter ses cessions en facultatives ainsi que les frontings pour accroître sa conservation. De cette analyse, quelles sont les conséquences sur le résultat de réassurance de la compagnie ?

## **CHAPITRE II : IMPACT DE LA POLITIQUE DE REASSURANCE SUR LE RESULTAT DE REASSURANCE**

Ce chapitre présente principalement les conséquences de la politique de réassurance sur le résultat. Ainsi nous procéderons d'abord à la description des éléments du résultat, suivra l'évaluation et l'analyse des résultats globaux et par branche et enfin son impact sur le résultat technique.

### **SECTION 1 : Description des éléments du résultat de la réassurance**

#### **Primes cédées**

Elles représentent la part des primes dues aux réassureurs. Ici, la méthode de détermination des primes cédées est contractuelle. Pour les traités en quote-part, il s'agit pour l'assureur d'appliquer le taux de prime contractuel en fonction des capitaux cédés. Pour les contrats en XL, l'assureur cède un montant de prime appelé prime provisionnelle (PMD) qui est fonction des primes cédées l'année précédente. Si en fin d'année, la part des primes cédées se trouve inférieure à la PMD, l'assureur reverse le supplément au réassureur. Dans le cas contraire le montant reste acquis au réassureur.

#### **Sinistres à charge des réassureurs**

Ils représentent la part du réassureur sur la charge des sinistres. Tout comme les primes, la méthode de détermination est également contractuelle et dépend du type de traité. Pour les QP elles s'effectuent par détermination de la proportion contractuelle du cessionnaire sur les sinistres. En ce qui concerne les XL, la part du réassureur est à hauteur de sa portée dans le traité à condition que son intervention s'exerce sur l'excédent de la priorité.

#### **Commission**

C'est la part des frais de gestion ainsi que les frais d'acquisition correspondant à la prime cédée. Cette commission n'intervient que pour les traités proportionnels.

### **Dépôts de prime et de sinistre**

Il s'agit de la part du réassureur dans les provisions techniques. A la clôture des comptes, le réassureur en portefeuille effectue un dépôt correspondant à sa quote-part sur les provisions de primes ainsi que les provisions de sinistres et on annule l'ancienne provision effectuée l'année précédente.

Toutefois, à la clôture d'un exercice, un réassureur peut résilier son traité. Dans ce cas, il doit restituer la portion de prime restant à courir jusqu'à la prochaine échéance du contrat et la part des provisions de sinistre. A cet effet, le Réassureur constitue soit une entrée de portefeuille prime ou sinistre soit une sortie de portefeuille prime ou sinistre.

### **Entrée de portefeuille prime :**

Dans un traité de réassurance, s'il est mentionné que le réassureur couvre les polices ayant pris effet avant la date d'effet du traité, c'est-à-dire au 1<sup>er</sup> janvier, le réassureur doit recevoir une entrée de portefeuille prime qui lui permettra de couvrir le risque pendant la période restant à courir. Cela constitue une entrée de portefeuilles primes à créditer au cessionnaire entrant.

### **Entrée de portefeuille sinistre :**

Pour un réassureur qui remplace celui qui s'est retiré, il recevra une entrée de portefeuille sinistre lui permettant de faire face à la charge de sinistre relative aux sinistres survenus avant le 1<sup>er</sup> janvier et dont les paiements interviennent après cette date.

### **Sortie de portefeuille prime :**

Le réassureur qui résilie son traité doit à sa sortie restituer la portion de prime correspondant à la PREC pour les contrats dont l'échéance se situe après le 1er janvier

pour permettre au nouveau réassureur de couvrir le risque pendant la période comprise entre le 1<sup>er</sup> janvier et la prochaine échéance.

### **Sortie de portefeuille sinistre :**

De même pour permettre au nouveau réassureur de faire face à la charge de sinistre survenu l'année précédente mais qui sera réglée l'année suivante, le réassureur démissionnaire doit verser sa quote-part sur ces sinistres qui correspond à la provision au 31 décembre.

Notons que pour les entrées et sorties de portefeuille sinistre, il est important de savoir si les sinistres payés se rattachent à l'exercice de souscription, de compétence ou de survenance. Tous les éléments sus cités participent à la détermination du résultat de réassurance et se mesurent par la formule suivante :

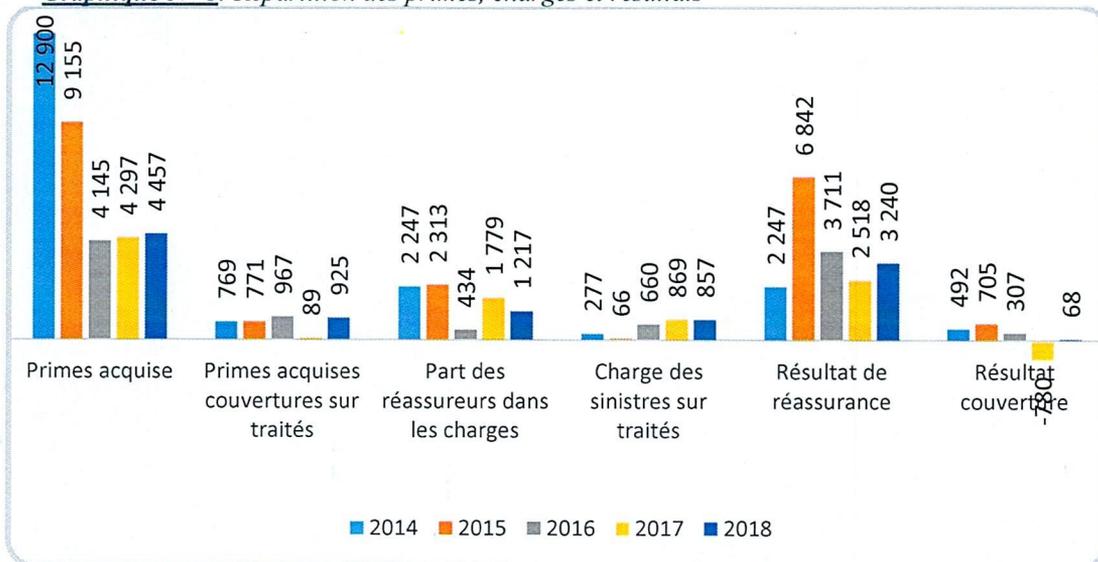
Résultat Réassurance= primes acquises - part des réassureurs dans les charges

## **SECTION 2 : Evaluation et analyse du résultat de la réassurance**

Dans cette section nous analyserons l'impact de la politique de réassurance sur le résultat de réassurance. Ici pour des raisons de simplicités, les valeurs sont en millions de FCFA.

