

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES
(CIMA)



Institut International des Assurances
(IIA)

BP 1575 Yaoundé

Email : iia@iiacameroun.com

Site web : www.iiayaounde.com



MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDES

*en vue de l'obtention du Diplôme d'Études Supérieures Spécialisées en
Assurances (DESS-A)*

THÈME :

**PRATIQUE DE LA RÉASSURANCE ET CAPACITÉ FINANCIÈRE DES COMPAGNIES
D'ASSURANCES FACE AUX NOUVELLES CONTRAINTES RÉGLEMENTAIRES :
CAS DU MARCHÉ CAMEROUNAIS**

Présenté et soutenu par :

Christian OMOKO NKOUEKOUA

22^{ème} promotion DESS-A

Sous l'encadrement conjoint de :

Casimir Raul NGUEMDJOP TCHIENANG

Chargé d'études à la Direction Financière - Allianz Cameroun

&

Pierre-Emmanuel OMBOLO MENOGA

Rédacteur sinistres à la Direction Technique - AXA Assurances

Novembre 2016

DÉDICACE

À

Feu mon père parti trop tôt...

REMERCIEMENTS

Au-delà de son intensité et de sa rigueur, cette formation de deux ans à l'IIA aura surtout été une formidable aventure humaine et une expérience culturelle fort enrichissante de par son environnement multinational et la pluridisciplinarité de notre promotion.

Ce mémoire est pour nous l'occasion de remercier toutes les personnes qui de près ou de loin, ont contribué au bon déroulement de notre formation et à en faire une réussite sur tous les plans. Nous leur témoignons notre gratitude pour leurs diverses contributions, notamment à la réalisation du présent mémoire et à l'accomplissement de notre stage d'immersion professionnelle. Nous ne saurons malheureusement tous les nommer ; puissent les personnes non citées ici, accepter nos excuses.

Nos remerciements vont particulièrement à l'endroit de :

- M. *Jean-Raoul DOSSOU YOVO*, Directeur Général de l'IIA et à l'ensemble de ses collaborateurs pour leur encadrement ;
- M. *Bernard GIRARDIN*, Directeur Général d'Allianz Cameroun Assurances pour m'avoir ouvert les portes de son entreprise ;
- M. *Dembo DANFAKHA*, Directeur des Études de l'IIA pour nous avoir inculqué son sens de la rigueur ;
- M. *Benjamin BOUDEAU-RAIMBAULT*, Directeur Technique et Développement Allianz Cameroun pour la supervision technique de mon stage ;
- M. *Roger KOMCHIE KOM*, Directeur Indemnisation Allianz Cameroun et de tout le personnel de la Direction Indemnisation ;
- M. *Raoul Casimir NGUEMDJOP TCHIENANG*, Chargé d'Etudes à Allianz Cameroun, pour le co-encadrement du présent mémoire ;
- M. *Pierre-Emmanuel OMBOLO MENOGA*, Rédacteur Sinistres à AXA Cameroun, pour le co-encadrement du présent mémoire ;
- Mme *Martine OMOKO NYA*, ma mère pour toutes ses prières à mon endroit ;
- Mlle *Carine OMOKO AMAGNE*, ma sœur pour ses efforts et son soutien financier ;
- Mlle *Malaïka Gabriella OMOKO NYA*, ma fille pour sa grande patience ;
- Mlle *Léontine KAMENI POUNGOM* qui m'a fait découvrir et concourir à l'IIA ;
- M, Mme *Christian et Gertrude BADEGANA* qui m'ont offert gîte et couvert pendant mon stage ;
- M. *Daniel SIBE à BESSONG*, "Grand frère de l'IIA" pour ses nombreux conseils ;
- Mlle *Alvine GAINNAING*, "Grande sœur de l'IIA" pour son soutien moral ;
- Tous les "Grands frères" et "Grandes sœurs" de l'IIA, qui ont veillé à notre suivi.

LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS

AFRICA RE	Société Africaine de Réassurance
AMRAE	Association pour le Management des Risques et des Assurances de l'Entreprise
ASAC	Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun
Ass.	Assurances
BAD	Banque Africaine de Développement
CA	Chiffre d'affaires
CICA	Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances des Etats Africains
CICA-RE	Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la CICA
CIMA	Conférence Interafricaine des Marchés des Assurances
CNUCED	Commission des Nations-Unies pour le Commerce et le Développement
CRCA	Commission Régionale de Contrôle des Assurances
DNA	Direction Nationale des Assurances
DSCE	Document Stratégique pour la Croissance et l'Emploi
FANAF	Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africain
IARDT	Incendies - Accidents - Risques Divers – Transports
IIA	Institut International des Assurances
OUA	Organisation de l'Unité Africaine
RC	Responsabilité Civile
SA	Société Anonyme
SAM	Société d'Assurance Mutuelle
SECP	Commission Pakistanaise de la Sécurité et des Echanges
SMP	Sinistre Maximum Possible
Véh.	Véhicule
XL	Traité Excess of Loss ou en Excédent de Sinistres

RESUMÉ

La présente étude a pour objectif de déterminer si les récentes réformes entreprises par la CIMA sur la réassurance, ainsi que ses mesures d'accompagnement relatives à l'augmentation des fonds propres des compagnies d'assurances, seront efficaces voire suffisantes pour contenir les phénomènes de délocalisation des risques et de fuite de capitaux provoqués par le recours à la réassurance extra-communautaire. Pour y parvenir, notre problématique axée sur la pertinence des récentes révisions du Code CIMA et l'efficacité de la réglementation générale actuelle des activités de réassurance, au regard des pratiques observées et buts poursuivis par le législateur, s'est déclinée en trois questions à savoir : l'opportunité et l'efficacité de l'augmentation par voie réglementaire de la surface financière des compagnies d'assurances, comme solution à l'accroissement de la rétention des primes sur le marché local ; les conséquences à tirer d'une réforme qui crée une contrainte supplémentaire sur les assureurs mais comporte quelques lacunes en ce qui concerne les intermédiaires de réassurance ; la détermination des enjeux autres que techniques qui sous-tendent lesdites réformes, ainsi que leurs objectifs à long terme. La réponse à ces trois questions reposait essentiellement sur deux méthodes d'analyses : d'une part l'exploitation des données statistiques et comptables du marché par un traitement statistique afin de dégager les tendances majeures suivant des approches descriptive et explicative ; d'autre part l'analyse critique des textes réglementaires selon des approches exégétique et empirique.

Nos analyses des tendances du marché camerounais ont ainsi révélé une évolution croissante des primes sur les 10 dernières années, une sinistralité qui reste relativement faible, une évolution relativement stable des taux de cession en réassurance sur les 10 derniers exercices et leur prépondérance dans les branches non interdites de cession à l'étranger. Nous constatons par ailleurs des soldes de réassurance plus déficitaires dans les filiales de multinationales étrangères comparativement aux compagnies avec siège social intra-communautaire. La marge de solvabilité globale du marché est bonne. Tout ceci, ensemble, confrère une certaine attractivité au marché camerounais pour un développement de la réassurance. Concernant l'environnement réglementaire, nous relèverons trois points positifs : l'instauration des cessions légales sur les marchés de la zone CIMA qui jouent efficacement leur rôle de rétention locale des primes ; une nouvelle définition de la qualité de réassureur étranger qui donne l'espoir d'un futur marché commun des assurances avec agrément unique ; le compartimentage réglementaire entre branches de risques "*réassurables*" sans condition et branches interdites de cession à l'étranger qui a le mérite de ne pas enfermer la réassurance dans un cadre trop rigide. Mais ces points positifs n'atténuent en rien les lacunes majeures qui minent la réglementation générale de la réassurance. Il s'agit notamment de l'absence d'un régime réglementaire des activités de courtage de réassurance et du caractère peu dissuasif et la non-application des sanctions prévues aux articles 308 et 333-3. Tout ceci n'exclut cependant pas la perspective de l'acheminement vers un marché commun.

SOMMMAIRE

DÉDICACE	i
REMERCIEMENTS.....	ii
LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS.....	iii
INDEX DES TABLEAUX.....	iv
INDEX DES GRAPHIQUES	iv
INDEX DES ANNEXES.....	iv
RESUMÉ.....	v
SOMMMAIRE	vi
INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
CONTEXTE ET JUSTIFICATION DE L'ÉTUDE.....	1
PROBLÉMATIQUE ET HYPOTHÈSES DE TRAVAIL	4
OBJECTIFS DE L'ÉTUDE	6
LIMITES ET DIFFICULTÉS RENCONTRÉES.....	7
ORGANISATION DU MÉMOIRE	7
CHAPITRE I : CADRE THÉORIQUE DE L'ÉTUDE ET GÉNÉRALITÉS SUR LA RÉASSURANCE.....	8
SECTION I : MÉTHODOLOGIE DE TRAVAIL.....	8
SECTION II : DÉFINITION DES CONCEPTS ET REVUE DE LA LITTÉRATURE.....	12
SECTION III : FONCTIONS ET FINALITÉS DE LA RÉASSURANCE.....	18
CHAPITRE II : BILAN ET PRATIQUES DE RÉASSURANCE SUR LE MARCHÉ CAMEROUNAIS	23
SECTION I : LES ACTEURS DE LA RÉASSURANCE SUR LE MARCHÉ LOCAL	24
SECTION II : ANALYSE DE LA SITUATION GÉNÉRALE DU MARCHÉ.....	32
SECTION III : CAPACITÉ FINANCIÈRE ET ATTRACTIVITÉ DU MARCHÉ PRIMAIRE	38
CHAPITRE III : RÉASSURANCE EN ZONE CIMA :	
CADRE RÉGLEMENTAIRE, PERSPECTIVES ET LIMITES.....	47
SECTION I : CADRE RÉGLEMENTAIRE DE LA RÉASSURANCE.....	47
SECTION II : PERSPECTIVES ET LIMITES DE LA RÉGLEMENTATION	55
CONCLUSION GÉNÉRALE	62
BIBLIOGRAPHIE.....	64
ANNEXES.....	66
ANNEXE 1 : STATISTIQUES DU MARCHÉ CAMEROUNAIS.....	66
ANNEXE 2 : SOLVABILITÉ DU MARCHÉ CAMEROUNAIS	77
ANNEXE 3 : ÉTAT DES RÉSULTATS PAR BRANCHE ET PAR EXERCICE	79
ANNEXE 4 : CHIFFRE D'AFFAIRES 2015 DES COMPAGNIES D'ASSURANCES	80

ANNEXE 5 : FORMULE RÉGLEMENTAIRE DE CALCUL DE LA MARGE DE SOLVABILITÉ.....	81
TABLE DES MATIERES	82

INTRODUCTION GÉNÉRALE

CONTEXTE ET JUSTIFICATION DE L'ÉTUDE

Dans son acception la plus simpliste, la **réassurance** se définit comme l'assurance des sociétés d'assurances. Parfois appelée **assurance secondaire**, celle-ci ne peut exister sans l'étape préliminaire du transfert d'un risque direct que représente l'assurance primaire. La réassurance peut ainsi être définie d'un point de vue technique comme la méthode par laquelle un assureur transfère sur une autre entreprise (réassureur), tout ou partie des risques qu'il a souscrits afin de limiter ses engagements, d'écarter ses sinistres graves et de protéger ses fonds propres. Les relations de réassurance sont gouvernées par l'idée d'un partage de sort entre assureur et réassureurs. Juridiquement, la réassurance est un contrat par lequel un réassureur s'engage, moyennant rémunération, à rembourser à un assureur, dans des conditions déterminées, tout ou partie des sommes dues ou versées par l'assureur à ses assurés au titre des sinistres survenus.

De même qu'un assuré sait consciemment ou non ce qu'il peut supporter comme aléa et ce contre quoi il doit se prémunir, une compagnie d'assurances doit être en mesure d'évaluer son risque de souscription et s'en prémunir par le recours à la réassurance afin de rendre son risque de ruine « pratiquement impossible ». La réassurance permet ainsi à l'assureur de se préserver de la survenance de sinistres pouvant compromettre sa solvabilité. On peut rappeler ici la catastrophe de l'ouragan *Andrew* qui a mis en évidence les risques d'insolvabilité qui pesaient sur les entreprises d'assurances. En effet, le montant des dommages de cet ouragan avait mis en difficulté les assureurs qui ne disposaient pas de fonds propres suffisants pour indemniser les victimes, car non seulement leurs provisions techniques étaient insatisfaisantes, mais en plus leurs couvertures de réassurance étaient inadéquates pour faire face à des événements d'une telle ampleur. La réassurance constitue alors un moyen efficace pour réduire les risques encourus par les assureurs afin que ces derniers soient en mesure d'honorer leurs engagements vis-à-vis des assurés, tout en protégeant leur bilan. De plus, le réassureur apporte à l'assureur son expertise dans la souscription et la gestion de certains risques hautement techniques et complexes, lui permettant ainsi de répondre aux attentes de ses assurés en termes de besoins d'assurances. Par exemple, l'assistance technique sur des risques complexes et à forts capitaux comme les plateformes pétrolières ou gazières, les grosses cargaisons en transport maritime ou encore les corps et RC de navire.

L'assurance et la réassurance font partie du secteur tertiaire en général et de la finance en particulier. Ces derniers occupent encore une place marginale dans la structure des économies des pays africains subsahariens. Des études réalisées par la Commission des Nations-Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED) dès 1970 ont ainsi démontré que des capitaux très importants sortaient des pays en développement vers les pays développés par le biais des « services » et notamment des services d'assurances et de réassurance. Cette situation se traduit par une structure largement déficitaire de la balance des paiements¹ de nos économies. Les pays de la zone CIMA n'échappent pas à ce constat et le secteur de la finance auquel appartiennent les assurances et la réassurance contribue amplement à ce phénomène de fuite de capitaux. Cette importance de l'industrie des assurances dans la mobilisation de l'épargne pour le financement du développement a conduit la CNUCED à formuler des recommandations pertinentes en direction des gouvernements africains en vue d'une plus grande prise en compte du secteur. C'est dans ce contexte qu'a été signé le 27 novembre 1973, la deuxième Convention de coopération en assurances entre les Etats membres de la CICA.

Fort des présents constats sur l'incidence du secteur financier et notamment des activités assurantielles sur la capacité des pays en développement à financer leur développement, et face à l'impérieuse nécessité d'atteindre leurs objectifs d'émergence économique dans un horizon temporel proche, les pays africains en général et ceux de l'espace CIMA² en particulier ont entrepris un certain nombre de réformes réglementaires en vue de juguler les effets pernicioeux des échanges de services financiers sur leurs économies. C'est ainsi que le Code CIMA, à son article 308 originel de juillet 1992³ et au Livre VIII sur la Réassurance, a encadré de manière restrictive les activités de réassurance des compagnies d'assurances. Les dispositions de l'article 308 ont connu, à ce jour deux révisions respectives par les **Décisions du Conseil des Ministres des 04 avril 2000 et 08 avril 2016**. Par cette deuxième révision de l'article 308, le législateur CIMA entend d'une part contrôler les cessions en réassurances des compagnies d'assurances exerçant sur les marchés des États membres et d'autre part encadrer les activités des réassureurs étrangers opérant dans l'espace communautaire. L'un des principaux buts recherchés par cette réforme est le maintien des primes dans la zone économique de souscription des assurances directes et donc la conservation sur place des capitaux financiers qui seront réinjectés dans l'économie sous forme de représentation des provisions techniques.

¹ La balance de paiement enregistre les échanges de services avec l'extérieur.

² Conférence Interafricaine des Marché d'Assurances

³ Code des Assurances annexé au Traité instituant la CIMA, du 10 juil. 1992 et entré en vigueur le 15 jan. 1995

Dans la même foulée et le même esprit qui a présidé à la révision de l'article 308 du Code CIMA, le législateur communautaire, par sa réforme du 08 avril 2016⁴entreprind également de réglementer les services d'assistance techniques auxquels recourent les compagnies d'assurances et notamment les filiales de groupe, dans l'optique de juguler les pratiques qui participent également à la fuite des capitaux hors de l'espace CIMA.

Dans l'accompagnement de ces deux révisions, la CIMA décide de revoir à la hausse le capital social et le fonds d'établissement minima exigibles aux compagnies d'assurances exerçant dans l'espace communautaire, afin de doter celles-ci de capacités financières supplémentaires permettant une plus grande rétention sur les grands risques qui sont jusqu'ici largement réassurés à l'étranger.

En s'attaquant à l'un des maux dont souffre le secteur des assurances dans l'espace CIMA — à savoir la faible rétention des primes et la fuite des capitaux — le législateur CIMA, par l'entremise du Conseil des Ministres en charge des Assurances dans les Etats membres, entend doter nos marchés de capacités financières et techniques suffisantes pour assurer davantage de grands risques techniques sans systématiquement recourir à des réassureurs étrangers.

Force est de constater que ces récentes réformes au centre de notre réflexion sont guidées par le même leitmotiv qui avait conduit la plupart des pays africains à adopter la politique d'obligation d'assurances des facultés à l'importation et qui faisait suite à un rapport de la CNUCED rendu public en 1970 et évoqué plus haut. Mieux encore, ces réformes s'inscrivent dans le sillage de la **Résolution 7 de la 40^e Assemblée Générale annuelle de la FANAF** qui s'est tenue du 15 au 18 février 2016 à Abidjan. Cette résolution qui insiste sur la nécessité pour nos compagnies d'assurer la couverture des grands risques, préconise des recommandations pour pallier au manque de technicité des acteurs locaux, à la faiblesse de leur surface financière, ainsi qu'à la modicité des capacités offertes par les marchés de l'espace FANAF.

Toutefois, malgré ces nouvelles exigences réglementaires touchant à la pratique de la réassurance dans l'espace CIMA, il ne faut pas perdre de vue que les réassureurs exercent leurs activités sur le plan international, autrement dit sur des marchés ouverts. La réglementation des activités de réassurance doit donc pour être efficace, conserver beaucoup de souplesses et ne pas être enfermée dans un cadre trop rigide, de manière à laisser aux acteurs (cédantes, cessionnaires, rétrocessionnaires et courtiers de réassurance) non seulement des possibilités d'arbitrage et de compromis mais aussi leur permettre de déterminer les clauses de leurs

⁴ Règlement modifiant et complétant le règlement du 28 septembre 2009 définissant les modalités de la facturation au réel des conventions d'assistance technique conclues avec les sociétés d'assurances

conventions. C'est sans doute la raison pour laquelle le régulateur CIMA n'impose que des conditions minimales et dans une démarche de progressivité.

La présente étude revêt une importance à la fois théorique et pratique. Sur le plan théorique, elle a le mérite de l'actualité du sujet et des récents efforts d'adaptation des compagnies au nouvel environnement réglementaire. La présente étude apportera sa modeste contribution pour sinon combler, du moins ajouter un plus à la littérature relative à la pratique de la réassurance dans les compagnies des marchés CIMA. Sur le plan pratique, notre étude permettra d'avoir un aperçu relatif des pratiques de réassurance sur les marchés de la zone, tout en relevant les principales limites de la réglementation dans son état actuel. Par ailleurs, elle permettra de définir des outils de pilotage d'une politique de réassurance ainsi que les instruments de contrôle de l'activité.

PROBLÉMATIQUE ET HYPOTHÈSES DE TRAVAIL

Par l'augmentation du capital social et du fonds d'établissement minima des compagnies d'assurances exerçant au sein de l'espace communautaire, le régulateur souhaite renforcer la solvabilité des entreprises d'assurances et doter celles-ci de capacités financières supplémentaires pour une plus grande rétention des primes au sein du marché primaire et même local. Par ailleurs en encadrant les cessions à l'étranger, la CIMA espère mitiger l'incidence des pratiques du marché de la réassurance sur le développement des compagnies et ainsi favoriser l'acquisition au sein des compagnies d'une technicité en matière de gestion des risques techniques et à forts capitaux. Mettant ainsi en évidence ses deux aspects, nous proposons de mener une réflexion sur *la pratique de la réassurance et la capacité financière des compagnies d'assurances de la zone CIMA face aux nouvelles contraintes réglementaires*.

Quelques mois après l'entrée en vigueur des différentes réformes du Code des Assurances, il y a lieu de s'interroger sur la mise en œuvre des nouvelles contraintes restreignant la marge de manœuvre dont disposaient jusqu'ici les compagnies d'assurances dans leurs politiques de réassurance et sur les incidences potentielles au niveau de leurs activités à moyen et à long terme. En d'autres mots, il s'agit de savoir d'une part si ces nouvelles contraintes ne vont pas modifier le comportement des différents acteurs, d'autre part comment les compagnies d'assurances vont s'accommoder au nouvel environnement, et pour finir envisager les solutions et perspectives offertes face à d'éventuelles difficultés. Notre analyse portera donc sur les mobiles, défis et enjeux de la mise en œuvre des articles 308, 329-3, 330-2 et 333-3 du Code CIMA.

Notre problématique

Notre problématique consistera à nous interroger sur la pertinence des récentes révisions (sus-évoquées) et l'efficacité de la réglementation générale des activités de réassurance dans l'espace CIMA au regard des pratiques observées sur nos marchés et des objectifs poursuivis par le législateur communautaire. Pour plus de précisions, cette problématique sera déclinée en trois questions secondaires :

- À l'analyse de l'évolution des cessions en réassurance sur nos marchés, peut-on dire que l'augmentation de la surface financière des compagnies constitue une solution efficace pour favoriser une plus grande rétention des primes sur le marché primaire de l'assurance ?
- La réforme du 08 avril 2016 sur les pratiques de la réassurance renforce les contraintes au niveau du Livre III du code des assurances, mais ne crée aucune contrainte en matière de rétrocession : Quelles conséquences pouvons-nous tirer de ce constat ?
- Au-delà des enjeux techniques qui sous-tendent le renforcement des restrictions des activités de réassurance dans la zone CIMA, quels autres objectifs visent cette réforme ?

Nos hypothèses de recherche

Les Règlements CIMA N° 005 et N° ... du 08 avril 2016⁵ sont d'application effective depuis le 1^{er} juin 2016 alors que les différents traités de réassurance en cours ne seront révisés pour la plupart qu'au 31 décembre de l'année courante. Nos hypothèses de recherche reposent donc essentiellement sur l'exploitation des données statistiques des exercices antérieurs d'une part et sur une analyse critique de la réglementation en son état actuel d'autre part, au regard des objectifs poursuivis par la CIMA et la FANAF, ainsi que des défis à relever par les acteurs du marché.

- I. L'augmentation de la surface financière des compagnies permettra-t-elle d'améliorer le niveau de rétention des primes au sein du marché primaire dans la mesure où les compagnies d'assurances disposant de capitaux propres limités recourent davantage à la réassurance, notamment dans les branches hautement techniques ;
- II. L'absence de restrictions relatives aux pratiques de rétrocession à l'étranger ne devrait pas être envisagée comme une limite réglementaire diluant le caractère protectionniste

⁵ Règlement modifiant et complétant les dispositions de l'article 308 du code des assurances portant assurance directe à l'étranger et Règlement modifiant et complétant les articles 329-3 et 330-2 du Code des Assurances relatifs au capital social des sociétés anonymes d'assurances et au fonds d'établissement des sociétés d'assurances mutuelles

des récentes révisions, dans la mesure où non seulement les rétrocessions sont des échanges d'affaires mais en plus leur pratique constitue l'essence même du métier de réassureur. Par contre le dispositif de contrôle et de coercition de l'Article 333-3 constituerait une limite en raison de son caractère jugé peu contraignant ;

- III. En plus des enjeux techniques relatifs au renforcement des capacités techniques et financières des compagnies d'assurances de la zone CIMA, cette réforme qui vient se greffer à d'autres instruments déjà existants vise d'autres enjeux notamment financier, fiscal et stratégique-structurel (relatif au contrôle et à la maîtrise de l'information statistique sur les activités de réassurance).

OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

L'objectif général de la présente étude est de déterminer si les récentes réformes protectionnistes (Article 308 du Code CIMA) de notre marché de la réassurance, ainsi que les mesures d'accompagnement prises (Articles 329-3 et 330-2 du Code), qui viennent se greffer à l'arsenal réglementaire déjà existant sont efficaces voire suffisantes pour contenir l'hémorragie financière provoquée par le recours à la réassurance hors CIMA. Pour parvenir à une réponse, nous déclinons notre objectif général en trois objectifs spécifiques :

- I. Premièrement, démontrer que la surface financière détermine les taux de cessions en réassurance, d'où l'intérêt des nouvelles exigences en termes de capital social et de fonds d'établissement minima ;
- II. Deuxièmement, démontrer qu'en l'absence d'une réglementation générale de la réassurance prenant en compte les formes non proportionnelles et les rétrocessions, le problème de la fuite des primes et de la stagnation du marché demeure presque entier. Car on ne fait que déplacer la poussière d'un point à l'autre au lieu de l'enlever définitivement ;
- III. Enfin, démontrer qu'au-delà des objectifs de rétention des primes sur le marché communautaire, les réformes sus-évoquées visent d'autres (enjeux fiscaux, financiers, structurel et en termes de contrôle et d'information statistique sur l'activité) qui ne connaîtront qu'un résultat mitigé.

LIMITES ET DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

Cette étude présente certaines lacunes : celles-ci sont essentiellement le fait des obstacles rencontrés dans le cadre de notre recherche et qui n'ont pas pu être surmontés. Elles constituent des limites au présent travail. Il s'agit essentiellement des données et informations qui pour certaines n'ont pas pu être collectées, et pour d'autres se sont avérées indisponibles : Il s'agit notamment des données sur les taux de cession en réassurance à l'étranger, des parts respectives des traité proportionnels et non proportionnels dans les cessions globales sur le marché camerounais. Il s'agit également des chiffres des compagnies camerounaises sur les cessions légales faites à CICA-RE et AFRICA RE.

Une autre limite est le choix de restreindre l'étude au marché camerounais alors qu'il serait plus pertinent de l'envisager dans une dimension communautaire en raison même de la définition de la cession en réassurance qui considère comme local les cessions faites auprès de compagnies répondant aux exigences des articles 300 et 803 du Code des Assurances.

ORGANISATION DU MÉMOIRE

Nous nous efforcerons d'apporter une réponse à chacune des questions de recherche posées dans notre problématique. Pour y parvenir nous avons organisé notre réflexion en trois parties :

- Le chapitre I sera consacré au cadre théorique et aux généralités fonctionnelles sur la réassurance ;
- Le chapitre II fera le bilan de la réassurance sur le marché camerounais tout en présentant certaines pratiques gouvernant l'activité,
- Le chapitre III analysera le cadre réglementaire de la réassurance en zone CIMA avec un accent sur les limites de la réglementation et ses perspectives de développement.

CHAPITRE I : CADRE THÉORIQUE DE L'ÉTUDE ET GÉNÉRALITÉS SUR LA RÉASSURANCE

Ce chapitre s'articule sur trois sections. Nous présenterons dans un premier temps notre méthodologie de travail. Ensuite nous procèderons à la définition des principaux thèmes et concepts qui seront utilisés dans la présente étude, suivie d'une revue de la littérature existante sur la réassurance en zone CIMA. Enfin exposerons quelques généralités sur les fonctions et finalités de la réassurance.

SECTION I : MÉTHODOLOGIE DE TRAVAIL

Il convient dans cette section de circonscrire préalablement le cadre spatio-temporel et rationae materiae de notre étude. Nous présenterons ensuite les différents outils et méthodes de collecte des données auxquels nous aurons eu recours, ainsi que les traitements et analyses qui en ont été faits. Enfin, nous procèderons à la définition des principaux concepts d'assurances et de réassurance qui seront utilisés dans cette étude.

I. I. Délimitation du sujet

Il est nécessaire de bien délimiter le cadre de notre étude, tant sur les plans spatio-temporels que dans sa dimension matérielle.

I. I. 1. Délimitation spatio-temporel

Cette étude s'est déroulée au cours de notre période de stage d'immersion professionnelle qui s'est tenue du 16 mai au 14 octobre 2016 au sein de l'entreprise *Allianz Cameroun Assurances*, qu'il nous semble important de présenter succinctement ici.

Allianz Cameroun Assurances est une compagnie d'assurances IARDT exerçant sur le marché camerounais depuis 1924. Ce qui en fait la plus ancienne compagnie du marché. Initialement dénommée *France Côte d'Afrique*, la compagnie a connu plusieurs changements de raison sociale dans son parcours avant de devenir en 2004 *AGF Assurances*, puis en 2009 *Allianz Cameroun Assurances* : filiale du groupe allemand *Allianz*, aujourd'hui implanté dans douze pays africains, dont dans neuf de la zone CIMA⁶. Nous précisons ici qu'*Allianz*

⁶ Les neuf implantations africaines d'*Allianz* : Bénin, Burkina-Faso, Cameroun, Congo Brazza, Côte d'Ivoire, Kenya, Madagascar, Mali, Maroc, Rép. Centrafricaine, Sénégal, Togo.

Cameroun Assurances n'est que le cadre matérielle de réalisation de notre stage professionnel. Elle n'a par conséquent aucun rapport direct avec la présente étude.

Notre étude pourrait bien porter sur l'ensemble des compagnies d'assurances IARDT évoluant dans l'espace CIMA, dans la mesure où celles-ci opèrent toutes sous l'empire d'une même et unique réglementation et sont soumises au contrôle de la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA). Toutefois pour des raisons pratiques tenant au temps, au volume d'informations à traiter et à la disponibilité des données, nous avons choisi de circonscrire notre recherche aux seules compagnies IARDT du marché camerounais.

Globalement notre marché communautaire des assurances est dominé par l'assurance NON-VIE (IARDT). La Côte d'Ivoire occupe la première place. Le Cameroun, le Gabon et le Sénégal occupent respectivement les 2^e, 3^e et 4^e rangs. Les compagnies IARDT du marché camerounais qui sont ici notre cible d'étude, ont réalisé un chiffre d'affaires global de 130.6 milliards de francs FCFA en 2015 contre 117 milliards de francs FCFA⁷ en 2014, ce qui représente un taux de progression de 11.6%. Dans la mesure où l'industrie camerounaise des assurances partage depuis 1992⁸ un cadre réglementaire commun avec 13 autres économies de l'espace CIMA, un raisonnement par analogie permettrait peut-être une transposition des résultats de nos investigations à l'ensemble de la communauté, en admettant cependant une certaine relativité compte-tenu des spécificités de chaque marché.

En ce qui concerne la délimitation temporelle de notre étude, nous avons d'axé nos analyses sur la période de 2004 à 2015. Trois raisons ont gouverné ce choix.

- D'une part la disponibilité des informations et autres données que nous aurons à exploiter ;
- D'autre part, les données statistiques et comptables des exercices de 2004 à 2015, publiées par l'ASAC, présentent une certaine homogénéité dans leur forme : ce qui n'est pas le cas pour les données des exercices comptables de la période antérieure à 2004 ;
- Enfin, douze exercices comptables nous semblent suffisants pour dégager une tendance pertinente quant à l'évolution des pratiques de la réassurance sur le marché camerounais.

Il faut cependant noter un bémol : les chiffres de 2015 non encore publiés mais que nous avons tout de même exploités, ont un caractère provisoire et sont incomplets. Ils ne peuvent par conséquent pas être exploités sous tous les angles. Toutefois, lorsque cela a été possible et nécessaire, nous y avons eu recours.

⁷ Chiffres provisoires et non encore publiés par l'ASAC.

⁸ Traité du 10 juillet 1992 instituant la Conférence Interafricaine des Marchés des Assurances.

I. I. 2. Délimitation rationae materiae

L'activité assurantielle de la zone CIMA est dominée par l'Assurance Dommages qui représente environ 73% du chiffre d'affaires en 2014 contre 27% pour l'Assurance Vie, et le marché camerounais ne déroge pas à cette tendance.

La présente étude porte de manière générale sur la pratique de la réassurance dans les compagnies évoluant sous la réglementation CIMA. Il s'agit plus précisément d'analyser les statistiques et la réglementation relatives aux activités de réassurance passive des compagnies IARDT du marché camerounais.

I. II. Outils, méthodes de collecte, de traitement et d'analyse des données

Nos principaux outils de collecte des données sont la recherche documentaire et les entretiens. Le traitement des matériaux recueillis s'est effectué par des analyses statistiques de tendance pour les données statistiques et comptables et par l'analyse pour les documents réglementaires.

I. II. 1. La recherche documentaire

Dans le cadre de cette étude, nous avons procédé à une recherche documentaire. A cet effet, divers ouvrages susceptibles de nous aider ont été consultés (mémoires, articles, livres, rapports de séminaires et notes colloques, cours, etc.) au sein de la bibliothèque de l'IIA, auprès de différentes bibliothèques numériques en ligne, dans la base de données de certaines compagnies et sur divers sites Internet. Nous avons par exemple eu recours :

- Aux données numériques de l'ASAC sur les statistiques comptables du marché camerounais disponibles sur leur site web ;
- Aux documents internes d'*Allianz Cameroun Assurances* ;
- À des notes de synthèse de différents colloques.

I. II. 2. Les entretiens directifs et semi-directifs

Les entretiens sont une méthode de collecte des données qui consiste en la mise en œuvre des processus fondamentaux de communication et d'interaction humaine. Ces processus nous ont permis de tirer des informations et des éléments de réflexion très riches et nuancés. Les différents entretiens menés dans le cadre de la présente étude se caractérisent par un contact

direct entre nous chercheur et nos interlocuteurs sélectionnés sur la base de leur expérience technique et professionnelle dans le domaine des assurances et de la réassurance.

Nous avons ainsi réalisé deux types d'entretiens — semi-directifs (thématiques) et libres (non-directifs) — avec plusieurs professionnels du secteur au nombre desquels nous citerons :

- Le directeur administratif et financier d'Allianz Cameroun, lequel est en charge des questions de réassurance au sein de la compagnie ;
- Le responsable des engagements au sein d'AXA Cameroun ;
- D'autres responsables de la réassurance dans quelques compagnies de la place.

Les thématiques abordées au cours de ces entretiens ont porté *grosso modo* sur :

- Les formes de réassurance concernées par les restrictions de l'article 308 du Code ;
- Les entités bénéficiant du statut de réassureur local ;
- Les mobiles de distinction entre les branches de risques "réassurables" à l'étranger ;
- L'incidence de la réassurance sur la marge de solvabilité ;
- L'opportunité de l'augmentation des exigences en fonds propres dans l'espace CIMA.

Nous avons également assisté à quelques colloques organisées par des professionnels du secteur. Ces colloques nous ont permis de recueillir des avis divers et des analyses très enrichissantes sur les récentes évolutions réglementaires. Nous citerons notamment les rencontres organisées par l'association des anciens étudiants de l'IIA dont les rapports de synthèse ont été exploités.

I. II. 3. Le traitement et analyse des données

Dans le cadre de cette étude, nous aurons à analyser deux types de données :

- D'une part les données statistiques et comptables sur les compagnies d'assurances évoluant sur le marché camerounais, issues de la base de données de l'Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun (ASAC) : comme nous le précisons plus haut, nous avons limité nos analyses aux états statistiques et comptables des douze exercices comptables allant de 2004 à 2015 ;
- D'autre part les différents textes réglementaires régissant le secteur des assurances et de la réassurance que sont principalement le Code des Assurances et les différents règlements adoptés par le Conseil des Ministres en charge des Assurances et en vigueur dans l'espace CIMA.

Les données issues des différents outils de collecte suscités ont été traitées ainsi qu'il suit :

- Les données statistiques sur l'activité des compagnies ont fait l'objet d'un traitement statistique sur *Microsoft Excel* afin de dégager un certain nombre de tendances qui donneront lieu à des analyses descriptives et explicatives ;
- Les différents textes réglementaires encadrant les activités d'assurances et de réassurance dans l'espace CIMA ont fait, quant à eux l'objet d'analyses afin d'envisager leur incidence future sur le comportement des acteurs du marché. Pour leur analyse, nous avons procédé par deux approches : D'abord l'approche exégétique qui a consisté à analyser les textes juridiques en vue de leur interprétation et explication au regard des objectifs visés et de leur pertinence pour l'atteinte desdits objectifs. Ensuite l'approche empirique, en analysant si en pratique, les textes concernés encadrent réellement le domaine et de la manière la plus efficace ;
- Les informations recueillies au cours des entretiens ont été analysées en fonction des thématiques retenues dans nos guides d'entretien. Elles ont également donné lieu à une analyse explicative.

SECTION II : DÉFINITION DES CONCEPTS ET REVUE DE LA LITTÉRATURE

Dans cette section nous donnerons d'abord une définition des principaux concepts qui seront utilisés dans ce mémoire. Ensuite nous ferons une revue de la littérature existante sur la réassurance et qui nous semble avoir une certaine proximité avec la présente étude.

II. I. Définition des concepts

Le domaine des assurances et de la réassurance emploie un jargon professionnel bien spécifique, avec lequel le profane est peu familier. Aussi, pour éviter toute confusion, il est indispensable que nous procédions à une définition préalable des différents termes et concepts utilisés dans ce travail.

II. I. 1. Le Risque

Le risque est une notion difficile à cerner et s'explique différemment selon le sens commun et les approches techniques. Le risque peut être « avéré » ou « potentiel », « émergent » ou « futur ». Avec le temps, certains risques apparaissent et notre capacité à les gérer évolue.

De façon générale, on peut dire que c'est une contingence indésirable, appréhendée, relativement anodine et peu probable. Son caractère peu probable marque une différence majeure par rapport au danger. On parle en effet de danger lorsque la probabilité d'occurrence et les conséquences sont importantes, tandis que le risque existe dès lors que sa probabilité d'occurrence n'est pas nulle.