### **2.1 Résultat global**

Graphique N° 8: Répartition des primes, charges et résultats



Source : C1, CEG et comptes de réassurance

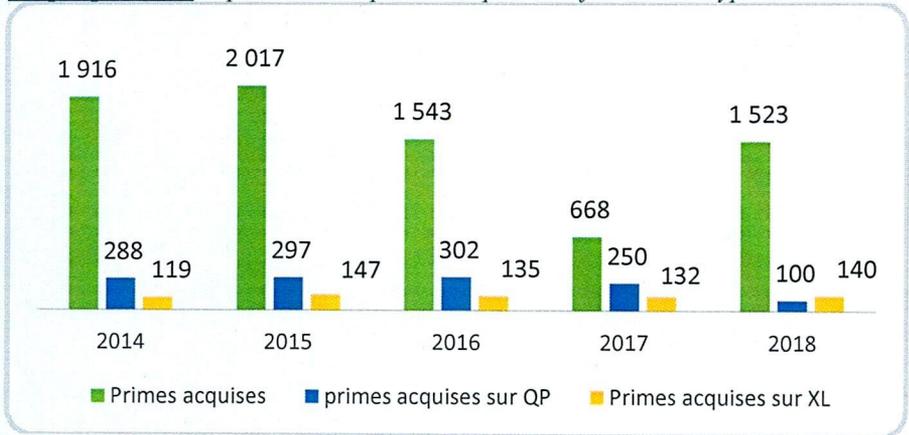
Il ressort de ce graphique que les résultats sont largement en faveur des réassureurs. En ce qui concerne les couvertures, les résultats sont très insignifiants. Mais l'année 2017 montre un résultat en faveur de l'assureur. Ce graphe montre à merveille la part que les facultatives et les frontings se taillent sur le résultat d'où la nécessité pour Chanas de revoir les risques cédés en facultatives et en frontings. Ce résultat ne cacherait-il pas un déséquilibre sur certaines branches ?

### 2.2 Résultat par branche

Ici, nous analyserons les résultats par types de traité dans l'optique de cerner les branches non favorables pour certains types de traité.

➤ **Branche incendie et ADAB**

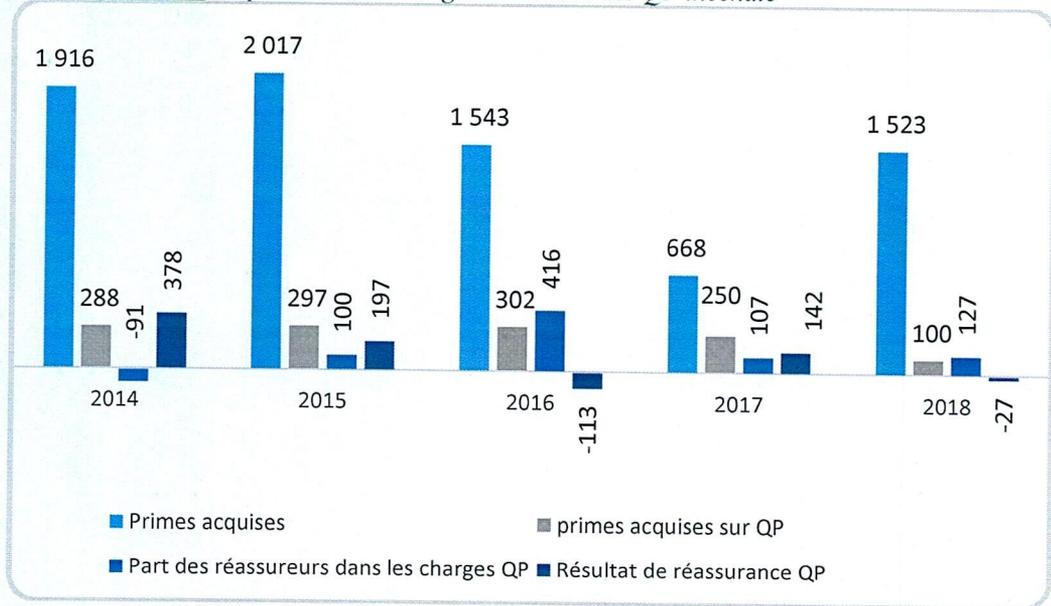
**Graphique N° 9: Répartition des primes acquises en fonction du type de traité**



Source : C1, CEG et comptes de réassurance

Il découle du graphique 9 que la part des primes acquises aux réassureurs reste élevée et dominée par les réassureurs FAC et frontings. En ce qui concerne les couvertures, les traités en QP absorbent beaucoup plus de primes que les traités en XL sauf en 2018 où les primes acquises en XL sont légèrement supérieures aux primes acquises en QP.