La première publication concernant la théorie du risque fut écrite par *Christian HUYGENS* en 1657 dans *De ratiociniis in alea ludo*⁹ à la suite des discussions qu'il a eues avec *Pascal* sur le sujet. Dans cet ouvrage, *Christian HUYGENS* utilise le terme « *espérance*¹⁰ » déjà employé par *Pascal* pour qualifier le risque. Presque un siècle plus tard, en 1738, *Daniel BERNOULLI* publie une étude sur le risque en matière économique¹¹, dans laquelle il confirme la première définition scientifique donnée par *HUYGENS* : « *Le risque est l'espérance mathématique d'une fonction de probabilité d'évènements* ». En termes plus simples, il s'agit de la valeur moyenne des conséquences d'évènements affectés de leur probabilité.

Dans son acception entrepreneuriale, le risque est la coexistence d'un aléa et d'un enjeu. Ainsi lorsqu'une personne prend un risque, elle entreprend une action avec un espoir de gain mais également avec une crainte de perte, car les conséquences de l'action entreprise ne sont pas totalement prévisibles.

Cette approche entrepreneuriale nous conduit à la notion d'aléa en matière assurantielle. Le risque assurable est celui qui peut faire l'objet d'un contrat d'assurances, celui-ci doit être futur (pas de rétroactivité), licite (c'est-à-dire non contraire à la loi et aux mœurs), involontaire (autrement dit indépendant de la volonté de l'assuré), réel et suffisamment courant pour que sa loi statistique soit connue et donc pour que sa probabilité soit calculable.

Le risque assurable doit par ailleurs être unitaire (c'est à dire pouvoir atteindre l'un ou l'autre des variables ; ce qui est tout le contraire pour un risque combiné), être indépendant (c'est-à-dire, il ne doit pas affecter tous les agents de risque en même temps) et sage (en d'autres termes correspondre à une perte potentielle faible et non sauvage).

II. I. 2. L'Assurance

Dans son ouvrage¹², *Jérôme YEATMAN* donne une définition très africaine de l'assurance qui, je cite : « *est une organisation rationnelle d'une mutualité de personnes*

⁹ *De la logique du jeu de dé*

¹⁰ Le terme originel employé est *expectatio*

¹¹ *Specimen theoriae novae de mensura sortis*

¹² *Manuel International de l'assurance*

soumises à l'éventualité de la réalisation d'un même risque qui, par leurs contributions financières, permettent l'indemnisation des dommages subis par ceux d'entre eux qui sont effectivement frappés par ce risque ».

La reine **Elisabeth I^{er}** résume toute la notion de solidarité et la finalité de l'assurance en quelques mots : « *La perte pèse légèrement sur beaucoup, plutôt que lourdement sur peu.* »

Pour finir, évoquons la définition proposée par le **Pr. HEMARD**, et qui est la plus connue et enseignée : « *L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération (prime ou cotisation), pour lui ou pour un tiers en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une partie, l'assureur, qui prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois statistiques.* »

De cette définition, il ressort que l'opération d'assurance repose essentiellement sur la connaissance des lois qui gouvernent la distribution aléatoire de l'évènement ou du risque sur lequel porte les engagements des parties. Cette distribution s'apprécie en fonction de la fréquence de survenance de l'évènement et de son coût pendant la durée de l'engagement contractuel.

II. I. 3. La Réassurance

Il existe de nombreuses définitions de la réassurance mais nous en proposerons ici trois qui nous semblent mieux exprimer les contours de la notion.

M. EMERIGON en 1783 définissait la réassurance comme un « *contrat par lequel, moyennant une certaine prime, l'assureur se décharge sur autrui des risques maritimes dont il s'est rendu responsable, mais dont il ne cesse pas d'être tenu vis-à-vis de l'assuré primitif ; ce premier contrat subsiste tel qu'il a été conçu, sans altération ni innovation* ». Nous constatons que cette définition restreint la réassurance aux risques maritimes ; cela s'explique par le fait que les premières pratiques de réassurance ont concerné les risques maritimes.

P. BLANC (1960) quant à lui, définit la réassurance comme un « *contrat intervenant pour réaliser la compensation des écarts, soit par insuffisance du nombre de risques, soit par dépassement anormal des sinistres espérés* ». Notons de cette définition de **P. BLANC** que la réassurance permet d'accroître la taille de la mutualité et donc d'améliorer la dispersion des risques, tout en protégeant le bilan de l'assureur.

La réassurance peut également être envisagée comme une technique qui permet à l'assureur direct de se décharger d'une partie du risque qu'il a souscrit auprès d'une autre partie

appelée "réassureur", moyennant le paiement d'un prix appelée "prime de réassurance". Nous trouvons dans cette définition quelques éléments typiques de la réassurance¹³ :

- C'est une assurance au second degré,
- Le réassureur suit le sort de l'assureur ;
- L'assuré ignore tout de l'opération dont il n'est pas partie ;
- La réassurance permet de stabiliser le résultat de l'assureur.

II. I. 4. Marge de solvabilité

La marge de solvabilité est une contrainte réglementaire qui détermine le montant minimum des ressources exigées pour la pratique des opérations d'assurances. En d'autres termes c'est le rapport minimum entre les fonds propres et l'activité de l'entreprise. Son insuffisance peut entraîner la dissolution de la société.

La marge de solvabilité peut également être définie comme la réserve de capital supplémentaire que l'institution d'assurance doit détenir pour pouvoir faire face à des événements inattendus.

Cette contrainte réglementaire qui est en quelque sorte un matelas de sécurité pour la compagnie d'assurance, a pour but d'alerter les autorités de surveillance lorsque le minimum n'est plus atteint. Ainsi la marge de solvabilité disponible doit toujours être supérieure à la marge de solvabilité exigée.

II. II. Revue de la littérature

*Pierre Jean Blarde MBANGA*¹⁴ soulève dans son mémoire la problématique de l'adéquation et de la pertinence du programme de réassurance défini par un groupe par rapport au profil des risques de sa filiale. Comme hypothèse centrale de recherche, l'auteur affirme que le plan de réassurance proposé par les groupes n'est pas toujours bénéfique pour leurs filiales. Son étude qui porte sur la filiale de NSIA Congo a été menée selon trois axes essentiels : l'analyse du profil du portefeuille de réassurance de la compagnie ; l'évaluation du coût de la réassurance de la filiale indépendamment du groupe ; et enfin l'appréciation du résultat de réassurance de la filiale congolaise dans le groupe. De ses analyses, ressortent trois constats majeurs :

¹³ BOUREGHOUD BILAL, Recueil de communication du colloque international sur le thème « *Les sociétés d'assurances traditionnelles et les sociétés d'assurance Takaful entre la théorie et l'expérience pratique* », La réassurance technique et Marchés, 26 avril 2011

¹⁴ *Amélioration d'un programme de réassurance des compagnies d'assurance de la CIMA : cas de NSIA Congo*, Yaoundé, Institut Internationale des Assurances, 2014

- La réassurance contribue à augmenter le plein de souscription de la cédante et cela surtout sur les risques industriels. De plus en 2014, ce plein de souscription pour le même type de risques a connu une augmentation substantielle suite à l'introduction d'un traité Facob ;
- Par ailleurs bien que le programme protège les rétentions de la cédante issues du traité proportionnel contre les risques susceptibles de nuire à sa solvabilité, l'auteur juge les niveaux de priorité des XL trop élevés, exception faite en RC Auto. Ce qui laisse à la cédante une charge élevée en raison d'une prédominance de petits sinistres inférieurs à la priorité ;
- Le recours de plus en plus courant à la pratique de pools de réassurance au sein des filiales de groupe sur la base de programmes de réassurance définis par la Holding, se fait au détriment des filiales.

Cette étude est malheureusement antérieure au Livre VIII sur la réassurance ainsi qu'à l'article 308 révisé du code CIMA. Elle ne prend donc pas en compte les récents développements réglementaires.

OUATTARA¹⁵, dans son mémoire soutenu en 2014, fait une analyse de la structure de gouvernance de la réassurance en zone CIMA. Il s'intéresse à cet effet à la relation contractuelle très souvent sujette à conflits d'intérêt, qui lie assureur et réassureurs. Face à cette situation, l'auteur préconise le choix par ces derniers d'une structure de gouvernance efficace de la transaction de réassurance pour limiter les conflits et réaliser des gains mutuels. Selon lui, l'application au marché de la réassurance de la zone de la théorie des coûts de transaction et celle de l'agence indiquent que la structure de gouvernance de la réassurance dans la zone doit être fonction de la modalité de réassurance.

L'auteur constate que la recherche de meilleures conditions de marché pour la réassurance amène les assureurs à recourir massivement aux courtiers de réassurance et à former des captives de réassurance, l'étude montre que le recours au courtage n'est pas nécessaire pour la *réassurance traité* contrairement à la *réassurance facultative*. Aussi, la solvabilité des captives de réassurance doit-elle faire l'objet d'une attention de la part du régulateur communautaire.

OUATTARA propose ainsi pour la réassurance obligatoire, une gouvernance trilatérale, tandis que pour la réassurance facultative, il suggère la mise en place d'une gouvernance de type bilatérale. Dans son analyse des contrats de réassurance de la zone, il fait

¹⁵ OUATTARA, *Analyse de la structure de gouvernance de la réassurance en zone CIMA*, Yaoundé, Institut Internationale des Assurances, 2014

ressortir aussi bien pour la *réassurance traité* que pour la *réassurance facultative* une structure de gouvernance mixte qui, selon lui assure un meilleur encadrement des contrats de *réassurance traité* mais ne permet cependant pas à l'assureur de limiter l'opportunisme et le risque de défaut sur la souscription d'affaires facultatives. Par ailleurs, la réalisation du projet de réglementation de la réassurance dans la zone permettra au contrat néoclassique d'être seul suffisant à régir le comportement des acteurs de la zone et un meilleur encadrement des cessions facultatives.

La compagnie d'assurance peut orienter ses choix de développement soit sur la gestion rationnelle des fonds, soit en mettant l'accent sur des souscriptions saines, soit encore en favorisant la dispersion des risques de son portefeuille par le recours à la réassurance ou à la coassurance. Aux côtés de ces stratégies, quelle place occupe la réassurance et dans quelle mesure ses résultats peuvent aider une cédante à se développer ? Telle est la problématique posée par *Armelin MPASSI MAKITA*¹⁶, dans son mémoire sur *l'impact de la réassurance sur le développement d'une compagnie d'assurance : cas de NSIA Congo*. L'auteur étudie les branches à risques en vue de déterminer si les couvertures que les réassureurs mettent à disposition de la cédante ainsi que les programmes de réassurance dont dispose celle-ci, la protègent convenablement. Il constate, après analyse de la structure du portefeuille de la compagnie et de son plan de réassurance sur les derniers exercices, non seulement une prédominance des branches Incendie, Risques annexes et Autres dommages aux biens mais également qu'au-delà de l'augmentation des capacités de souscription, du volume des commissions et des participations bénéficiaires servies, les priorités des traités restent élevées et les niveaux de rétentions peu prudents. Ce qui explique selon lui la faible participation des réassureurs dans les charges de sinistres de *NSIA Congo*. Par ailleurs, *MPASSI MAKITA* remarque un important recours à la réassurance facultative (du fait des profils de portefeuille de la cédante présentant des pointes de risques) et de fortes pratiques de *fronting*.

L'auteur conclut donc à un développement mitigé de *NSIA Congo* du fait de sa politique de réassurance et recommande la révision des traités en ce qui concerne les priorités, ainsi que la mise en place d'un système d'informations statistiques efficace par le développement d'un logiciel spécifique.

¹⁶ MPASSI MAKITA, *L'impact de la réassurance sur le développement d'une compagnie d'assurance : cas de NSIA Congo*, Yaoundé, Institut Internationale des Assurances, 2012

SECTION III : FONCTIONS ET FINALITÉS DE LA RÉASSURANCE

L'assurance est la matière première de la réassurance. Pour comprendre la réassurance dans ses fonctions et finalités, il faut au préalable connaître les fondements et principes de l'assurance.

III. I. L'assurance : matière première de la réassurance

L'assurance est une réponse au besoin de sécurité recherché par les hommes, besoin qui s'est accentué au rythme des profondes mutations démographiques, sociologiques, économiques voire politiques, lesquelles ont engendré des risques de plus en plus importants dans leur nature et leur étendue. L'assurance s'inscrit alors comme une réponse à la recherche de protection contre ces risques ; car l'homme pris individuellement s'avère très vulnérable aux coups du sort.

Les assureurs ainsi appelés à garantir une multitude de risques, de plus en plus grands et souvent mal connus, sont exposés à tout moment et en l'absence de précautions, à la rupture de l'équilibre financier de la mutualité, c'est-à-dire au risque de ruine. C'est le cas lorsqu'un risque ayant une valeur considérablement élevée se réalise ou lorsqu'un sinistre frappe simultanément un nombre important d'assurés d'une mutualité.

Pour se prémunir d'une ruine éventuelle, les assureurs ont ainsi mis au point plusieurs techniques de protection au nombre desquelles figure la réassurance. Ainsi, autant l'assurance est une réponse au besoin de sécurité recherché par les assurés, autant la réassurance est la réponse au besoin de sécurité recherché par les assureurs face aux risques inhérents à leurs activités. La réassurance joue donc un rôle tant financier que technique.

I. II. La fonction financière de la réassurance

La réassurance est de plus en plus reconnue comme une source alternative de financement ou complémentaire aux marchés financiers, permettant de sécuriser le coût d'accès au capital sur un horizon court. La réassurance peut à la fois jouer un rôle de protection du bilan et du résultat de la cédante tout en soutenant une stratégie préalablement définie en se substituant au capital pour augmenter la capacité de souscription de l'assureur. La fonction financière de la réassurance se matérialise également par la possibilité d'avances de trésorerie à l'assureur consenties par les réassureurs.

I. II. 1. La protection du bilan de l'assureur

La réassurance joue un rôle de protection du bilan de la compagnie d'assurances. C'est le cas notamment des **traités Stop-Loss** pratiqués en réassurance et qui permettent non de garantir un bénéfice à l'assureur dans la ou les branches considérées mais plutôt de limiter ses pertes, permettant ainsi à l'assureur de protéger son bilan.

I. II. 2. L'augmentation de la capacité de souscription

La réassurance permet à l'assureur de souscrire des risques dont les capitaux sont largement supérieurs à sa propre surface financière, ce qui constitue une augmentation de sa capacité de souscription.

Le cœur de l'activité de réassurance réside dans le transfert de risque. L'assureur réduit son exposition au risque en transférant une partie de celui-ci à son réassureur. Cela revient pour la cédante à demander au réassureur de lui « **prêter des fonds propres** » contre rémunération. Ce transfert de risque s'opère en échange d'un « **risque de contrepartie** » puisque le capital qui vient s'adosser au risque ne se situe pas physiquement chez l'assureur mais chez le réassureur. Une différence fondamentale entre la réassurance et les autres sources de capital réside dans le fait qu'avec la réassurance, ce capital est « **reconstituable** » pour la cédante. En effet, en cas de levée de fonds propres sur les marchés de capitaux, un scénario d'hyper-sinistralité peut consommer une partie des fonds levés. Le « **risque de contrepartie** » se situe alors chez les investisseurs ou prêteurs. Dans le cas de la réassurance, cela reste en règle générale sans conséquence sur le niveau des fonds propres de la cédante car lorsque le réassureur règle des sinistres au-delà d'un montant attendu, ce sont principalement les fonds propres du réassureur qui sont mis à contribution¹⁷.

I. II. 3. Les avances de trésorerie consenties à la cédante

La réassurance permet le financement des activités de la cédante grâce aux avances sur sinistres et aux dépôts que doivent constituer les réassureurs. L'allègement de la trésorerie de l'assureur s'opère par les dépôts de garantie que doivent constituer les réassureurs. Par ailleurs l'assureur a la possibilité de réclamer aux réassureurs le paiement de leurs parts sur un sinistre majeur sans attendre l'établissement des comptes de cession. C'est le ***sinistre au***

¹⁷ Article : « Avec Solvabilité II, pourquoi choisir la réassurance comme source de capital ? », Partner Reviews, mai 2016

comptant dont le paiement aide l'assureur à désintéresser l'assuré sinistré sans compromettre lourdement sa trésorerie. Ce qui constitue une avance de trésorerie pour la cédante.

I. III. Les fonctions techniques de la réassurance

Les fonctions techniques de la réassurance se traduisent notamment par la limitation des risques pris par l'assureur, l'assistance technique et l'augmentation des capacités de souscription dont bénéficie la cédante.

I. III. 1. La limitation des risques pris par l'assureur

La première fonction de la réassurance a toujours été de diminuer le risque pris par l'assureur. Pour une compagnie d'assurance, il est vital de savoir, quelle part de ses fonds propres elle risque perdre au cours d'un exercice et avec quelle probabilité. L'assurance étant basée sur des calculs probabilistes, la compagnie d'assurance déterminera la prime à payer par ses assurés pour couvrir leurs risques en fonction de la probabilité de réalisation de ceux-ci.

En réalité, les sinistres vont osciller autour d'une moyenne statistique. Pour coller au plus près à cette moyenne, conformément à la *Loi des grands nombres*, l'assureur va souscrire le plus grand nombre possible de risques, c'est à dire qu'il va collecter le montant le plus important de primes sur des risques similaires, de façon à être capable de payer les quelques sinistres qui vont survenir : c'est le principe de la *mutualisation*. Pour réduire sa probabilité de ruine, l'assureur va donc faire en sorte que les écarts autour de cette moyenne statistique soient le plus faible possible. Pour y parvenir, il pourrait décider :

- D'inclure des chargements importants dans ses tarifs, mais il risquerait de ne plus être concurrentiel ;
- D'accroître ses fonds propres, mais ses actionnaires ne seraient peut-être pas disposés ;
- De limiter ses souscriptions et donc restreindre sa clientèle au préjudice de ne pas se développer ;
- De recourir à la coassurance, avec le risque de perdre une certaine autonomie et de céder du terrain aux concurrents.

L'assureur préférera donc parfois se réassurer, afin de pouvoir souscrire davantage de risques et se développer, tout en se protégeant contre les écarts de sinistralité.

I. III. 2. L'assistance technique

La réassurance joue aussi auprès des cédantes une fonction de conseil et d'assistance technique : le réassureur offre aux cédantes son expertise technique. En effet de par sa position, le réassureur est à la fois à l'écoute de toutes les cédantes d'un même marché voire de plusieurs marchés. Ainsi grâce à sa vue plus large et son expérience sur les différents marchés, il a une meilleure connaissance statistique des risques. Ce qui lui permet de conseiller efficacement les cédantes :

- En les aidant à définir leurs besoins en réassurance et à construire un plan de réassurance efficace, afin de mieux planifier leur niveau de capital et leur marge de solvabilité ;
- En leur fournissant une gamme très variée d'assistances, notamment en matière de formation technique, d'organisation, de visites de risque, de comptabilité ou d'informatique ;
- En leur apportant sa compétence dans certains domaines très spécialisés tels que l'analyse et la tarification de risques complexes ou nouveaux dont les lois statistiques sont encore mal connues des assureurs ;
- Enfin, en permettant aux compagnies cédantes temporairement peu capitalisées de développer néanmoins leurs activités, et en particulier de lancer de nouveaux produits nécessitant de lourds investissements.

I. III. 3. La dispersion et l'homogénéisation des risques en portefeuille

La réassurance est autant un moyen de dispersion des risques que d'homogénéisation de la structure du portefeuille de l'assureur par plusieurs moyens :

- L'homogénéisation du portefeuille (ou nivellement des risques) : par la limitation de la part du risque réellement conservée à la rétention de l'assureur. Ainsi la cession en réassurance sur des capitaux importants permet de ramener la part conservée par la cédante au même niveau que l'ensemble des autres souscriptions du portefeuille.
- La dispersion des risques : la réassurance, du fait de son activité internationale permet l'éparpillement des risques sur un espace géographique étendu évitant ainsi l'incidence pernicieuse des liens de dépendance entre ceux-ci, c'est à dire l'incidence du facteur systémique. Par ailleurs la difficulté à faire jouer la loi des grands nombre en raison de la taille réduite du portefeuille de l'assureur se trouver atténuée.
- L'écêtement des sinistres graves : par le recours à la réassurance non proportionnelle qui permet de protéger l'assureur contre des sinistres particulièrement graves ou plus globalement contre un mauvais résultat technique.

Pour résumer en deux mots les fonctions et finalités de la réassurance, nous dirons que la réassurance offre de nombreux avantages à la compagnie d'assurance, elle lui apportera par exemple une protection contre les écarts de sinistralité ; une capacité financière pour souscrire davantage de risques ; une assistance technique sur les grands risques et les nouveaux produits. Par conséquent, l'assureur va céder au réassureur tous les risques dont la taille nuit à l'homogénéité de l'ensemble du portefeuille, tous les risques dont la loi statistique est encore mal connue ou dont le nombre est insuffisant pour que cette loi puisse jouer — et donc pour que l'écart entre les sinistres réels et les sinistres théoriques reste dans un seuil tolérable, tous les risques dont les sinistres cumulés peuvent présenter un caractère catastrophique. Ainsi, le portefeuille d'un réassureur, composé de toutes sortes de cessions dans les branches les plus variées, est très différent de celui d'un assureur. Pour finir, la réassurance a l'avantage par rapport à la coassurance d'être invisible aux yeux du client et de ne pas poser de problème de concurrence.

CHAPITRE II : BILAN ET PRATIQUES DE RÉASSURANCE SUR LE MARCHÉ CAMEROUNAIS

Les assureurs camerounais veulent contrôler les risques liés aux grands chantiers infrastructurels en cours de réalisation. Le Cameroun est en effet engagé dans de grands travaux qui nécessitent la souscription aux polices d'assurances. Selon des premières estimations faites en 2012 par l'Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun (ASAC), les projets du Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE) pourraient générer, au taux moyen de 4% sur les risques liés au chantier, une prime d'environ 44,3 à 70,4 milliards de FCFA. Ce qui représenterait entre 41,2 et 65,5% du chiffre d'affaires des assurances *NON-VIE* de l'année 2011 au Cameroun. Le Cameroun pourrait ainsi se classer au premier rang des pays de l'espace CIMA. A titre illustratif, l'ASAC estimait que le barrage de Memve'ele (365 milliards de FCFA), celui de Lom Pangar (170 milliards de FCFA), le deuxième pont sur le Wouri (85 milliards de FCFA), le port en eau profonde de Kribi (280 milliards de FCFA), dont le coût global s'élève à 900 milliards de FCFA pourraient générer à eux seuls, au taux moyen de 4% sur les risques liés aux chantiers, une prime d'environ 3600 millions de FCFA. Ce qui représenterait 3,4% de croissance du chiffre d'affaires des assurances *NON-VIE* par rapport à 2011.

Il convient de rappeler ici le cadre légal, notamment l'article 308 du Code CIMA et la loi camerounaise de 1975¹⁸ relative à l'assurance construction, tout en attirant l'attention sur les limites de la réglementation qui laissait libre cours aux pratiques de *fronting* des risques auprès de réassureurs étrangers. La domiciliation des assurances et de la réassurance sur les risques locaux revêt donc toute son importance ici. Il faut épuiser les capacités du marché en termes de coassurance locale et de réassurance locale avant de céder à un ou plusieurs réassureurs étrangers l'excédent des capitaux au-dessus de 50% d'un risque.

Le chapitre fera un bilan des performances du secteur des assurances et de la réassurance au Cameroun au regard des chiffres générés par le marché. Nous présenterons dans un premier temps les acteurs de la réassurance sur le marché camerounais. Ensuite, nous ferons une analyse de la situation générale du marché.

¹⁸ La loi camerounaise de 1975 oblige tout intervenant à l'assurance d'un chantier dont le coût excède 100 millions de FCFA à souscrire au Cameroun une assurance garantissant les dommages à l'ouvrage en cas de travaux et les dommages causés aux tiers.

SECTION I : LES ACTEURS DE LA RÉASSURANCE SUR LE MARCHÉ LOCAL

Nous pouvons répartir les différents intervenants sur le marché de la réassurance en deux catégories :

- les acteurs principaux ;
- les acteurs secondaires.

I. I. Les principaux acteurs du marché de la réassurance

La réassurance se définit comme l'assurance des sociétés d'assurances. Les principaux acteurs du marché de la réassurance sont donc d'une part les compagnies d'assurances qui pratiquent essentiellement l'assurance directe et accessoirement la réassurance passive, d'autre part les compagnies de réassurance qui pratiquent à titre professionnel la réassurance active et les rétrocessions : on les qualifie souvent aussi de "réassureurs professionnels". A côté de ces deux entités, nous pouvons citer également les pools de réassurance qui sont une forme bien spécifique regroupant plusieurs réassureurs.

I. I. 1. Les compagnies d'assurances et de réassurance

Les compagnies d'assurances et de réassurance sont des entreprises qui, en réalité, exercent normalement et à titre principal, une activité d'assurance directe, mais qui pratiquent à titre accessoire des acceptations en réassurance lorsqu'elles disposent d'un agrément pour lesdites opérations. Leurs activités de réassurance sont par conséquent marginales. Ces compagnies pratiquent donc surtout la réassurance passive, car en cédant en réassurance des risques directement souscrits auprès d'assurés divers, elles se retrouvent vis-à-vis des réassureurs quasiment dans la même position que leurs assurés vis-à-vis d'elles. Elles cèdent ainsi leurs excédents d'engagements à des compagnies de réassurance, dites réassureurs professionnels.

Seize compagnies IARDT animent le marché camerounais des assurances prises sur des risques directs. Mais seulement six d'entre elles pratiquent à titre subsidiaire des acceptations en réassurance. Il s'agit de :

- Allianz Cameroun Assurances ;
- Activa ;
- AXA Assurances ;
- SAAR Assurances ;

- SAHAM Cameroun, et ;
- NSIA Cameroun.

On observe sur le marché camerounais une faible concentration de l'activité assurantielle. En effet le marché est dominé par des compagnies d'assurances locales (c'est-à-dire les entreprises ayant leur siège social dans un pays de la zone CIMA), souvent acteurs isolés (c'est-à-dire les entreprises n'appartenant à aucun groupe). Seules deux filiales de grands groupes extra-communautaires se démarquent en occupant les 1^{ère} et 5^e places. Ainsi contrairement aux tendances observées sur les autres marchés de la zone, au Cameroun les multinationales à capitaux extra-communautaires n'exercent pas de position dominante. A côté de ces principales meneuses, opèrent ainsi de nombreuses sociétés à faible capitalisation et détenant seulement des petites parts de marché.

Tableau 1 : Classement des compagnies IARDT selon leur chiffre d'affaires

Exercices	2015*		2014		2013		2012	
	Chiffre d'Affaire	Rang	Chiffre d'Affaire	Rang	Chiffre d'Affaire	Rang	Chiffre d'Affaire	Rang
Compagnies IARDT								
ACTIVA	16 670 630 445	3e	15 472 460 000	3e	15 064 564 000	3e	14 067 152 000	3e
AGC	2 602 587 788	12e	2 810 939 017	12e	2 425 233 314	12e	1 750 679 716	13e
ALLIANZ Cameroun	12 926 795 255	5e	10 527 206 550	5e	9 924 123 736	5e	9 729 238 131	5e
AREA	3 641 581 653	10e	3 793 960 800	9e	2 559 607 172	11e	2 191 710 225	11e
AXA Ass.	19 479 153 429	1er	13 637 075 356	4e	12 347 893 640	4e	11 160 026 456	4e
BENEFICIAL GEN.	1 548 207 305	16e	1 591 668 666	16e	1 593 677 657	15e	1 415 948 574	15e
CAMINSUR	2 160 942 285	14e	1 805 751 535	15e	1 467 525 946	16e	1 255 908 751	16e
CHANAS Ass.	14 466 934 908	4e	19 248 483 868	1er	20 453 334 081	1er	23 283 686 282	1er
CPA	2 815 803 170	11e	2 222 857 535	13e	1 900 355 471	14e	2 138 557 249	12e
GMC	9 040 000 000	6e	7 733 561 191	6e	7 386 978 809	7e	5 520 782 490	8e
NSIA	7 123 253 803	9e	6 481 812 810	7e	9 142 040 786	6e	8 003 639 658	6e
PRO ASSUR	2 396 191 797	13e	2 093 090 575	14e	1 975 271 833	13e	1 501 475 473	14e
SAAR Ass.	17 982 583 517	2e	18 353 417 245	2e	18 443 899 812	2e	14 685 343 838	2e
SAHAM Cameroun*	7 455 436 864	8e	3 680 465 711	10e	6 644 513 980	8e	7 777 338 338	7e
SAMARITAN*	1 946 036 003	15e	3 607 559 805	11e	2 731 999 165	10e	2 731 999 165	10e
ZENITHE	8 357 344 606	7e	4 028 684 762	8e	5 647 970 490	9e	3 028 134 167	9e
TOTAL	130 613 482 828	-	117 088 995 426	-	119 708 989 892	-	110 241 620 513	-

(*) Pour non transmission de ses états statistiques et comptables au Secrétariat Général de l'ASAC, les données 2012 de Samaritan sont reconduites en 2013 et les données 2011 de Caminsur sont reconduites en 2012 ;

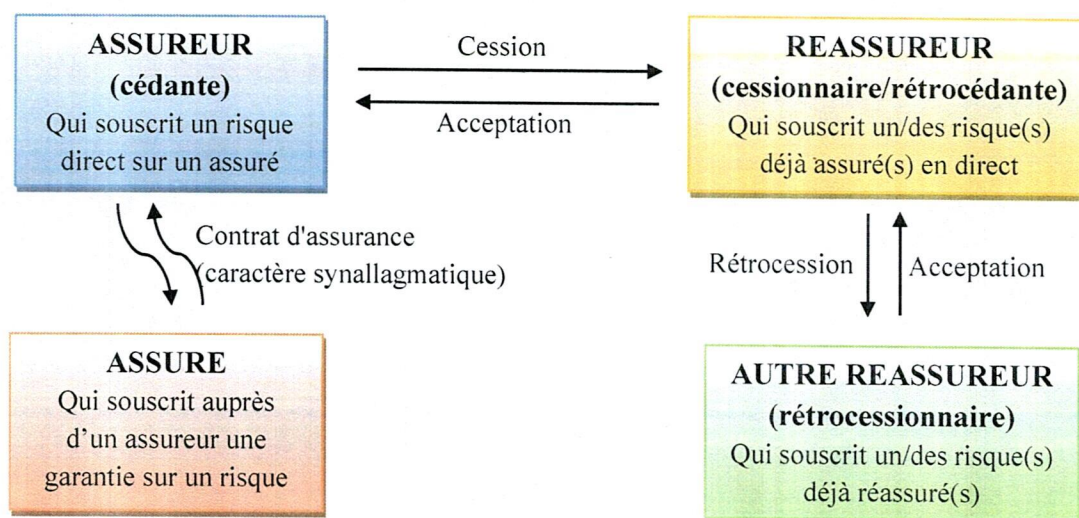
Par ailleurs les statistiques de 2015 revêtent un caractère provisoire dans la mesure où l'ASAC n'a pas encore parachevé la compilation.

N.B : Le chiffre d'affaires est celui de l'ensemble de l'exploitation (différentes branches et acceptations comprises).

I. I. 2. Les compagnies de réassurance

Les compagnies de réassurance sont des entreprises qui pratiquent la réassurance active à titre professionnel. Leur activité principale consiste donc à faire des acceptations en réassurance et en rétrocession. Les acceptations en réassurance portent sur des affaires souscrites directement par des assureurs auprès d'assurés tandis que les rétrocessions portent sur des risques directs déjà réassurés par une compagnie et qui font l'objet d'un placement auprès d'un autre réassureur. Ainsi dans un contrat d'assurance, de réassurance ou de rétrocession, la fonction des intervenants diffère selon la position que ces derniers occupent dans la transaction comme l'illustre le schéma suivant.

Graphique 1 : Jeu de rôles dans les transactions d'assurances et de réassurance



Les réassureurs professionnels ne pratiquent pas l'assurance directe. Leur spécialité est la réassurance active, c'est-à-dire les acceptations des cessions que leur font les assureurs et quelques fois d'autres réassureurs. Les réassureurs professionnels interviennent donc uniquement sur le marché de la réassurance, dont le champ d'action est régional, continental voire mondial. Ainsi grâce au principe de dispersion, les réassureurs disposent de vastes réseaux de relations d'affaires qui leur permettent, par la multiplication des échanges, de réaliser l'équilibre technique de leurs portefeuilles de souscriptions.

La réglementation de la réassurance en zone CIMA donne une définition bien particulière de la qualité de réassureur local. En effet l'article 308 nouveau du Code CIMA (4^e paragraphe) entend par cession à l'étranger « *toute cession en réassurance à une société d'assurances ou de réassurance qui n'a pas son siège social dans un état membre de la CIMA* ».

ou qui n'exerce pas à partir d'une succursale, d'un bureau de souscription, de représentation ou de liaison régulièrement établi sur le territoire d'un Etat membre ». De cette définition il ressort que le réassureur local est celui ayant une assise dans l'espace communautaire CIMA.

Aucune des compagnies de réassurance opérant sur le marché camerounais n'a à ce jour son siège social sur le territoire national. Celles-ci opèrent toutes via des compagnies de réassurance de droit extra ou intra-communautaire ou encore via des succursales, des bureaux de souscription, de représentation ou de liaison, installés soit sur le territoire national, soit dans l'espace CIMA. Il nous est donc difficile de citer de manière exhaustive l'ensemble des réassureurs intervenant sur notre marché tant ceux-ci proviennent d'horizon divers. Toutefois on peut espérer avec l'implémentation de l'article 308 nouveau du Code des Assurance, assurer une meilleure traçabilité des opérations de réassurance locale et internationale.

I. I. 3. Les pools de réassurances

I. I. 3. 1. Qu'est-ce qu'un pool de réassurance ?

Les pools¹⁹ de réassurance sont une forme de concentration horizontale dans laquelle des compagnies de réassurances (généralement d'un même marché) ne fusionnent pas mais se regroupent pour mettre en commun leurs capacités de souscription afin d'assurer la couverture de certains gros risques. C'est donc une association réunissant plusieurs organismes de réassurance nationaux et/ou étrangers aux fins de garantir un risque important sur lequel peu voire aucun réassureur, pris individuellement, ne serait prêt à s'engager. Les pools sont généralement spécialisés par branche (pools Incendie, Transports, Caution, etc.) ou par évènement (pools Catastrophes naturelles, Terrorisme, etc.). Ils offrent l'avantage de réguler le marché et d'apporter une solution collective à la couverture de risques spécifiques qu'un réassureur isolé n'a pas les moyens de souscrire.

- Ils mobilisent une capacité importante ;
- Ils apportent une expertise technique et un savoir-faire ;
- Ils concentrent les risques sur une source déterminée, limitant ainsi les cumuls d'exposition provenant des traités des différents assureurs.

I. I. 3. 2. Y a-t-il une pratique des pools de réassurance dans l'espace CIMA ?

¹⁹ Voir définition du pool donnée par MARTINET (A-C) et SILEM (A) (sous la direction de), *Lexique de gestion et de management*, Paris, DUNOD, 2008, 8^{ème} édition, page 469.]

Dans l'espace CIMA opèrent quelques pools au nombre desquels nous citerons²⁰ :

- Le pool de coréassurance *CICA FAC* créé à l'initiative de la *CICA-RE* ;
- Les pools aviation africains et risques pétroliers gérés par la société de réassurance *AFRICA RE* ;
- Le pool *Globus Re*.

En outre, plusieurs filiales d'assurances de certains grands groupes d'assurances enregistrent, à travers des traités de réciprocité, des échanges réciproques d'affaires sous forme de réassurance active et d'acceptation. Il est nécessaire de poursuivre la mise en place de stratégies régionales pour la couverture des grands risques afin de permettre au secteur des assurances et de la réassurance de la région de contribuer efficacement à la couverture de ces risques.

I. I. 3. 3. Les pools de réassurance font ils l'objet d'une réglementation ?

Le code CIMA est favorable à de telles initiatives en prévoyant en ses **articles 418, 419 et 420** le traitement comptable relatif aux opérations effectuées dans le cadre des pools de coréassurance. L'activité des pools de réassurance y est désignée sous la terminologie de « *groupements ou associations de coréassurance* ».

A cet effet l'**article 420** dispose :

« Les groupements ou associations (...) de coréassurance ne peuvent réunir que des entreprises d'assurance agréées et éventuellement des entreprises de réassurance.

Ils peuvent prendre l'engagement envers la Commission de Contrôle des Assurances ainsi qu'envers chacun de leurs adhérents, de se soumettre au contrôle ; de tenir une comptabilité conforme aux règles posées par la présente section ; de calculer conformément aux prescriptions réglementaires les provisions techniques des affaires gérées; d'adresser annuellement à la Commission de Contrôle des Assurances, au Ministre en charge des assurances dans l'État membre et aux entreprises adhérentes un compte d'exploitation générale et un compte général de pertes et profits conformes aux comptes 80 et 87, ainsi que les états modèles C10a et C10b avec indication des pourcentages afférents à chaque entreprise adhérente, ainsi que tous autres documents nécessaires au contrôle des opérations (...) de

²⁰ Rencontres AMRAE (Association pour le Management des Risques et des Assurances de l'Entreprise), 16^e conférence annuelle, Atelier A N° 29, Code CIMA, « *Risk management et coopération internationale* », janvier 2008, www.amrae.fr

coréassurance qui pourraient être demandés par la Commission de Contrôle des Assurances et le Ministre en charge des assurances dans l'État membre. »

I. II. Les acteurs secondaires du marché de la réassurance

A côté des acteurs principaux cités plus haut, opèrent également sur le marché de la réassurance des acteurs que nous qualifierons d'acteurs secondaires. Il s'agit notamment des captives de réassurance et des courtiers de réassurance.