**Graphique N° 10: Répartition des charges et résultat des QP incendie**

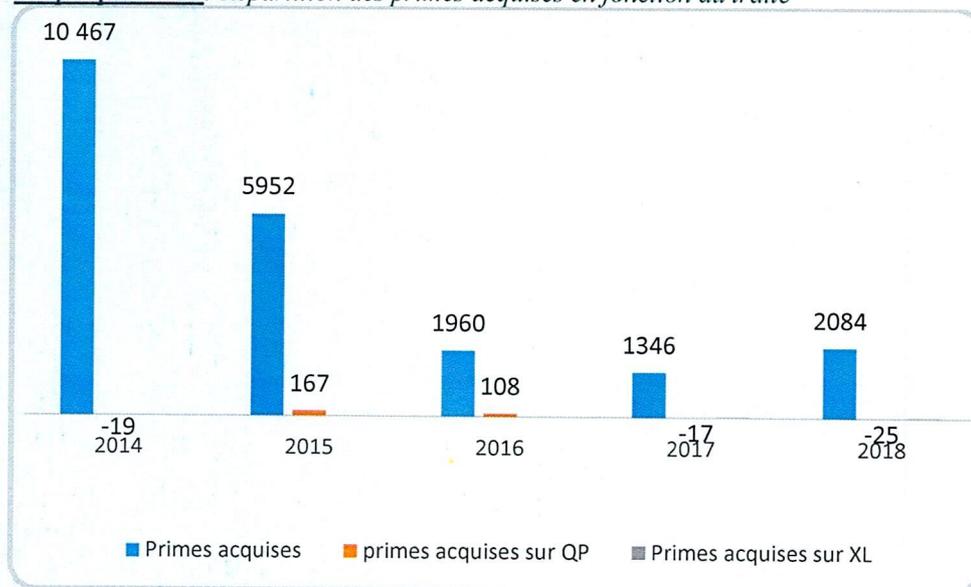


Source : C1, CEG et comptes de réassurance

Les graphiques ci-dessus modélisent à merveille la répartition des primes ainsi que les charges des réassureurs au fil des années. En 2014, la part des réassureurs dans les charges QP est négative ce qui expose le résultat de réassurance et le met en faveur du réassureur. En 2015, la part du réassureur sur les sinistres reste très faible alors qu'une bonne partie des primes lui sont acquises et le résultat en sa faveur. Par contre, les années suivantes, la charge des sinistres se situe à un seuil raisonnable et le résultat en faveur de la cédante suite à une réduction considérable des primes acquises. En ce qui concerne les XL, elle a un avantage d'avoir un résultat qui s'améliore au cours des années.

### ➤ Branche transport

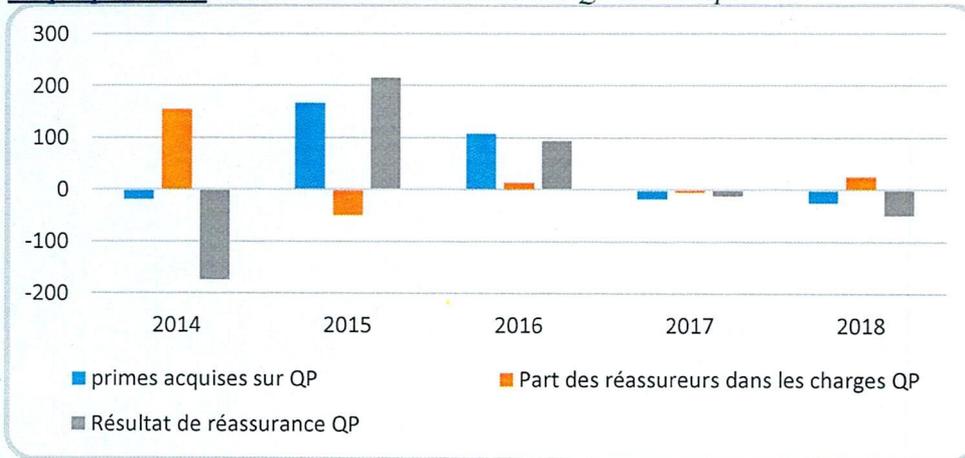
**Graphique N° 11:** Répartition des primes acquises en fonction du traité



Source : C1, CEG et comptes de réassurance

On constate que la part des primes cédées en QP est presque inexistante avec une baisse continue des primes acquises aux réassureurs au fil des années même avec la résiliation de ce type de traité en 2017.

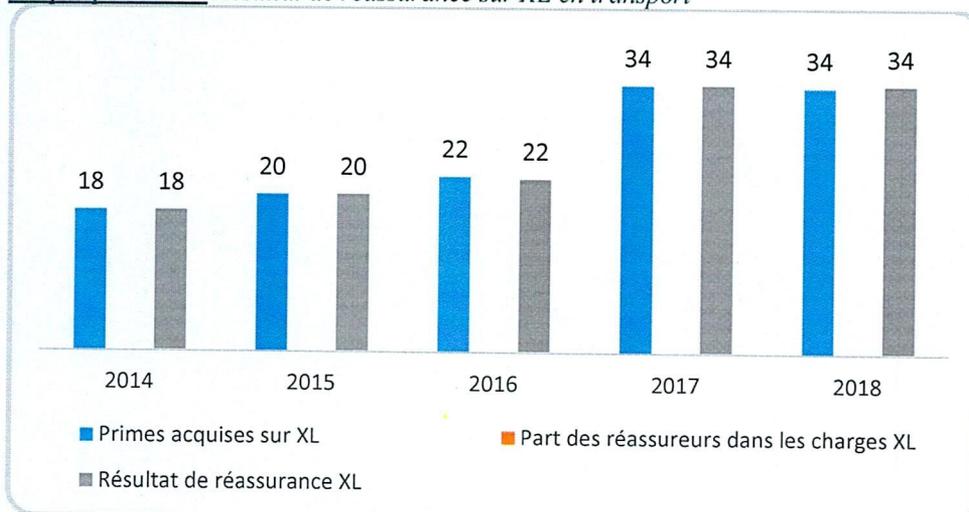
**Graphique N° 12: Résultat de réassurance du traité QP sur transport**



Source : C1, CEG et comptes de réassurance

Il ressort du graphique ci-dessus que les provisions ont été surestimées en 2014 à tel point que les primes acquises ont été négatives ce qui a mis le résultat de réassurance de plus en plus en faveur de Chanas. Par contre en 2015 la charge de réassurance était négative ce qui a rallongé le résultat de réassurance en faveur des réassureurs. L'entreprise devra revoir ses méthodes de calcul des provisions.