I. II. 1. Les captives de réassurance²¹

Une captive est une société anonyme, filiale d'un grand groupe industriel ou de services et ayant le statut de société d'assurances ou de réassurance. La spécificité d'une captive est de n'accepter de souscrire des risques qu'au profit de la maison mère et de ses filiales. Les captives de réassurance qui, seules, nous intéresseront ici, sont une forme de rétention très élaborée et lourdes à mettre en œuvre. Elles sont nées des difficultés à placer certains risques sur le marché de la réassurance traditionnelle et des limites évidentes du recours à l'emprunt et aux provisions internes.

En plus de l'intervention des réassureurs traditionnels, on observe sur le marché camerounais des cessions faites à quelques captives de réassurance appartenant à des multinationales ayant des filiales sur le marché national. Ces captives bénéficient souvent de taux de cession variant entre 75 et 100%, en violation des dispositions de l'article 308 ancien et nouveau du Code CIMA. C'est par exemple le cas de MTN Cameroun qui exige souvent le *fronting* de ses risques auprès de la captive sud-africaine du groupe. Sur notre marché, on observe aussi des pratiques déviantes par un recours récurrent des assureurs et des entreprises assurées (filiales de grandes multinationales étrangères) à la dérogation offerte à l'article 308 sur autorisation du Ministre en charge des assurances. Les cessions en réassurance, sous le couvert de cette dérogation, sont dans la quasi-totalité des cas des *frontings* purs — l'assureur direct ne conservant qu'une part infime du risque pouvant être envisagée davantage comme un simple commissionnement.

La technique consiste pour la société mère à passer un accord préalable avec des assureurs locaux pour qu'ils placent leur réassurance auprès de la captive du groupe, dans des conditions définies à l'avance. Grâce à ce montage, une part significative des cotisations d'assurances payées par les filiales de groupe à des assureurs sur notre marché, revient pour

²¹ LOUISOT (J-P), *La gestion des risques dans les organisations applicable aux entreprises, aux collectivités territoriales et aux établissements de santé*. Yaoundé, Institut Internationale des Assurances, 2004, pages 35-38

alimenter la trésorerie consolidée du groupe (via la captive). Le Code CIMA entend combler cette faille grâce à son article 308 nouveau.

I. II. 2. Les courtiers de réassurance

I. II. 2. 1. Qu'est-ce qu'un courtier de réassurance²² ?

Les courtiers sont des personnes physiques ou morales jouant un rôle d'intermédiation dans le placement des risques assurés et/ou réassurés, en vertu d'un mandat, soit des clients assurés, soit des cédantes, soit plus rarement des réassureurs (cas de rétrocession). Nous nous intéresserons spécifiquement ici aux courtiers de réassurance.

Le courtier de réassurance ne prend aucun engagement sur les affaires qu'il place. Une fois la cession ou la rétrocession faite à un réassureur, le courtier perçoit une commission (dite commission de réassurance) auprès de ce dernier qui supporte seul la charge du risque souscrit. Ainsi, le courtage accroît les charges du réassureur. C'est pourquoi ce dernier préfère parfois traiter directement avec l'assureur et s'informer à la source.

I. II. 2. 2. Que prévoit la réglementation CIMA sur le courtage de réassurance ?

Le Code CIMA ne fait aucune allusion aux activités de courtage de réassurance. Le **Livre V** qui régit les activités d'intermédiation d'assurances, cite les différentes personnes habilitées à présenter les opérations d'assurances, tout en précisant en ses **articles 500 et 501** qu'il s'agit des opérations pratiquées par les entreprises mentionnées à l'article 300. L'intermédiation de réassurance étant une activité récente en zone CIMA, le législateur communautaire ne s'est pas encore prononcé.

Cependant l'**article 300** dispose : « *le contrôle s'exerce dans l'intérêt des assurés, souscripteurs et bénéficiaires de contrats d'assurances et de capitalisation.* » De ce point de vue, on ne peut légitimement pas dispenser les compagnies de réassurance du contrôle de la CRCA. C'est sans doute cette position qui a justifié l'extension du contrôle de la CRCA aux entreprises de réassurances comme le prévoit désormais l'**article 801** qui dispose : « *Sont soumises au contrôle, les entreprises de réassurance dont le siège social se situe sur le territoire d'un Etat membre de la CIMA, les succursales de réassurance, les bureaux de souscription, de représentation ou de liaison exerçant sur le territoire d'un Etat membre de la CIMA.* »

²² SANGARE (L), *Cours de réassurance/DESS-A*, Yaoundé, Institut International des Assurances, 2015

I. II. 2. 3. Quels sont les principaux courtiers de réassurance en zone CIMA ?

Les principales entités intervenant dans le courtage de réassurance, n'ont pas à proprement parler le courtage de réassurance comme principale casquette : ils sont à la base soit des compagnies d'assurances, soit des compagnies de réassurance, soit des entreprises multinationales de courtage. A ce jour, on dénombre dans l'espace communautaire environ 254 courtiers agréés mais ceux-ci ne font pas nécessairement du courtage de réassurance, qui est surtout est dominé par les grands courtiers français dont les filiales sont implantées dans la quasi-totalité des pays de la CIMA. Nous citerons à titre indicatif quelques courtiers de réassurance :

- Gras Savoye (courtier) ;
- ASCOMA (courtier) ;
- Platinum (courtier) ;
- SCOR (réassureur) ; etc.

SECTION II : ANALYSE DE LA SITUATION GÉNÉRALE DU MARCHÉ

En assurances dommages, on constate en 2014 une baisse de 2,24% du chiffre d'affaires (C.A.) par rapport à l'année antérieure²³. Cette baisse est due essentiellement à un volume important d'annulations observé au niveau des compagnies (près de 10 milliards de FCFA).

II. I. Évolution des primes et branches dominant l'activité

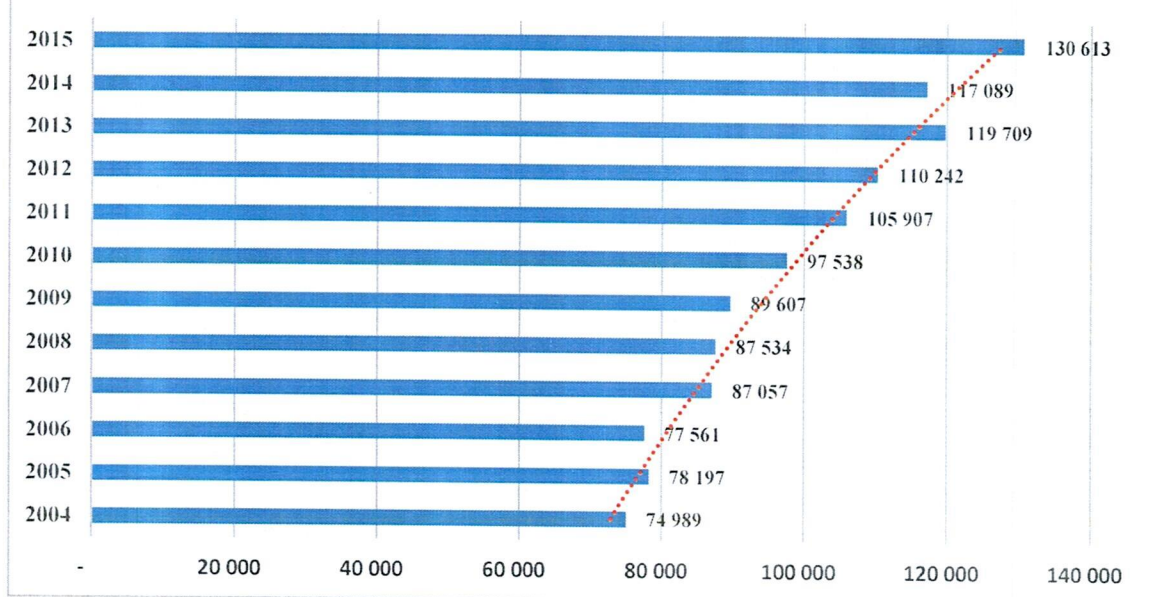
II. I. 1. Tendances générales de 2004 à 2015

Le chiffre d'affaires du marché camerounais connaît un taux de progression continu depuis une douzaine d'années, quoiqu'ayant marqué une légère contraction en 2006 et en 2014. Ainsi, entre 2004 et 2015, le marché national a réalisé une progression de ses émissions de primes d'environ **74,18 %**, avec sur la seule période de 2014 à 2015, un bon de **22,79 %**.

Le graphique ci-après présente l'évolution des primes émises sur les douze dernières années.

²³ De 119,7 milliards FCFA en 2013, le Chiffre d'Affaires passe à 117,09 milliards FCFA en 2014.

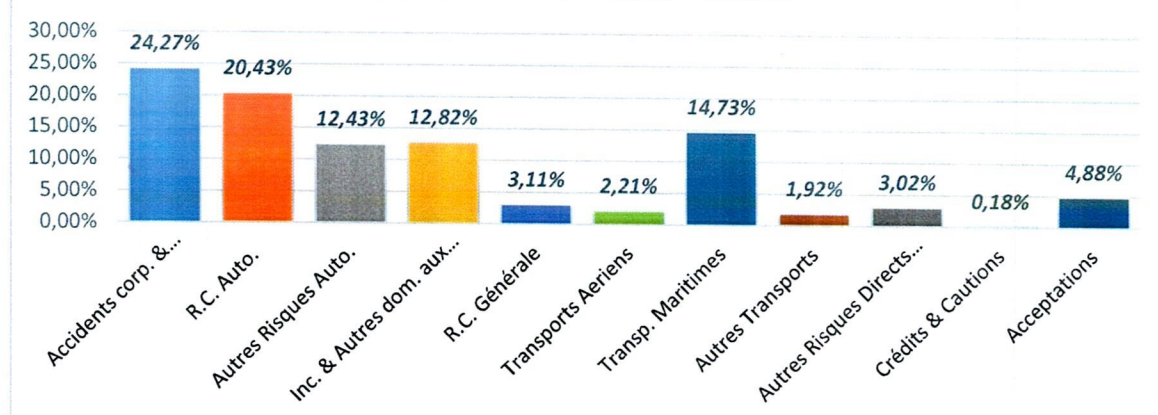
Graphique 2 : Evolution du Chiffre d'affaires de 2004 à 2015
(en millions de FCFA)



Sources : données statistiques de l'ASAC

Concernant la contribution des différentes branches IARDT au Chiffre d'affaires global du marché, on constate entre 2012 et 2014 une prédominance des branches Accidents et Maladie (24,27%), R.C. Auto. (20,43%), Transports maritimes (14,73%) et Incendie & Risques annexes (12,82%).

Graphique 3 : Contribution des branches au C.A. global du marché camerounais entre 2012 et 2014



Sources : données statistiques de l'ASAC

II. I. 2. Situation du marché sur l'exercice 2014

L'examen de la production 2014 fait ressortir une prédominance des branches Accidents (01) et Maladie (02), Corps de véhicule terrestre (03) et RC Auto. (10), Incendie et (08) et Transports (04, 05, 06, 07, 11, 12).

- Les branches **Accidents Corporels** et **Maladie** qui ont un poids relatif sur le marché de 23,5% a généré 27,6 milliards FCFA en 2014, en baisse de 6,8% par rapport à l'année antérieure (29,6 milliards F.CFA).
- L'**assurance Automobile (Corps de véhicule et RC)** a enregistré un chiffre d'affaires en 2014 de 39,4 milliards FCFA, contre 39,8milliards FCFA au cours de l'année 2013, soit une baisse de 1%.Malgré la baisse, cette branche continue toujours d'occuper une place prépondérante puisqu'elle assure 34% de la production totale IARDT.
- La production dans la branche **Incendie** et les **Autres dommages aux biens** se chiffre à 16,4 milliards FCFA en 2014, soit une progression de 19,7% par rapport à l'année précédente où elle était de 13,7 milliards FCFA. La branche Incendie alimente 14% du chiffre d'affaires IARDT.
- La grande branche **Transports** est en hausse de 0,4% de l'année 2012 à 2013, cette branche qui contribue au chiffre d'affaires global de la branche IARDT à hauteur de 16,8% a vu sa production chuter de 24,2 milliards FCFA à 19,6 milliards FCFA en 2014 soit 19%. Toutefois, ces données masquent des disparités suivant les trois sous branches qui la composent :
 - La sous branche **Transports Aériens** a chuté de 9.4%, passant à 2,3 milliards FCFA en 2014 ;
 - Les **Transports Maritimes** ont enregistré une chute de 19%, s'établissant à 15,1 milliards FCFA en 2014 ;
 - Enfin, la sous branche **Autres Transports** a connu une chute de 26%, passant ainsi à 2,1 milliards FCFA en 2014.

II. II. Analyse des cessions sur le marché camerounais

II. II. 1. Taux de cession et parts de marché des compagnies en 2014

En analysant les parts de marché par entreprise comparativement à leurs taux de cession, nous constatons que ce sont souvent les compagnies faisant les plus gros chiffres d'affaires, qui cèdent le plus de risques en réassurance. Ce qui suppose d'importantes pratiques

de *fronting* au sein desdites compagnies. Ainsi sur les 16 compagnies IARDT du marché camerounais — en excluant SAHAM Cameroun dont les données présentent des incohérences — les 5 premières que sont CHANAS, SAAR, ACTIVA, AXA et Allianz affichent des taux de cession significatifs, variant entre 16 et 67% comme il ressort du tableau ci-après :

Tableau 2 : Taux de cession et parts de marché des compagnies IARDT

Compagnies IARDT du marché	Primes émises	Part de marché	Taux de cession	Primes cédées
CHANAS Assurances	19 248 483 868	16,4%	67,0%	12 891 081 718
SAAR Assurances	18 353 417 245	15,7%	16,0%	2 928 249 524
ACTIVA	15 472 460 000	13,2%	39,8%	6 159 636 290
AXA Assurances	13 637 075 356	11,6%	27,3%	3 718 521 268
Allianz CAMEROUN	10 527 206 550	9,0%	22,5%	2 366 632 263
GMC	7 733 561 191	6,6%	2,7%	206 958 545
NSIA	6 481 812 810	5,5%	26,2%	1 698 933 247
Zénithe	4 028 684 762	3,4%	10,8%	434 113 173
AREA	3 793 960 800	3,2%	6,9%	263 501 738
SAHAM Cameroun	3 680 465 711	3,1%	125,2%	4 607 624 359
Samaritan	3 607 559 805	3,1%	42,9%	1 547 193 650
AGC	2 810 939 017	2,4%	8,9%	249 593 367
CPA	2 222 857 535	1,9%	5,7%	126 468 585
Pro Assur	2 093 090 575	1,8%	9,1%	189 755 452
CAMINSUR	1 805 751 535	1,5%	5,0%	89 651 882
Beneficial General	1 591 668 666	1,4%	7,3%	116 107 942
TOTAL	117 088 995 426	100,0%	32,1%	37 594 023 003

Source : rapport 2014 de l'ASAC sur le marché camerounais

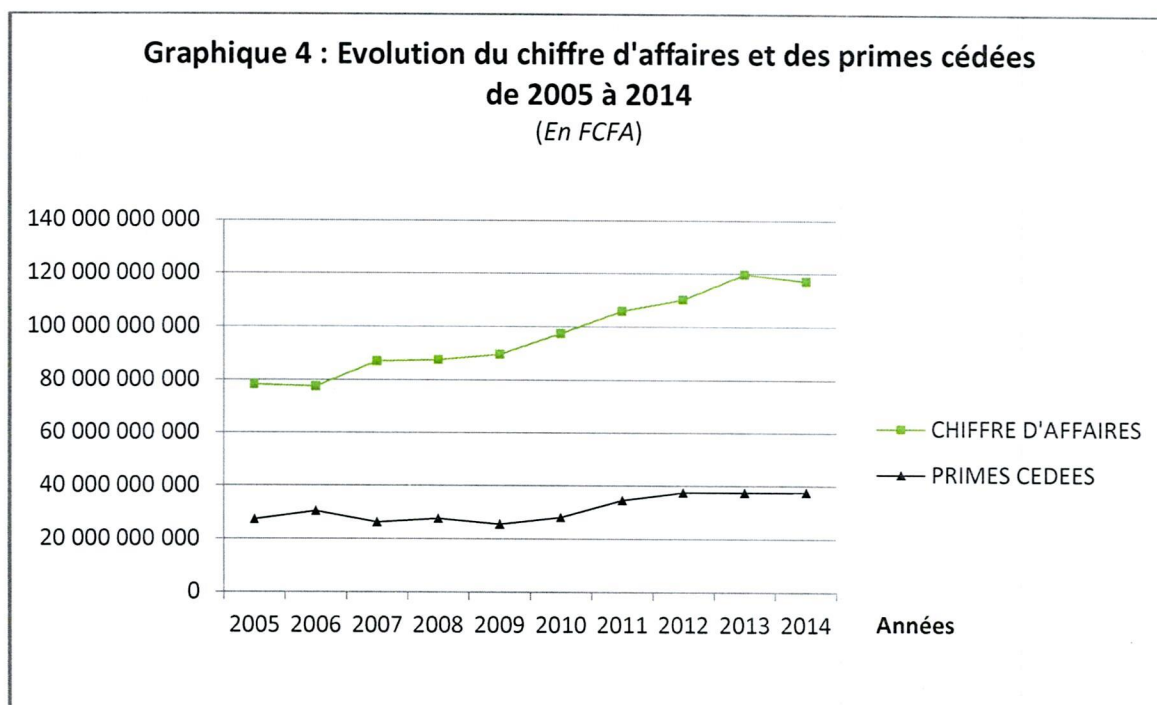
Seuls SAMARITAN et NSIA dérogent à la tendance avec de forts taux de cession malgré des parts de marché restreintes (respectivement 3 et 6%). Cette situation pourrait s'expliquer par leur faible taux de couverture de marge (227 et 124%) et leurs surfaces financières parmi les moins importantes du marché (2 milliards et 1,6 milliard de FCFA). D'où leur recours à la réassurance.

Le cas de CHANAS Assurances qui occupe la position de leader en 2014 et enregistre le plus fort taux de cession en réassurance (70%) mérite une attention particulière. En effet sur l'année 2014, CHANAS détenait dans son portefeuille les risques pétroliers de la SNH²⁴ dont les capitaux sont d'une importance majeure :

- Ce sont essentiellement des risques des **branches 06 et 12 (Corps et RC de véhicules maritimes, lacustres et fluviaux)** : risques pouvant faire l'objet d'une réassurance à

²⁴ Société Nationale des Hydrocarbures

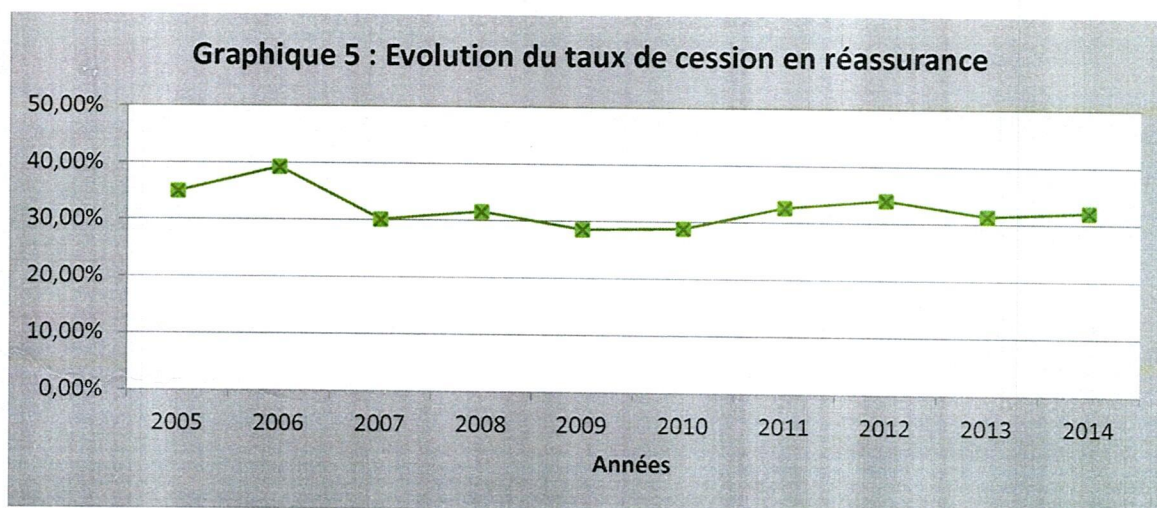
- l'étranger sans restrictions spécifiques quant au taux de cession. En effet l'exploitation pétrolière fait généralement appel aux transports par voies maritimes ;
- Mais également des risques de la **branche 08 (Incendie et éléments naturels)** en raison de la nature extrêmement inflammables des produits exploités. Rappelons que depuis 2000, la cession à l'étranger des risques relevant de la **branche 08** requiert autorisation préalable lorsque le taux de cession excède le seuil défini (article 308 du Code CIMA).



Source : données de l'ASAC

Entre 2005 et 2014, on peut constater que le montant des primes cédées a évolué de manière linéaire et très faiblement par rapport au chiffre d'affaires. Sur les 3 derniers exercices (2012 à 2014) par exemple, on observe une quasi-constance des primes cédées. Le chiffre d'affaires réalisé annuellement, est ainsi passé de 78,2 milliards de FCFA en 2005 à 117,1 milliards de FCFA en 2014, soit un taux d'accroissement de 49,74%. Tandis que les primes cédées en réassurance ont progressé seulement de 37,65% : passant de 27,3 milliards de FCFA en 2005 à 37,6 milliards de FCFA en 2014. Mais qu'en est-il de l'évolution des taux de cession en réassurance sur la même période ?

Le graphique suivant présente l'évolution des taux de cession en réassurance. Nous constatons que de 2005 à 2014, les taux de cession globaux du marché camerounais ont oscillés entre 30 et 35%, à l'exception de quelques cas isolés.



Source : données de l'ASAC sur le marché camerounais

En prenant en considération le faible accroissement des primes émises par rapport au CA sur la même période, comme nous l'avons relevé plus haut, nous pouvons conclure que les activités de réassurance se développent lentement sur le marché camerounais.

II. II. 2. Taux de cession du marché par branche d'activité

N'étant pas en mesure de quantifier les niveaux de cession vers les réassureurs hors CIMA, en raison de l'indisponibilité des données, nous nous limiterons ici à l'analyse des taux de cessions par branche d'activité. Toutefois, sachant que l'offre et la capacité des réassureurs locaux restent faibles dans l'espace communautaire, nous supposons que les risques relatifs aux branches non concernées par la restriction de l'article 308 sont essentiellement cédés à l'étranger.

Tableau 3 : Taux de cession par branche d'activité de 2012 à 2014

	Taux de cession 2014	Taux de cession 2013	Taux de cession 2012
Accidents corpo. & Maladies	7,31%	7,41%	5,70%
R.C Automobile	4,90%	7,02%	9,28%
Autres Risques Automobiles	3,51%	6,04%	6,50%
Incendie & autres dom. aux biens	75,84%	83,31%	85,84%
R.C générale	39,85%	31,84%	37,06%
Transports aériens	84,56%	98,40%	97,01%
Transports maritimes	76,91%	73,56%	76,95%
Autres transports	42,30%	53,74%	58,38%
Autres risques directs dom.	45,05%	43,91%	44,06%
Crédits & Cautions	172,79%	74,19%	106,11%
Acceptations	14,43%	17,46%	8,36%

Sources : rapports 2012, 2013 et 2014 de l'ASAC

Ainsi comme cela ressort des statistiques des trois derniers exercices du marché présentées dans le tableau ci-dessus, les taux de cession en réassurance sur certaines branches sont largement au-dessus de 50%, il s'agit notamment des branches :

- Incendie et autres dommages (76 à 86%) ;
- Transports aériens (85 à 97%) ;
- Transports maritimes (77%) ;
- Autres transports (42 à 58%) ;
- Crédits et Caution (106 à 173%).

SECTION III : CAPACITÉ FINANCIÈRE ET ATTRACTIVITÉ DU MARCHÉ PRIMAIRE

La réassurance est certes reconnue comme une source de financement alternative ou complémentaire aux marchés financiers, permettant de sécuriser le coût d'accès au capital sur un horizon donné. Toutefois, sur le long terme, il est indispensable que les entreprises acquièrent de la solidité en renforçant leur surface financière et leur solvabilité. L'augmentation du capital social conserve donc tout son intérêt dans une stratégie de développement à long terme des compagnies. Nous analyserons tour à tour la révision des exigences capitalistiques dans l'espace CIMA et l'opportunité des bailleurs de fonds d'investir davantage de capitaux soit dans des compagnies d'assurances, soit dans le secteur de la réassurance.

III. I. Capital social et fonds d'établissement : révision des minima réglementaires

L'entreprise d'assurances est une institution financière dont la solvabilité conditionne la crédibilité. Dès lors que la faiblesse des fonds propres des entreprises du marché est notoire, leur renforcement progressif et continu doit être la règle. La réglementation communautaire est assez dynamique sur cette question. Par Décision du Conseil des Ministres en charge des Assurances des Etats membres de la zone CIMA du 4 avril 2007, la CIMA portait le minimum exigible à **1 milliard de FCFA** pour le capital social des Sociétés Anonymes et **800 millions de FCFA** pour le fonds d'établissement des Sociétés d'Assurance Mutuelles (SAM), avec un délai de 3 ans pour la mise à niveau des entreprises déjà existantes. Neuf ans plus tard, par décision du 08 avril 2016, la Conférence des Ministres, décide à nouveau de revoir à la hausse ces minima exigibles dans le but d'améliorer la capacité de souscription et de rétention des assureurs locaux.

III. I. 1. Capital social minimum exigé aux Sociétés Anonymes d'Assurances

L'article 329-3 du Code CIMA dispose :

*« Les entreprises soumises au contrôle par l'article 300, constituées sous forme de sociétés anonymes et dont le siège social se trouve sur le territoire d'un Etat membre doivent avoir un capital social au moins égal à **5 milliards de Francs CFA**, non compris les apports en nature. Chaque actionnaire doit verser avant la constitution définitive, les trois quart (3/4) au moins du montant des actions en numéraire souscrites par lui.*

La libération du reliquat doit intervenir dans un délai qui ne peut excéder trois ans à compter de l'immatriculation au registre du commerce et du crédit mobilier, selon les modalités définies par les statuts ou par une décision du conseil d'administration.

*Les sociétés en activité qui ont un capital social inférieur à ce minimum, disposent d'un délai de trois ans pour porter leur capital social à **3 milliards de Francs CFA au moins** et de cinq ans pour le porter à **5 milliards de Francs CFA** à compter de la date d'entrée en vigueur des présentes dispositions... »*

III. I. 2. Fonds d'établissement minimum des Sociétés d'Assurance Mutuelles

L'article 330-2 du Code CIMA dispose :

*« Les sociétés d'assurance mutuelles doivent avoir un fonds d'établissement au moins égal à **3 milliards de Francs CFA**.*

*Les sociétés en activités qui ont un fonds d'établissement inférieur à ce minimum, disposent d'un délai de trois ans pour porter leur fonds d'établissement à **2 milliards de Francs CFA au moins** et de cinq ans pour le porter à **3 milliards de Francs CFA** à compter de la date d'entrée en vigueur des présentes dispositions... »*

Préciserons que selon les **articles 329-3 et 330-2 du Code**, les fonds propres d'une société d'assurances ne peuvent en aucun cas être inférieurs à **80% du capital social minimum** ou à **80% du fonds d'établissement minimum** selon qu'il s'agit d'une SA d'Assurances ou d'une SAM. Ce renforcement des fonds propres, permettra non seulement aux sociétés de réduire leur dépendance vis-à-vis de la réassurance mais aussi de disposer des moyens financiers et matériels susceptibles de renforcer leurs capacités opérationnelles par la formation du personnel, l'acquisition d'outils de gestion performants et la diversification des offres de produits.

Il faut relever qu'à la date d'adoption des nouvelles exigences réglementaires relatives aux capital social et fonds d'établissement, certaines compagnies du marché avaient déjà porté leur capital social dans les limites exigées comme cela ressort du tableau ci-après.

Tableau 4 : Capital social des compagnies IARDT au 31-12-2014

ACTIVA Assurances	4 625 000 000	CPA	1 500 000 000
AGC	1 618 700 000	GMC Assurances	1 700 000 000
Allianz Cameroun	6 000 000 000	NSIA Cameroun	1 600 000 000
AREA	1 540 000 000	PRO ASSUR	2 436 600 000
AXA Assurances	4 667 376 000	SAAR Assurances	4 200 000 000
Beneficial General	2 488 000 000	SAHAM Cameroun	3 000 000 000
CAMINSUR	1 000 000 000	SAMARITAN	2 000 000 000
CHANAS Assurances	6 051 116 000	ZENITHE	1 000 000 000

TOTAL : 45 426 792 000 FCFA

Source : Rapport 2014 de l'ASAC

La capacité financière du marché camerounais était d'environ **45 milliards de FCFA en 2015**. En faisant une projection de l'évolution du niveau de capitalisation du marché à l'horizon 2021, date butoir de mise en conformité des entreprises — toutes choses restant égales par ailleurs — nous pouvons envisager une **augmentation de 80%** : soit une **capitalisation de 82 milliards de FCFA en 2021**. Ce qui paraît considérable comparativement à notre niveau actuel de capitalisation, mais peut s'avérer insuffisant pour assurer une rétention substantielle des primes sur le marché primaire (une certaine théorie donne comme règle que la rétention de l'assureur ne doit pas excéder 3% des fonds propres. Donc si les fonds propres augmentent, le niveau de rétention augmente aussi).

A titre illustratif, en 2012 l'ASAC estimait que le barrage de *Memve'ele* (365 milliards de FCFA), celui de *Lom Pangar* (170 milliards de FCFA), le deuxième pont sur le *Wouri* (85 milliards de FCFA), le port en eau profonde de *Kribi* (280 milliards de FCFA), dont le coût global s'élève à 900 milliards de FCFA, pourraient générer à eux seuls, au taux moyen de 4% sur les risques liés aux chantiers, une prime d'environ 3.600 millions de FCFA.

C'est la IInde fois que le législateur communautaire CIMA décide d'une augmentation du niveau de capitalisation des compagnies d'assurances. L'augmentation ponctuelle par voie réglementaire du niveau général des fonds propres des compagnies est en effet une démarche courante sur de nombreux marchés. Nous citerons les exemples du Nigéria et du Pakistan.

Le Nigeria qui est au cœur géographique de la zone CIMA, et qui a déjà amorcé une percée dans le secteur des assurances a relevé en 2007, le capital social minimal de ses sociétés d'assurances à environ **10 milliards de francs CFA**. Il n'est pas illusoire de penser que ce géant développera tôt ou tard une politique d'expansion sur les marchés voisins que sont les pays de la zone CIMA, globalement sous capitalisés.

L'autre exemple est celui du marché Pakistanais²⁵ où la Commission de la Sécurité et des Echanges (SECP) a elle aussi procédé en cette année 2016, à une augmentation du niveau minimum de capitalisation des compagnies de son marché. Et de même que cela qui a été décidé en zone CIMA, la SECP envisageait l'implémentation de cette directive d'une manière progressive : sur deux ans. Les assureurs de la zone CIMA bénéficieront quant à eux, d'une période de mise à niveau plus longue : 5 ans.

III. II. Attractivité du marché camerounais

La réassurance dite traditionnelle peut de manière ponctuelle jouer à la fois un rôle de protection du bilan et du résultat de la cédante pour soutenir une stratégie préalablement définie en se substituant au capital. Elle est donc un mode alternatif de financement des sociétés d'assurances. Mais c'est sans perdre de vue le mode de financement le plus conventionnel et à la base de toute activité assurancielle que représente l'augmentation du capital social par emprunt ou apport des actionnaires. Nous nous posons cependant la question de savoir si le marché camerounais présente suffisamment d'attractivité pour qu'actionnaires de compagnies d'assurances ou investisseurs potentiels dans la réassurance daignent injecter davantage de fonds.

Pour répondre à cette question, nous nous référerons à trois indicateurs :

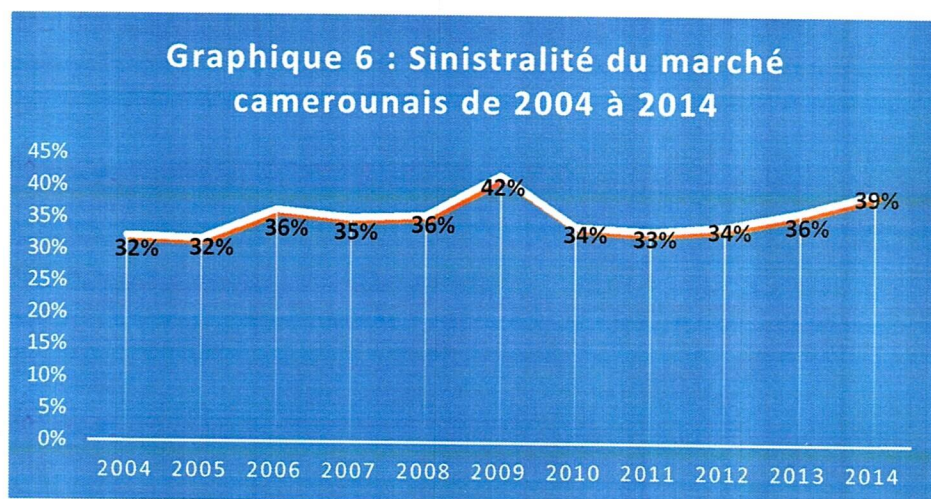
- L'évolution de la sinistralité et les taux de soldes de réassurance ;
- L'évolution des taux de profit réalisés sur le marché ;
- L'évolution de la solvabilité du marché des assurances.

²⁵ « L'actualité de l'assurance dans le monde, Hausse du capital social minimum des compagnies d'assurance », Atlas Magasine, www.atlas-mag.net/article/hausse-du-capital-minimum-des-compagnies-d-assurance-04-août-2016

III. II. 1. Évolution de la sinistralité et des taux de soldes de réassurance

Nous apprécierons ici l'attractivité du marché camerounais de la réassurance en fonction de deux indicateurs : la sinistralité et les soldes de réassurance.

La sinistralité générale est un indicateur essentiel de l'attractivité d'un marché. Le graphique suivant présente l'évolution de la sinistralité au sein des compagnies du marché.

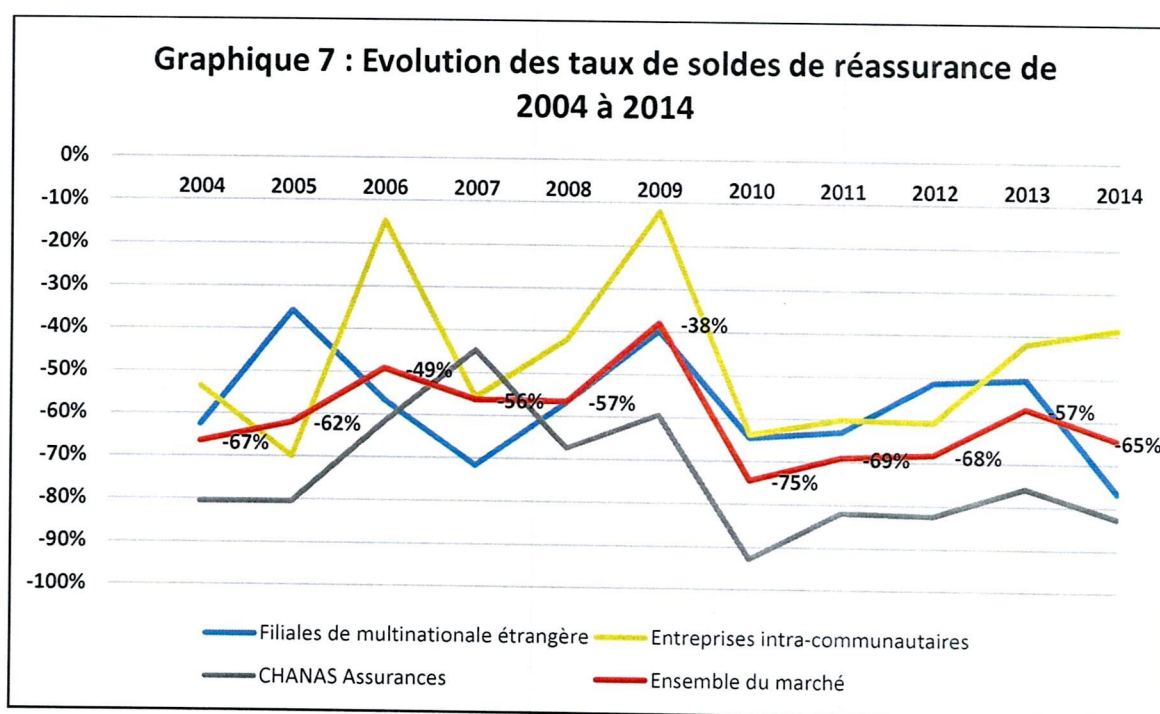


Source : données de l'ASAC

Le taux de sinistralité est relativement stable sur le marché camerounais entre 2004 et 2014. Toutefois on constate un pic de sinistres en 2009, suivi d'une chute qui s'est sensiblement stabilisée sur les trois exercices suivants avant d'amorcer une légère reprise en 2014. Avec un taux moyen de 35,5%, nous pouvons dire que la sinistralité du marché est dans l'ensemble satisfaisante. Ce qui devrait constituer un point positif d'attractivité.