**Graphique N° 13: Résultat de réassurance sur XL en transport**

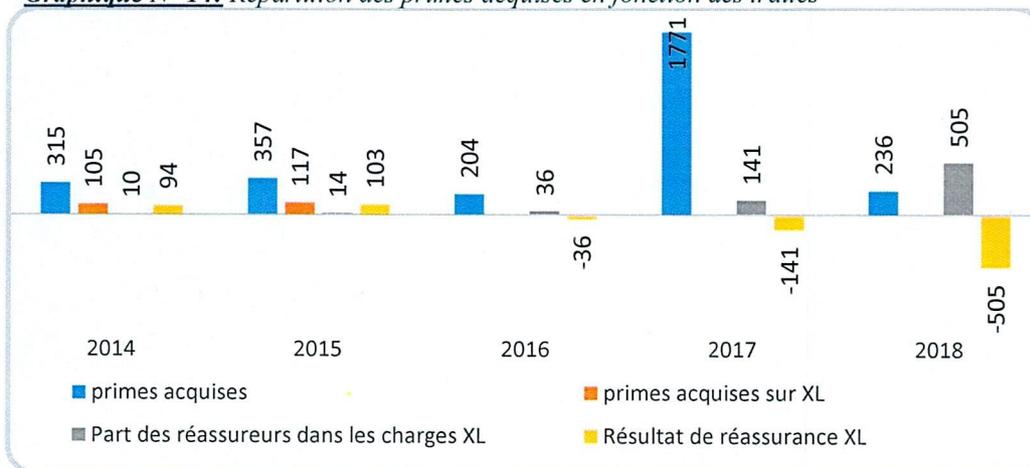


Source : C1, CEG et comptes de réassurance

Au niveau des charges des traité en XL, on constate que la part des réassureurs dans les charges sont insignifiantes du fait de la part du lion que les réassureurs se taillent sur le résultat de l'entreprise. Au vu de ce résultat, l'entreprise devra revoir son traité à savoir les clauses qui lui permettront d'absorber ce résultat et de réduire les cessions en fronting.

➤ Branche AUTO/RC

Graphique N° 14: Répartition des primes acquises en fonction des traités

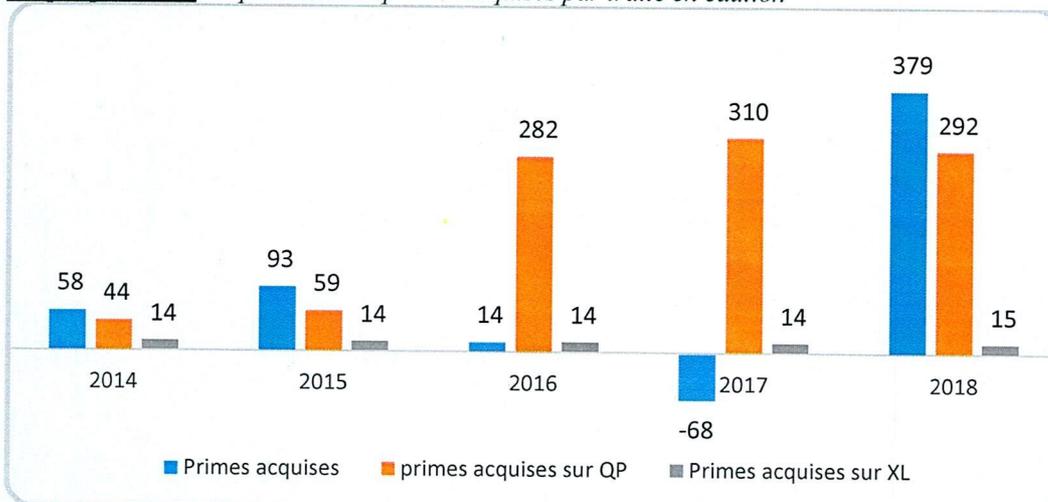


➤ Source : C1, CEG et comptes de réassurance

Le constat fait ici est que, les primes acquises rentent importantes comparativement aux charges des sinistres pour les 4 premières années mais en 2018, l'entreprise maîtrise son portefeuille à tel point que la part des réassureurs sur les charges deviennent plus importante que les primes acquises ce qui met le résultat de réassurance largement en faveur de la compagnie. Regardant de près l'année 2018, un constat alarmant fait sur les primes acquises : une bonne partie des primes sont restées en provisions en fin 2017.

➤ Branche caution

Graphique N° 15: Répartition des primes acquises par traité en caution

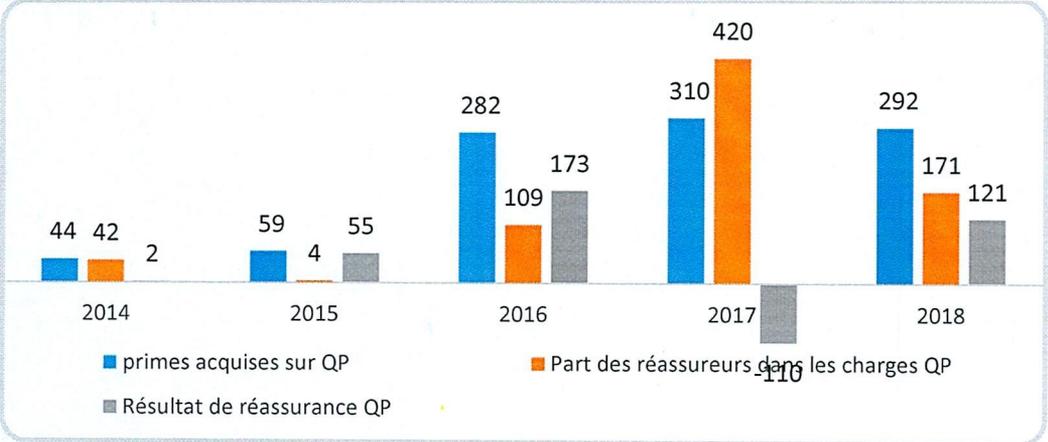


Source : C1, CEG et comptes de réassurance

Au regard du graphique ci-dessus, les primes acquises des deux premières années sont assez raisonnable, vu que le déséquilibre entre les primes acquises n'est pas trop importantes. Les années suivantes montrent une croissance presque exponentielle des

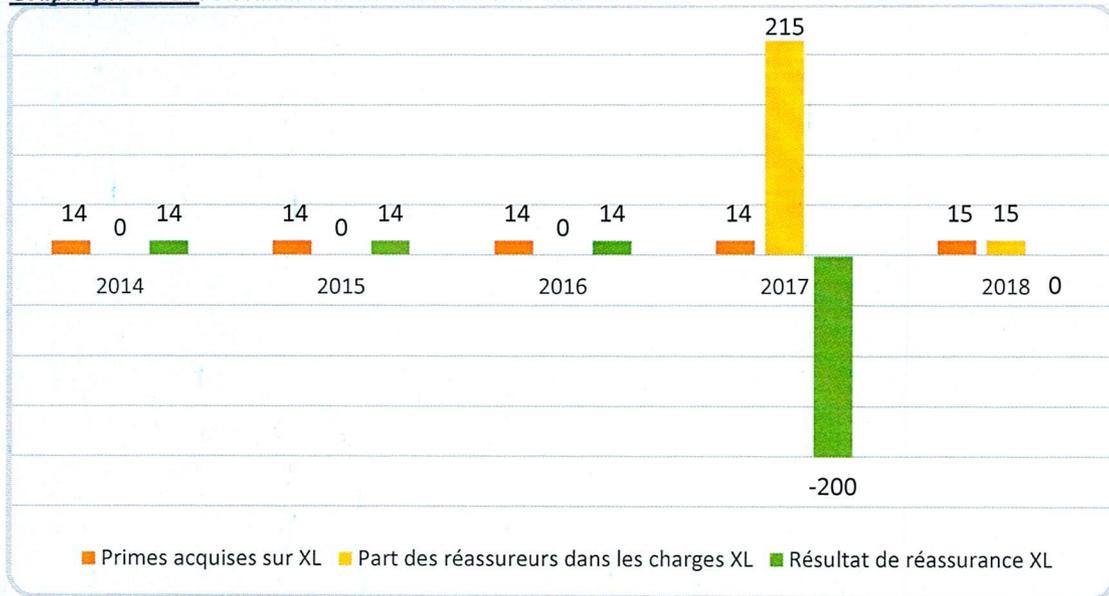
primes acquises QP. L'autre constat est que les primes acquises pour les XL sont presque constantes au fil des années et la part des primes acquises en 2017 se trouve négative laquelle cache un mauvais provisionnement des primes au cours de cette année.

**Graphique N° 16: Résultat pour la branche caution en XP**



Source : C1, CEG et comptes de réassurance

Les années 2014 et 2017 donnent un résultat en faveur de Chanas ce qui signifie que la réassurance a apporté un bénéfice considérable à la société. De ce fait, on peut dire cette formule de réassurance a été adaptée au portefeuille de la compagnie par contre les autres années les résultats sont largement en faveur des réassureurs. Ces résultats montrent que l'entreprise devra sortir de ce type de traité.

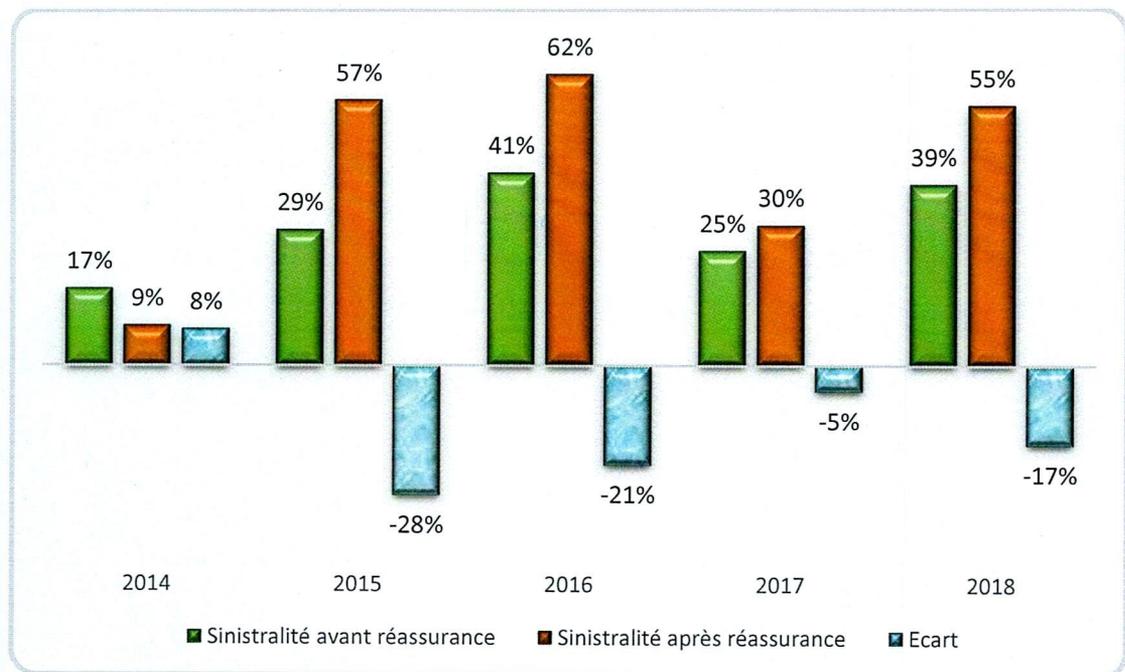
**Graphique N° 17: Résultat réassurance branche caution en XL**

Source : C1, CEG et comptes de réassurance

Les traités XL montrent que les primes cédées sont à fonds perdus les 3 premières années et en 2017 on observe un pic assez considérable de la charge des sinistres ceci à cause d'un sinistre important. En 2018 on a l'équilibre entre les primes acquises et la part des réassureurs dans les charges. L'entreprise peut conserver ce type de traité par prudence.

### SECTION 3 : Impact sur le résultat technique

### 3.1 Analyse globale



Source : CEG

Les résultats d'exploitation de l'entreprise montrent que le programme de réassurance n'est pas adéquat pour l'entreprise. En effet, en 2014 un avantage issu de la réassurance présente un écart de 8% pour la compagnie lorsqu'elle cède une partie de son risque à la réassurance. Par contre, pour les années suivantes, le constat que que la charge de sinistre de la compagnie avant les cessions en réassurance est nettement inférieure à celle après la réassurance.

Quelle branche est favorable à l'activité de l'entreprise ?