A côté du taux de sinistralité, nous nous sommes également intéressés à l'évolution des soldes de réassurance du marché. Ceux-ci peuvent permettre d'apprécier l'attractivité de notre marché de la réassurance et donc l'opportunité pour des réassureurs à s'intéresser à ce marché. Le solde de réassurance est la différence entre ce que le réassureur a donné (paiement des sinistres, commissions de réassurance, participations bénéficiaires) et ce que l'assureur a cédé (primes). Nous avons fait le choix d'analyser l'évolution dans le temps des taux de soldes de réassurance plutôt que leurs montants. En effet, dans la mesure où les soldes de réassurance sont largement tributaires des montants de primes cédées, il nous semblait plus pertinent de pondérer ces soldes relativement à l'assiette des cessions de primes. D'où le choix de cet indicateur que nous désignons "*taux de soldes de réassurance*". Ce dernier a ainsi été obtenu en rapportant les soldes de réassurance de l'année aux primes émises et cédées aux réassureurs.

Le tableau ci-après présente sous l'angle des cédantes, l'évolution des taux de soldes de réassurance du marché camerounais entre 2004 et 2014.



Source : données statistiques de l'ASAC sur le marché camerounais

Nous avons réparti les compagnies IARDT du marché en deux principaux groupes : les filiales de multinationale étrangère et les entreprises intra-communautaires. La société CHANAS Assurances a été considérée comme un cas spécifique. En effet, initialement créée par une occidentale, cette compagnie a sous certains égards, des comportements de compagnie étrangère. De plus, CHANAS a eu, dans son portefeuille, sur plusieurs années, y compris en 2014, des risques pétroliers aux capitaux importants. Sachant que ces risques sont non seulement largement réassurés mais encore essentiellement délocalisés hors CIMA, nous avons jugé judicieux d'analyser séparément les soldes de CHANAS.

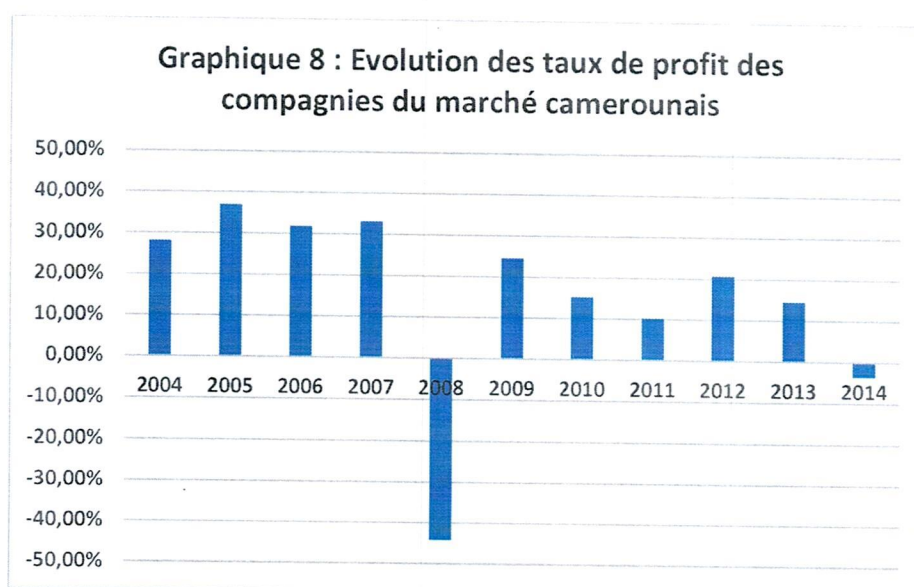
Comme nous pouvons constater, les taux de soldes de réassurance du marché sur la période, varie entre -75% et -38%, avec une moyenne de -60%. Les taux de soldes des filiales de groupes étrangers sont plus importants que ceux des entreprises intra-communautaires : soit une moyenne de 57% pour les premiers contre 47% pour les seconds. Le cas de CHANAS se révèle bien spécifique avec un taux de soldes moyen de 74%. Nous pouvons tirer certaines conclusions de ces tendances.

- Les filiales de multinationale étrangère concluent des traités de réassurance moins avantageuses pour elles, puisqu'une bonne partie des primes cédées sont conservées par les cessionnaires ;
- Les entreprises intra-communautaires concluent apparemment des traités plus bénéfiques pour elles, permettant ainsi à des montants substantiels de capitaux cédées de rester dans la compagnie ;
- CHANAS Assurances avec un taux moyen de 74% apparaît *a priori* comme la compagnie ayant les soldes les plus déficitaires : la réassurance opère donc une ponction de son résultat.

III. II. 2. L'évolution des taux de profit réalisés sur le marché

Le taux de profit est l'indicateur de rentabilité du capital. Il exprime également à travers la péréquation du taux de profit, le passage de la plus-value au profit. Chez Marx, le taux de profit²⁶ est le rapport de la plus-value sur l'ensemble du capital (capital constant et variable). Pour une compagnie d'assurances il s'agira donc du rapport du résultat d'exploitation sur les fonds propres.

Le graphique ci-après nous présente l'évolution des taux de profit global des compagnies d'assurances du marché camerounais entre 2004 et 2014.



Source : données statistiques de l'ASAC

²⁶SILEM (A) et ALTERBINI (J-M), *Lexique d'économie*, Paris, DALLOZ, 2004, 8^e édition, page 665

Nous constatons à la lecture du graphique, que les taux de profit ont varié entre 28% et 37% de 2004 à 2008 : soit une moyenne de 32,5%. L'année 2008 qui a suivi a été marquée par de grosses pertes sur le marché camerounais avec un taux record de -44%. La situation a connu une amélioration très significative les années suivantes, mais le marché n'a plus jamais réalisé des taux de profit comparables à ceux enregistrés entre 2004 et 2007. 2014 a par exemple été une année de perte quoique dans de faibles proportions.

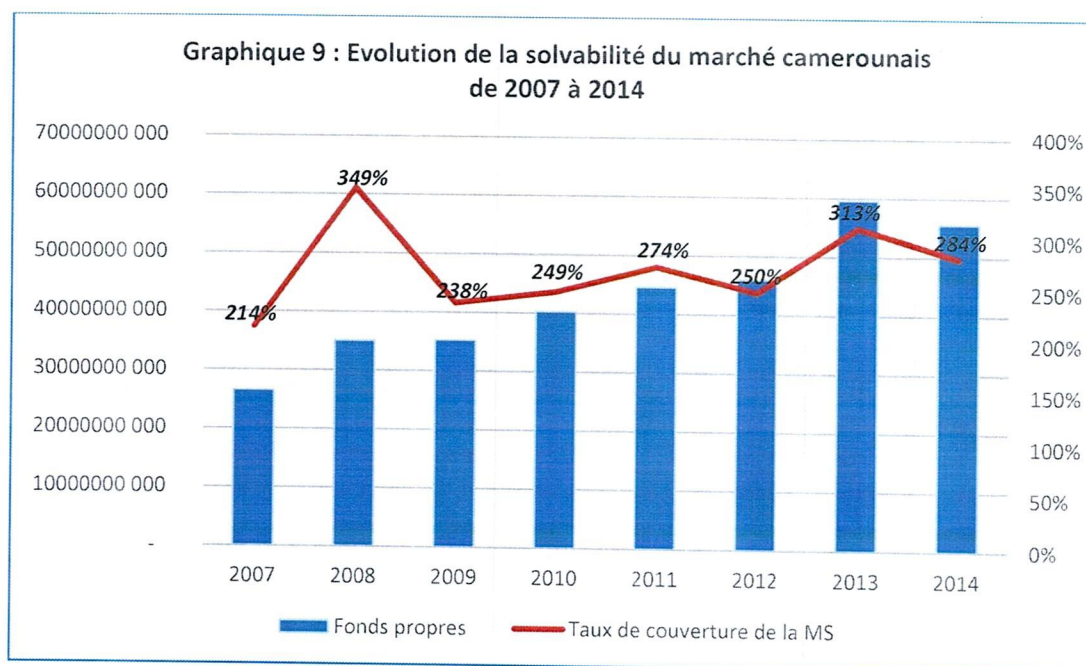
Nous assistons donc à une érosion des taux de profit réalisés dans le secteur des assurances IARDT au Cameroun. Ce qui n'est pas de nature à encourager plus d'investissements sur le marché national. Ce qui amène à nous interroger sur l'intérêt que les actionnaires et investisseurs auraient à augmenter le capital social des sociétés du marché. Comme tout agent économique qui cherche à maximiser ses gains, nous risquons d'assister à des pratiques de resquilles où les compagnies donneront d'une main et reprendront de l'autre.

III. II. 3. L'évolution de la solvabilité du marché des assurances

La première augmentation des minima réglementaire relatifs au capital social et aux fonds propres ont eu lieu en 2007 et la seconde augmentation intervient en 2016. Ces décisions de la CIMA ont une incidence immédiate sur les marges de solvabilité des entreprises concernées. La marge de solvabilité²⁷ est en effet une réserve de capital supplémentaire que l'institution d'assurances doit détenir pour faire face à des événements inattendus. Elle joue un rôle d'alerte pour les autorités de surveillance lorsque le minimum n'est plus atteint, tandis que pour la compagnie d'assurances, elle constitue un matelas de sécurité. On distingue la marge de solvabilité disponible de la marge de solvabilité exigée, la première devant être supérieure à la seconde.

Il serait intéressant de voir comment les fonds propres (marges de solvabilité) des compagnies d'assurances du marché camerounais ont évolué entre ces deux dates.

²⁷ Voir *Annexe 5* : Formule réglementaire de calcul de la marge de solvabilité.



Source : données statistiques et comptables de l'ASAC

Comme nous pouvons l'observer, les fonds propres des compagnies IARDT du marché ont progressé d'une manière soutenue entre 2007 et 2013, avant de connaître une légère régression en 2014. Par contre le taux de couverture qui se situe entre 214% et 349% a régressé entre 2008 et 2012, on en déduit que les niveaux d'engagements des compagnies ont augmenté plus vite que leurs fonds propres. Ainsi même si la solvabilité du marché est jugée satisfaisante dans son ensemble, nous concluons que le niveau de solvabilité ne progresse pas suffisamment vite par rapport à la demande d'assurances.

CHAPITRE III : RÉASSURANCE EN ZONE CIMA :

CADRE RÉGLEMENTAIRE, PERSPECTIVES ET LIMITES

Pour faire face au développement des économies de son espace en général et stimuler la croissance de son secteur des assurances en particulier, la CIMA a initialement opté pour la libéralisation de son marché de la réassurance, en mettant en place une réglementation minimaliste, qui offrait une grande marge de manœuvre aux différents acteurs de la réassurance. Cependant, chemin faisant et face à ses ambitions de croissance et aux pratiques déviantes observées sur le marché, la CIMA, aujourd'hui, se ravise : souhaitant assurer au sein de ses économies davantage de contrôle sur les opérations de réassurance et plus globalement sur les mouvements de capitaux. C'est dans cette optique que le Conseil des Ministres en charge des Assurances (organe réglementaire de la CIMA) renforce en avril 2016, les contraintes réglementaires dans la pratique de la réassurance, en instaurant des conditions plus restrictives. Cette réforme vient se greffer à un cadre réglementaire préexistant que nous nous efforcerons de présenter dans ses grandes lignes. C'est ensuite seulement que nous pourrions envisager une analyse des perspectives qui s'ouvrent au secteur de la réassurance tout en présentant les principales limites de cette réglementation générale.

SECTION I : CADRE RÉGLEMENTAIRE DE LA RÉASSURANCE

Le cadre réglementaire de la réassurance dans l'espace CIMA porte sur trois grands axes essentiels que nous présenterons tour à tour :

- Les formes juridiques et l'agrément préalable à l'exercice de toutes activités de réassurances définies au Livre VIII du Code des Assurances ;
- Les obligations de cessions légales instaurées sur nos différents marchés par la signature et la ratification des accords de création de CICA-RE et AFRICA RE ;
- Les contraintes relatives à l'assurance directe et à la réassurance à l'étranger instaurées par l'article 308 du Code des Assurances révisé le 08 avril 2016²⁸.

²⁸ Publié le 20 mai 2016 au journal de la CIMA et prenant effet le premier jour du mois suivant sa publication, soit le 1^{er} juin 2016.

I. I. Les conditions de base à la pratique de la réassurance

Le Code CIMA qui encadre les opérations de réassurance active d'une part exige aux entités habilitées à pratiquer lesdites opérations de se constituer sous certaines formes juridiques et d'autre part leur impose un agrément préalable à l'exercice de leurs activités.

I. I. 1. Formes juridiques des entités habilitées à pratiquer la réassurance active

L'Article 802 du Code CIMA dispose : « *A l'exception des sociétés de réassurance mutuelles mentionnées à l'article 330-41 et des entreprises de réassurance multilatérales et panafricaines mentionnées à l'article 803, toute entreprise de réassurance ayant son siège dans un Etat membre doit être constituée, sous la forme de société anonyme.* » Toutefois les S.A. unipersonnelle ne sont pas admises.

Le Code distingue ainsi, à l'Article 803, **cinq catégories d'entreprises habilitées à exercer des activités de réassurance** à l'égard des entreprises d'assurances dans les Etats membres :

- les entreprises de réassurance ayant leur siège social dans un Etat membre de la CIMA, dans les conditions définies à l'article 804 ;
- les entreprises de réassurance multilatérales et panafricaines dont un ou plusieurs Etats membres de la CIMA font partie et bénéficiant d'une notation par une agence internationale reconnue, dans les conditions fixées par la CRCA ;
- les entreprises d'assurance ou de réassurance²⁹ ayant leur siège social dans un Etat non membre de la CIMA et exerçant à partir d'une succursale, d'un bureau de souscription, de représentation ou de liaison (toute représentation d'une entreprise de réassurance qui souscrit ou qui facilite la souscription des risques pour le compte de celle-ci : voir Article 800 du Code) régulièrement établi sur le territoire d'un Etat membre dans les conditions fixées par la CRCA ;
- les entreprises d'assurance ou de réassurance²³ soumises au contrôle de leur Etat d'origine ou bénéficiant d'une notation par une agence internationale reconnue, dans les conditions fixées par la CRCA ;

²⁹ Ces entités pourront exercer dans le cadre des accords avec des pays tiers prévus par les articles 812 et 813 du Code des Assurances

- les entreprises d'assurance agréées par le Ministre en charge du secteur des assurances d'un Etat membre après avis conforme de la CRCA dans le cadre d'opérations accessoires d'acceptation en réassurance.

I. I. 2. Agrément préalable à la pratique des opérations de réassurance active

En vertu de l'Article 804 du Code des Assurances « *Les entreprises de réassurance et les succursales, les bureaux de souscription, de représentation ou de liaison des entreprises de réassurance dont le siège social n'est pas situé dans un Etat membre mentionnés à l'article 801 ne peuvent commencer leurs opérations qu'après avoir obtenu un agrément de la Commission Régionale de Contrôle des Assurances qui en informe le Ministre en charge des assurances du pays du Siège.*

L'agrément obtenu est valable dans tout l'espace de la Conférence Interafricaine des Marches d'Assurances.

Toutefois, une société de réassurance ayant son siège social dans un Etat membre ne peut installer une succursale, un bureau de souscription, de représentation ou de liaison dans un autre Etat membre, qu'après avoir obtenu l'autorisation du Ministre en charge des assurances de cet Etat membre. »

Pour l'octroi de l'agrément, les opérations de réassurance sont classées en branches³⁰ **Réassurance VIE** et **Réassurance NON-VIE**.

« L'agrément est accordé sur demande de l'entreprise soit pour les opérations de réassurance vie, soit pour les opérations de réassurance non vie, soit pour l'ensemble de ces opérations. »

Ces dispositions de l'Article 804 appellent à quelques commentaires :

- Cet article consacre l'agrément unique en matière de réassurance. En effet l'agrément ainsi octroyé par la CRCA reste valable dans tout l'espace de la Conférence (Art. 308, al. 2). Il peut être octroyé pour pratiquer soit la réassurance VIE, soit la réassurance NON-VIE, soit les deux branches conjointement.

- Toutefois une société de réassurance ayant son siège social dans un Etat membre, qui désire installer une succursale, un bureau de souscription, de représentation ou de liaison dans un autre

³⁰ Il s'agit respectivement ici de la réassurance des risques de même nature que ceux couverts par les entreprises d'assurance mentionnées au 1°) et au 2°) de l'article 300 du code des assurances.

Etat membre doit impérativement obtenir l'autorisation du Ministre en charge des assurances dudit Etat.

- Par ailleurs la présente réglementation dispense d'agrément préalable de la CRCA, les entreprises d'assurances pratiquant des opérations d'acceptation en réassurance à titre accessoire. Dans leur cas, l'agrément relève de la compétence du Ministre en charge des assurances de l'Etat membre concerné, après avis conforme de la CRCA.

I. II. De l'assurance directe à la réassurance à l'étranger

Le législateur CIMA affirme son protectionnisme en instaurant une obligation de domiciliation dans la communauté de toute assurance directe souscrite sur un risque local. Par ailleurs, il limite les possibilités de cession en réassurance à l'étranger sur lesdits risques.

II. I. 1. L'assurance directe sur un risque d'après le Code CIMA

L'Article 308 à son paragraphe premier dispose :

« Il est interdit de souscrire une assurance directe d'un risque concernant une personne, un bien ou une responsabilité, situé sur le territoire d'un Etat membre auprès d'une entreprise qui ne se serait pas conformée aux prescriptions de l'article 326. Les sociétés et les organismes spécialisés dans la fourniture de services d'assurance aux Etats dont un ou plusieurs Etats membres de la CIMA font partie ne sont pas concernés par les dispositions du présent alinéa. Ces sociétés et organismes spécialisés ne peuvent cependant exercer leurs activités qu'après avoir obtenu l'autorisation du Ministre en charge des assurances de l'Etat membre qui en informe la Commission Régionale de Contrôle des Assurances. »

Cette disposition traduit la volonté du législateur CIMA de protéger les marchés locaux en conditionnant la souscription de risques sur nos marchés à l'obtention préalable d'un agrément accordé branche par branche (Article 328 du Code). Les anciennes dispositions étaient plus laxistes, puisqu'elles permettaient à des acteurs hors CIMA de souscrire des assurances directes sur des risques après simple autorisation du Ministre en charge des assurances.