### 3.2 Analyses par branche

**Tableau 10: Répartition de la sinistralité en fonction des branches**

ANNEES	Libelles	Incendie et ADAB	Transport	AUTO/RC	CAUTION
2014	Primes émises	2103	10647	2303	74
	Primes acquises	2262	10654	2262	73
	Primes acquises aux réassureurs	1916	10467	326	58
	Charge des sinistres	1375	-39	-465	70
	Sinistre à charge des réassureurs	1200	1332	-981	68
	Sinistralité avant réassurance	61%	0%	-21%	96%
	Sinistralité après réassurance	51%	-733%	27%	13%
	Ecarts	10%	733%	-47%	83%
2015	Primes émises	2891	6205	2258	163
	Primes acquises	2761	6207	2387	125
	Primes acquises aux réassureurs	2553	5953	357	93
	Charge des sinistres	434	-390	1027	-73
	Sinistre à charge des réassureurs	802	-82	606	-19
	Sinistralité avant réassurance	17%	-7%	288%	-78%
	Sinistralité après réassurance	-177%	-121%	21%	-169%
	Ecarts	194%	115%	267%	90%
2016	Primes émises	2787	3058	2222	202
	Primes acquises	2431	3050	2185	245
	Primes acquises aux réassureurs	1736	1960	232	14
	Charge des sinistres	1485	-181	411	10
	Sinistre à charge des réassureurs	-220	85	-52	-6
	Sinistralité avant réassurance	61%	-6%	19%	4%
	Sinistralité après réassurance	245%	-24%	24%	7%
	Ecarts	-184%	18%	-5%	-3%
2017	Primes émises	1354	2810	3204	1221
	Primes acquises	1409	2804	2581	1207
	Primes acquises aux réassureurs	1176	1346	1415	-68
	Charge des sinistres	-137	4	937	340
	Sinistre à charge des réassureurs	1315	267	-586	283
	Sinistralité avant réassurance	-10%	0%	36%	28%
	Sinistralité après réassurance	-623%	-18%	131%	4%
	Ecarts	613%	18%	-94%	24%
2018	Primes émises	2031	2928	2266	347
	Primes acquises	2030	2919	2343	453
	Primes acquises aux réassureurs	1766	2154	157	379
	Charge des sinistres	-62	93	1579	76
	Sinistre à charge des réassureurs	86	668	-228	79
	Sinistralité avant réassurance	-3%	3%	67%	17%
	Sinistralité après réassurance	-56%	-75%	83%	-4%
	Ecarts	53%	78%	-15%	21%

Source : C1, CEG et comptes de réassurance

Au vu de ce tableau, on constate que l'évolution de la sinistralité avant et après réassurance pour les branches incendies et ADAB est favorable à la compagnie. En ce qui

concerne la branche transport, la charge des sinistres reste négative les premières années et les années suivantes elle est positive mais la sinistralité montre que cette branche est favorable à la compagnie. Pour la branche auto et RC, en majeure partie la charge des sinistres avant et après la réassurance ne favorise pas la compagnie. Le comportement pour la branche Caution montre qu'elle reste avantageuse pour la société du fait que beaucoup de sinistres sont recouverts par la société à travers les recours exercés contre leurs propres assurés.

Tous ces éléments sus évoqués montrent à suffisance comment la réassurance contribue à asphyxier les résultats de l'entreprise. Les éléments présentés nous ont permis de localiser les forces et faiblesses de la politique de réassurance mise en place par l'entreprise. Quelles recommandations à apporter à l'entreprise pour améliorer sa politique de réassurance ?

#### **SECTION 4 : Forces et faiblesses et recommandation**

Etant donné que nul n'a le monopole du savoir encore moins la science infuse, le programme de réassurance de Chanas Assurances S.A présente des forces et quelques faiblesses. Nous présenterons dans cette partie les forces et faiblesses ainsi que des propositions d'amélioration du résultat de la réassurance.

##### **4.1 Force de cette politique de réassurance**

###### **➤ Sur le plan technique :**

L'assistance technique des réassureurs dans la tarification des risques majeurs à savoir : l'aviation, les risques pétroliers ainsi que les risques industriels.

L'aide financière qu'apportent les réassureurs à travers les sinistres au comptant pour permettre aux assureurs de régler les sinistres majeurs sans compromettre leur trésorerie.

###### **➤ Sur le plan opérationnel :**

L'entreprise a mis en place un département uniquement dédié à la réassurance. Ceci permet à la compagnie de mieux répartir les tâches afin d'avoir un résultat plus optimal. En effet ce principe de gestion permet à chaque opérateur d'avoir une maîtrise non seulement sur sa tâche mais aussi sur celle des autres

collaborateurs. Le chef de département consolide des tâches et il doit se rassurer que tous les travaux ont été réalisés conformément à la politique de réassurance de la compagnie et dans le respect de la réglementation.

Par ailleurs, un autre atout important est la qualité des réassureurs en partenariat avec la compagnie.

#### **4.2 Les faiblesses de cette politique**

Toute entreprise présente aussi bien les forces que les limites de par l'intensité du travail, la diversification de ses services. Ici, il s'agira pour nous d'apporter les limites de la politique de réassurance mise en place par la compagnie ainsi que les personnes chargées de la conduire.

##### ➤ **Sur le plan technique :**

- L'absence d'une collaboration entre le département réassurance et les autres départements sur la prise en compte des dossiers à transmettre au service réassurance ;
- Absence d'un actuaire pour la mise en place d'un programme de réassurance optimal en adéquation avec la structure du portefeuille ;
- Mauvaise évaluation des provisions techniques.

##### ➤ **Sur le plan opérationnel**

Insuffisance du personnel chargé d'exercer les opérations de réassurance. En effet la gestion optimale d'un centre de responsabilité nécessite de mettre en place une équipe avec un partage de responsabilité.

##### ➤ **Sur le plan organisationnel**

L'absence d'un logiciel approprié pour le traitement des opérations de réassurance rend la tâche plus difficile et ne permet pas une gestion optimale du temps.

#### **4.3 Les recommandations**

Après avoir effectué une étude approfondie sur la politique de réassurance de Chanas Assurances S.A, il en ressort plusieurs points d'amélioration qui devront être examinés par la compagnie pour une meilleure gestion de la réassurance.

- Mise en place d'un logiciel pour la gestion de la réassurance. La gestion optimale d'une structure de réassurance nécessite la réduction du temps de travail pour le traitement des dossiers ainsi que la maîtrise des opérations de réassurance. Ceci peut être fait à travers l'utilisation d'un logiciel qui intègre la politique de réassurance d'une compagnie
- La révision des clauses et l'introduction de nouvelle clause : l'introduction des clauses telles que les clauses d'indexation pour le partage des pertes issues de l'érosion monétaire et l'introduction des clauses de stabilisation pour le partage des frais supplémentaires exposés lors du paiement à cause de l'inflation subi par la monnaie entre la date de survenance et la date de paiement.
- L'insertion de la clause de « non claims bonus » : cette clause permettra pour la compagnie de bénéficier d'une réduction de prime pour non déclaration de sinistre ; de même faire participer la cédante sur les pertes lorsque le compte des pertes et profits est négatif.
- L'insertion d'une clause de PB variables en fonction de la sinistralité ce qui permettra à la compagnie de réduire considérablement les pertes issues de la réassurance.
- Vu que les FAC et les frontings absorbent une bonne partie des primes cédées, l'entreprise devra revoir son programme de réassurance. En ce qui concerne les facultatives, il serait important d'insérer une clause de participation bénéficiaire dans les notes de couvertures ainsi que les clauses de partage des pertes en cas d'un sinistre exceptionnel.
- Faire participer les collaborateurs du département réassurance aux séminaires sur la souscription des risques techniques et sur la conception des programmes de réassurance. Les grands risques présentent une très grande importance pour les réassureurs à cause de l'importance des capitaux. Ainsi le personnel doit participer aux les séminaires organisés par les réassureurs pour mieux gérer les opérations liées à la réassurance.
- Former les collaborateurs sur les techniques de réassurance : ici, il s'agit de former les collaborateurs sur la politique de réassurance décidée par le conseil d'administration.

## CONCLUSION

Au terme de notre analyse qui a porté sur la politique de réassurance d'une compagnie d'assurance, et son impact sur le résultat de réassurance, nous avons d'une part fait la description de la politique de réassurance d'une compagnie en explicitant les éléments à prendre en compte dans l'établissement des traités de réassurances ainsi que les procédés du choix des partenaires. Et d'autre part, nous avons étudié l'impact de cette politique sur le résultat de réassurance pour le cas de Chanas Assurances S.A.

Durant notre analyse, nous avons constaté que le programme de réassurance de Chanas n'est pas adapté à la structure de son portefeuille au regard du résultat que la réassurance génère et celui des pertes observées sur le résultat technique bien que le S/P reste relativement faible. A cet effet, il est souhaitable pour elle de revoir son programme de réassurance afin d'avoir de meilleurs rendements en réassurance.

En somme, il serait souhaitable pour la compagnie d'analyser la structure de son portefeuille et analyser les conséquences issues des cessions en réassurance afin de mettre en place un programme rentable pour les parties aux traités sans oublier d'insérer les clauses lui permettant de réduire les pertes sur cession en réassurance.

# BIBLIOGRAPHIE

## COURS ET MEMOIRES

- Cours de réassurance (2020), DESS-A, 24ème promotion par M. Losseni SANGARE, Sous-Directeur Non Vie, CICA-RE ;
- Cours de contrôle sur pièces et sur place des sociétés d'assurances (2016), DESS-A, 24ème promotion par ABLEGUE Fabrice ;
- Pr. Jena Paul LOUISOT (2018), La gestion des risques applicables dans les entreprises, les collectivités et les établissements de santé, IIA.
- MPASSI MAKITA A. (2012), « l'impact de la réassurance sur le développement d'une compagnie d'assurance : cas de NSIA Congo › › », mémoire fin d'études, IIA cycle DESS-A.

## OUVRAGES

- Joseph Luc FOADING (juin 2016, Dakar), « Pratique de la réassurance vie › › »,
- Problème de la réassurance dans les pays en voie de développement CNUCED 1973

## AUTRES DOCUMENTS

- Etats comptables (CEG, C1).
- Les comptes de réassurance (2014-2018).
- Les plans de réassurances.
- Politique de réassurance de la compagnie.

## REGLEMENTATION

- Code CIMA 2019
- Ligne directive sur la gestion des risques liés à la réassurance.

## WEBOGRAPHIE

- [www.atlas-mag.net](http://www.atlas-mag.net)
- [www.google.fr](http://www.google.fr)

# ANNEXE

**Tableau 11:** Annexe1 Résultat globale de réassurance

	2014	2015	2016	2017	2018
Primes acquise	12 900	9 155	4 145	4 297	4 457
Primes acquises couvertures sur traités	769	771	967	89	925
Part des réassureurs dans les charges	2 247	2 313	434	1 779	1 217
Charge des sinistres sur traités	277	66	660	869	857
Résultat de réassurance	2 247	6 842	3 711	2 518	3 240
Résultat couverture	492	705	307	-780	68

**Tableau 12:** Annexes2 Résultat réassurance branche Incendie et ADAB

	2014	2015	2016	2017	2018
Primes acquises	1 916	2 017	1 543	668	1 523
Primes acquises sur QP	288	297	302	250	100
Primes acquises sur XL	119	147	135	132	140
Part des réassureurs dans les charges	1 168	881	16	1 256	377
Part des réassureurs dans les charges QP	-91	100	416	107	127
Part des réassureurs dans les charges XL	-94	-4	86	-8	-
Résultat de réassurance	748	1 136	1 527	-588	1 146
Résultat de réassurance QP	378	197	-113	142	-27
Résultat de réassurance XL	213	151	50	140	140

**Tableau 13:** Annexe3 Résultat réassurance branche transport

	2014	2015	2016	2017	2018
Primes acquises	10 467	5952	1960	1346	2084
Primes acquises sur QP	-19	167	108	-17	-25
Primes acquises sur XL	18	20	22	34	34
Part des réassureurs dans les charges	1 432	477	124	471	763
Part des réassureurs dans les charges QP	155	-49	13	-5	25
Part des réassureurs dans les charges XL	0	0	0	0	0
Résultat de réassurance	9 035	5 475	1 836	875	1 321
Résultat de réassurance QP	-174	216	94	-12	-50
Résultat de réassurance XL	18	20	22	34	34

**Tableau 14:** Annexe4 Résultat réassurance de la branche Auto/RC

	2014	2015	2016	2017	2018
Primes acquises	315	357	204	1771	236
Primes acquises sur XL	105	117			
Part des réassureurs dans les charges	-575	669	28	-356	-79
Part des réassureurs dans les charges XL	10	14	36	141	505
Résultat de réassurance	890	-312	176	2127	315
Résultat de réassurance XL	94	103	-36	-141	-505

**Tableau 15:** Annexe5 Résultat de réassurance de la branche caution

	2014	2015	2016	2017	2018
Primes acquises	58	93	14	-68	379
Primes acquises sur QP	44	59	282	310	292
Primes acquises sur XL	14	14	14	14	15
Part du réassureur dans les charges	68	-4	-7	291	206
Part des réassureurs dans les charges QP	42	4	109	420	171
Part des réassureurs dans les charges XL	0	0	0	215	15
Résultat de réassurance QP	2	55	173	-110	121
Résultat de réassurance XL	14	14	14	-200	0
Résultat de réassurance	-10	97		-359	173

**Tableau 16:** Annexe6 sinistralité avant et après réassurance

	ANNEES				
	2014	2015	2016	2017	2018
Primes émises	19 248	14467	11671	12129	11645
Primes acquises brute	19 449	14271	11713	10496	11471
Primes acquises nette	6 549	5116	7568	6198	7014
Charge des sinistres brute	3 196	4217	4804	2989	4496
Charge des sinistres nette	569	2908	4722	1864	3892
Sinistralité avant réassurance	17%	29%	41%	25%	39%
Sinistralité après réassurance	9%	57%	62%	30%	55%
Ecart	8%	-28%	-21%	-5%	-17%

# TABLE DES MATIERES

DEDICACE .....	.....
REMERCIEMENTS.....	i
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS .....	ii
LISTE DES TABLEAUX .....	iii
LISTE DE FIGURES.....	iv
RESUME .....	v
ABSTRACT.....	vi
SOMMAIRE.....	vii
INTRODUCTION GENERALE .....	1
PARTIE I : POLITIQUE DE REASSURANCE D'UNE COMPANIE D'ASSURANCE.....	3
CHAPITRE I : L'ACTIVITE DE LA REASSURANCE.....	6
SECTION 1 : Notion d'assurance.....	6
1.1 Définition.....	6
1.2 Particularité de l'assurance .....	7
1.3 Les type d'assurances.....	8
1.3.1 Les assurances dommages .....	8
1.3.2 Les assurances de personnes .....	8
SECTION 2 : Notion de réassurance.....	9
2.1 Définition de la réassurance.....	9
2.1.1 Au plan technique .....	9
2.1.2 Au plan juridique .....	10
2.1.3 Sur le plan économique.....	10
2.2 : Nécessité de la réassurance .....	10
2.2.1 Facilités d'accès à de nouvelle branche .....	10
2.2.2 Allègement de la trésorerie.....	10
SECTION 4 : Choix des principaux partenaires du marché de la réassurance .....	12
4.1 Choix des réassureurs.....	12
4.2 Choix des courtiers de réassurance.....	14
SECTION 5 : Politique de gestion des risques liés à la réassurance.....	15
CHAPITRE II : FORMES DE REASSURANCE.....	17
SECTION 1 : L'approche juridique.....	17
1.1 La réassurance obligatoire.....	17

- 1.2 Réassurance facultative.....17
- 1.3 Réassurance obligatoire facultative .....17
- 1.4 Réassurance facultative obligatoire (FACOB).....17
- 1.5 Cession légale .....18
- SECTION 2 : L’approche technique ..... 18
  - 2.1 La réassurance proportionnelle.....18
    - 2.1.1 Traité en quote-part .....19
    - 2.1.2 Traité en excédent de plein .....22
    - 2.1.3 Commission de réassurance.....26
    - 2.1.4 Participation bénéficiaire .....27
  - 2.2 La réassurance non proportionnelle .....27
    - 2.2.1 Traité en excédent de sinistre .....28
    - 2.2.2 Traité en excédent de perte annuelle .....29
    - 2.2.3 Clauses spécifiques au traité non proportionnel .....30
- PARTIE II : ANALYSE ET EVALUATION DE LA POLITIQUE DE REASSURANCE ET IMPACT SUR LE RESULTAT DE REASSURANCE : CAS DE CHANAS ASSURANCES S.A.....38
  - CHAPITRE I : ANALYSE ET EVALUATION DE LA POLITIQUE DE REASSURANCE.....40
    - SECTION 1 : Stratégie de la politique de réassurance de Chanas Assurances ..... 40
      - 1.1 Présentation des organes chargés de mettre en place et contrôler la politique de réassurance. ....40
      - 1.2 Stratégie pour l’entreprise .....41
    - SECTION 2 : Les enjeux de politique de réassurance pour la compagnie ..... 43
      - 2.1 Sur le plan technique.....43
      - 2.2 Sur le plan opérationnel .....44
      - 2.3 Sur le plan financier.....44
      - 2.4 Sur le plan commercial .....45
    - SECTION 3 : Présentation du plan de réassurance ..... 45
      - 3.1 Les traités .....45
        - 3.1.1 Les traités proportionnels .....45
        - 3.1.2 Les traités non proportionnels .....48
      - 3.2 Les cessions légales .....52
      - 3.3 Les facultatives .....52
  - CHAPITRE II : IMPACT DE LA POLITIQUE DE REASSURANCE SUR LE RESULTAT DE REASSURANCE.....54
    - SECTION 1 : Description des éléments du résultat de la réassurance..... 54

SECTION 2 : Evaluation et analyse du résultat de la réassurance ..... 56

    2.1 Résultat global .....56

    2.2 Résultat par branche .....57

SECTION 3 : Impact sur le résultat technique..... 63

    3.1 Analyse globale.....64

    3.2 Analyses par branche .....64

SECTION 4 : Forces et faiblesses et recommandation..... 66

    4.1 Force de cette politique de réassurance .....66

    4.2 Les faiblesses de cette politique.....67

    4.3 Les recommandations .....67

CONCLUSION.....69

BIBLIOGRAPHIE.....70

ANNEXE .....71

TABLE DES MATIERES .....73