II. I. 2. La cession en réassurance à l'étranger d'après le Code CIMA

L'Article 308 à son 2^{ème} alinéa et suivants dispose que *« Toute cession en réassurance à l'étranger, portant sur plus de 50% d'un risque concernant une personne, un bien ou une responsabilité, situé sur le territoire d'un Etat membre à l'exception des branches*

mentionnées aux paragraphes 04, 05, 06, 11 et 12 de l'article 328, est soumise à l'autorisation du Ministre en charge du secteur des assurances. »

Nonobstant les dispositions du 2^e alinéa ci-dessus, les risques relevant des **branches 01, 02, 03, 07, 10, 20, 21, 22 et 23 de l'article 328** ne peuvent en aucun cas être cédés en réassurance à l'étranger.

Dans le cadre des échanges entre membres de la FANAF³¹, qui ont précédés les travaux du Conseil des Ministres en charge des Assurances de la CIMA d'avril 2016, l'une des options proposées était de fixer un montant maximum à partir duquel toute cession en réassurance à l'étranger serait interdite. L'autre option était d'identifier certaines catégories de risques connus et maîtrisés pour lesquels la cession en réassurance à l'étranger serait interdite. Cette deuxième option, qui nous semble la meilleure, sera finalement retenue et traduite dans le cadre de la modification de l'article 308 du Code des Assurances.

Tableau 5 : Classement des branches selon leurs régimes de cession en réassurance

<i>Branches de risques pouvant faire l'objet d'une cession à l'étranger sans restrictions spécifiques</i>	<i>Branches de risques pour lesquels la cession en réassurance à l'étranger est strictement interdite</i>	<i>Branches de risques requérant autorisation préal. pour cessions à l'étranger au-delà de 50%</i>
04. Corps de véhicules ferroviaires 05. Corps de véhicules aériens 06. Corps de véh. maritim., lacustres & fluv. 11. RC véhicules aériens 12. RC véh. maritimes, lacustres & fluviaux	01. Accidents 02. Maladie 03. Corps de véh. Terrestres 07. Marchandises transportées 10. RC véhicules terrestres automoteurs 20. Vie-décès 21. Ass. liées à des fonds d'investissem. 22. Opérations tontinières 23. Capitalisation	08. Incendie et éléments naturels 09. Autres dommages aux biens 13. Responsabilité civile générale 14. Crédit 15. Caution 16. Pertes pécuniaires diverses 17. Protection juridique 18. Assistance 19. (Réservé)

Source : Article 308nouveau du Code CIMA

Dans un effort de clarté et de simplification, nous présentons ci-dessus les trois régimes de réassurance des risques tels qu'aménagés par le Code. La présente différenciation compartimente les risques en branches *réassurables* à l'étranger sans restriction spécifique, non *réassurables* à l'étranger et *réassurables* à l'étranger dans certaines conditions et proportions. Ce qui appelle à quelques commentaires :

³¹ Résolutions adoptées de la 40^e Assemblée Générale de la Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africain, Abidjan, févr.2016

- Les risques du premier groupe peuvent faire l'objet d'une cession en réassurance à l'étranger sans restrictions spécifiques. Ce sont les risques pour lesquels les réassureurs intra-CIMA manquent cruellement de capacité financière et technique. En effet l'offre locale sur le marché communautaire reste faible en ce qui concerne les réassurances Corps et RC des transports lourds tels que l'aviation et le maritime. Quant au défaut de capacité technique, il résulte d'une part de l'insuffisance numérique des risques réassurés sur ces branches pour faire jouer la *loi des grands nombres* et d'autre part d'une carence d'ingénieurs spécialisés dans les visites et l'évaluation des risques.
- Le deuxième régime regroupe les risques strictement exclus de toute réassurance à l'étranger. Il s'agit de risques parfaitement maîtrisés sur nos marchés tant les lois statistiques sont bien connues, d'où la capacité des réassureurs locaux à les gérer. Nous avons au nombre de ces risques les assurances corps (03) et RC (10) de véhicules terrestres automoteurs ayant sur nos marchés l'un des plus forts taux de pénétration, les accidents (01) et la maladie (02) qui sont largement souscrits par les entreprises au profit de leur personnel et la branche vie-décès (20) dont les banques sont considérablement demandeuses.
- Le troisième régime est à la frontière des deux premiers. Il concerne les risques dont la réassurance à l'étranger requiert l'autorisation préalable du Ministre en charge des assurances lorsque la cession porte sur plus de 50%. Il s'agit des branches de risques ne présentant pas une difficulté particulière d'absorption par le marché local tant de l'assurance que de la réassurance.

L'**alinéa 4** du même article précise que « *Par cession en réassurance à l'étranger, on entend toute cession en réassurance à une société d'assurances ou de réassurance qui n'a pas son siège social dans un Etat membre de la CIMA ou qui n'exerce pas à partir d'une succursale, d'un bureau de souscription, de représentation ou de liaison régulièrement établi sur le territoire d'un Etat membre.* »

I. III. Les obligations de cessions légales sur le marché camerounais

Deux obligations de cessions légales ont été instaurées sur le marché camerounais et, dans les mêmes conditions, sur les marchés des 13 autres pays de l'espace CIMA. Il s'agit des cessions légales *CICA-RE* et *AFRICA RE*. Ces deux compagnies panafricaines de réassurance sont contrôlées par des Etats. L'organisation de leurs cessions légales sur notre

marché a pour fondement juridique leurs accords de création respectifs dûment signés et ratifiés par le gouvernement camerounais :

- L'Accord portant création de *CICA-RE* signé en 1973 à Paris et ratifié par le Cameroun ;
- L'Accord portant création d'*AFRICA RE* signé en 1976 à Yaoundé et ratifié par le Cameroun.

I. III. 1. Cession légale *CICA-RE*

Conscients de l'importance du rôle joué par le secteur des assurances et de la réassurance dans la mobilisation de l'épargne nationale, les Etats membres de la CICA créent le 27 novembre 1973, la Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la CICA (en abrégé *CICA-RE*) dont le principal objectif est d'accroître, sur les marchés de la zone, les capacités de rétention en matière de primes d'assurances et de réassurances, réduisant ainsi les sorties massives de capitaux qu'engendre le recours excessif des sociétés locales à la réassurance internationale.

Contrôlée par les Etats membres et gérée par la CIMA, *CICA-RE* est une société interétatique de réassurance, ayant pour but de réassurer obligatoirement, pour tout risque direct souscrit auprès d'une compagnie opérant dans la zone, une partie de celui-ci. En recevant une partie des primes émises, *CICA-RE* limite l'évasion des capitaux vers les pays développés où se situent la majorité des réassureurs. Cette compagnie bénéficie ainsi d'une cession légale sur les marchés de la zone, au nombre desquels figure le marché camerounais. A cet effet l'**Accord portant création de la *CICA-RE***, dispose à son **Article 30** relatif à la forme des cessions que :

1. Chaque Etat membre autorise la CICA-RE à exercer ses activités sur son territoire conformément aux dispositions du présent Accord.

2. Chaque Etat membre garantit qu'il sera offert à la CICA-RE, à compter de l'entrée en vigueur du présent Accord :

- par tous les organismes d'assurances et de réassurances de droit national opérant sur son territoire, sauf ceux pratiquant à titre exclusif des opérations de Réassurances, 15% de tous les traités de réassurance souscrits par ces organismes ;

- par toutes les compagnies étrangères opérant sur son territoire, sous quelque forme que ce soit, 5% des primes directes afférentes à toutes les branches à l'exception de la branche Automobile.

Le 4^e alinéa du même article précise que les dispositions précédentes ne s'opposent nullement à ce qu'un organisme d'assurances ou de réassurances opérant sur le territoire d'un Etat membre, conclut un traité de réassurance ou tous autres arrangements directement avec la *CICA-RE*.

I. III. 2. Cession légale *AFRICA RE*

Prenant la mesure de l'importance du rôle qu'ont à jouer les assurances et la réassurance dans la mobilisation des ressources financières, et reconnaissant la nécessité que les fonds ainsi mobilisés soient investis en Afrique pour constituer un facteur d'accélération du développement économique, les Etats africains par l'entremise de l'*OUA* et la *BAD* créent le 24 février 1976 une société panafricaine de réassurance dénommée *AFRICA RE*.

S'inscrivant dans la même dynamique que *CICA-RE*, *AFRICA RE* a pour leitmotiv de favoriser l'expansion du secteur des assurances et de la réassurance en Afrique, en se fixant deux objectifs majeurs :

- Accroître continuellement la capacité de rétention du Continent en matière de primes de réassurances ;
- Améliorer la répartition et le degré de dispersion des risques souscrits sur le marché africain pour un meilleur résultat technique.

AFRICA RE bénéficie également d'une cession légale sur les marchés des Etats qui ont ratifié l'Accord de 1976. Au nombre de ceux-ci, on compte l'ensemble des pays de la zone CIMA, dont fait partie le Cameroun. A cet effet, l'Article 27 dudit Accord dispose :

1. *Chaque Etat membre autorise sur son territoire la société à exercer ses activités, conformément aux dispositions du présent accord.*

2. *Chaque Etat membre garantit qu'il sera offert à la société AFRICA RE, à compter de l'entrée en vigueur de l'Accord, par toutes les compagnies d'assurances et de réassurances exerçant sur son territoire, au moins 5% de leurs traités de réassurance, présents et futurs, y compris les cessions vies, aux conditions accordées aux réassureurs les plus favorisés.*

3. *Dans les cas où des activités locales d'assurance seraient couvertes par des traités mondiaux globaux de réassurance domiciliés hors d'Afrique, chaque Etat membre doit prendre toutes dispositions nécessaires pour qu'à compter de l'entrée en vigueur de l'Accord, toutes les institutions nationales et étrangères exerçant des activités d'assurances directes sur son territoire, réaménagent leurs arrangements actuels, de manière à conclure des traités de réassurance normaux à partir du pays d'origine des risques.*

4. Les dispositions qui précèdent ne s'opposent nullement à ce qu'une institution d'assurance ou de réassurance opérant sur le territoire d'un Etat membre conclut un traité de réassurance directement avec la société pour tout ou partie des risques pris en charge par ladite institution, ou conclut tous autres arrangements qui soient acceptables à la fois par la société AFRICA RE et par ladite institution.

I. III. 3. Modalités d'acceptation et de rétrocession chez CICA-RE et AFRICA RE

Concernant les modalités d'acceptations³², l'accord de création de CICA-RE précise que celle-ci a l'obligation d'accepter la totalité des cessions qui lui sont proposées dans le cadre du minimum garanti par les Etats membres à l'accord, conformément aux dispositions de son article 31 alinéa 2. Il s'agit donc ici de cession-acceptation selon les modalités de la réassurance obligatoire : c'est-à-dire qu'autant les cessions légales sont obligatoires pour les compagnies du marché, autant les acceptations le sont également pour CICA-RE. Ce qui est tout le contraire d'AFRICA RE dont les statuts instaurent des cessions obligatoires pour les cédantes mais facultatives pour AFRICA RE. En effet AFRICA RE est libre d'accepter ou de refuser, totalement ou partiellement, les cessions qui lui sont proposées³³.

Concernant les rétrocessions, les deux réassureurs panafricains (CICA-RE et AFRICA RE) retiennent la plus grande part possible des affaires qui leur sont cédées, compte tenu de leurs capacités techniques respectives. Toutefois pour les rétrocessions dans la limite de leurs possibilités de rétention, CICA-RE donne priorité aux sociétés cédantes, tandis qu'AFRICA RE donne priorité aux institutions africaines d'assurances et de réassurances, auxquelles les rétrocessions devront être proposées en premier lieu. Les statuts de CICA-RE précisent par ailleurs que les affaires ainsi rétrocédées aux sociétés cédantes ne doivent faire l'objet d'aucune autre rétrocession³⁴.

SECTION II : PERSPECTIVES ET LIMITES DE LA RÉGLEMENTATION

II. I. Les enjeux qui sous-tendent les nouvelles réformes

Nous relèverons dans les présents développements trois principaux enjeux pour le développement du secteur des assurances et de la réassurance dans la zone CIMA :

³² Article 31, al. 1 de l'Accord de création de CICA RE

³³ Article 28, al. 1 de l'Accord de création d'AFRICA RE

³⁴ Article 32 de l'Accord de création de CICA RE

- Les enjeux financier et fiscal ;
- Les enjeux relatifs au contrôle et à l'information statistique ;
- Les enjeux stratégique-structurels.

II. I. 1. Enjeux financier et fiscal

Les nouvelles contraintes réglementaires dans la pratique de la réassurance devraient se traduire à moyen et long terme par une amélioration substantielle de l'offre financière grâce à la réinjection dans nos économies des primes collectées, sous forme de représentation des provisions techniques des engagements souscrits par les assureurs et réassureurs. Les économies de l'espace CIMA espèrent par ailleurs voir davantage de réassureurs internationaux ouvrir des succursales ou des bureaux de souscription, de représentation ou de liaison, voire installer leur siège social dans les pays de la zone. Ce qui générerait pour nos Etats un flux fiscal prélevé sur les activités, revenus sociaux et salaires du personnel employé.

II. I. 2. Enjeux relatifs au contrôle et à l'information statistique sur l'activité

La FANAF constate qu'en dépit du principe de localisation des risques consacré par l'article 308 du Code des Assurances, la délocalisation des risques (assurances et réassurance) tend à devenir la règle. A ce jour, en dépit des tentatives effectuées, ce phénomène n'a pu être quantifié de façon certaine. Il entraîne cependant une déperdition importante de primes pour les sociétés d'assurances de la zone CIMA et pour l'économie des pays membres.

Le phénomène de la délocalisation des risques par dérogation n'est pas à ce jour correctement quantifiable et encore moins les données statistiques sur les cessions en réassurance de la zone CIMA. En effet la CRCA dispose de ressources humaines limitées pour effectuer des contrôles sur place systématiques et annuels dans toutes les entreprises d'assurances de l'espace ; et les DNA³⁵ n'ont pas toujours la technicité et les ressources financières nécessaires pour accompagner la CRCA dans sa mission.

Une première approche serait d'avoir des données statistiques fines et fiables sur la question à l'échelle du marché notamment auprès des DNA. Une meilleure connaissance du problème devrait permettre de proposer une solution plus appropriée. Il faut espérer que la nouvelle réglementation incite les compagnies de réassurance à s'installer davantage dans les pays la zone, permettant ainsi aux DNA et à la CRCA d'avoir une meilleure emprise sur le contrôle de leurs chiffres d'affaires.

³⁵ Directions Nationales des Assurances

II. I. 3. Enjeux structurels : la réorganisation générale du marché

Un autre défi à relever avec les révisions opérées au niveau des articles 308, 329-3 et 330-2 du Code CIMA, est la réorganisation structurelle générale des marchés nationaux des Etats membres. En augmentant le capital social minimum des compagnies de la zone, on peut espérer d'une part assister à des changements de comportement des acteurs sur trois aspects au moins :

- Un accroissement des fusion-acquisitions sur nos marchés pour aboutir à une concentration de l'activité et à la naissance de grands groupes multinationaux intra-communautaires ;
- La formation de cartels et de davantage de pools de coréassurance : les articles 419 et 420 du Code CIMA y sont d'ailleurs favorables ;
- Un recours plus accentué à la coassurance, notamment communautaire dont le cadre réglementaire est en place depuis un certain temps déjà.

Il n'est pas illusoire de penser que par ces réformes, la CIMA prépare le terrain à l'agrément unique au sein de l'espace communautaire.

II. II. Limites de l'actuelle réglementation des assurances et recommandations

II. II. 1. La brèche réglementaire : Dérogation à l'art. 308 admise sur autorisation du ministre de tutelle

Les représentants des Directions Nationales des Assurances ont souligné lors de la réunion de la FANAF³⁶ deux difficultés majeures concernant la délocalisation des risques :

- Dans le cadre des grands risques miniers, les conventions établies entre un Etat représenté par le Ministre en charge du secteur minier et un prestataire contiennent généralement une clause relative à la délocalisation de la couverture en assurances ;
- Lorsque le Ministre en charge des assurances reçoit une demande de dérogation pour la délocalisation d'un risque, il peut difficilement s'opposer à un document signé par son collègue en charge du secteur minier ;

³⁶ Résolutions adoptées de la 40^e Assemblée Générale de la Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaine, Abidjan, 18 février 2016

- Le Code CIMA par sa réforme du 08 avril 2016 a supprimé cette dérogation en ce qui concerne l'assurance directe mais en admettant sa possibilité pour ce qui est de la réassurance de certains risques. L'existence d'une telle dérogation nous fait craindre une systématisation de l'autorisation du Ministre en charge des Assurances toutes les fois que celle-ci sera demandée pour les branches spécifiées.

Recommandations :

- 1) Les dérogations pour la délocalisation sont demandées parce qu'il existe une possibilité de dérogation dans laquelle des assurés s'engouffrent en mettant en avant certaines particularités de leurs risques. A l'instar du Kenya, du Nigéria et du Ghana, dès l'instant où la dérogation sera levée, les assurés qui arguent certaines spécificités de leurs risques s'y soumettront notamment en conformité avec leur propre code de conduite qui leur demande de respecter la législation des pays dans lesquels ils exercent ;
- 2) A défaut de supprimer la dérogation de l'article 308, la CIMA pourrait d'une part faire une délégation de compétences à la CRCA pour l'examen des demandes de délocalisation des risques réassurés et d'autre part transférer les pouvoirs d'octroi des autorisations au Secrétariat général de la CIMA. Ce qui permettrait de mieux encadrer les autorisations de délocalisation sur nos marchés ;
- 3) Un travail préalable devrait être effectué pour que les codes miniers et les codes des investissements des Etats membres contiennent une disposition relative à l'obligation de localisation de l'assurance et de la réassurance des risques miniers exclus de la dérogation de l'article 308.

II. II. 2. La réassurance non proportionnelle entre dans le champ de la restriction de l'article 308

Le Code CIMA en son **article 308** dispose : « *Toute cession à l'étranger portant sur plus de 50% d'un risque concernant une personne, un bien ou une responsabilité... est soumise à l'autorisation du Ministre en charge du secteur des assurances* ». Il convient d'éclaircir un malentendu d'interprétation résultant sans doute de la formulation de ce texte : la lettre du texte de l'article 308 en parlant d'un pourcentage du risque semblait exclure implicitement la réassurance non proportionnelle de son champ d'application. En effet l'analyse excluant la réassurance non proportionnelle reposait sur l'idée que le taux de cession sur un risque n'étant techniquement applicable que dans les formes de réassurance proportionnelle qui

sont des réassurances de capitaux (et donc admettant la possibilité de détermination du SMP³⁷), il serait difficile de l'appliquer dans les formes de réassurance non proportionnelle. La CIMA lève cet équivoque en précisant aux acteurs du marché que le pourcentage de l'article 308 du Code CIMA s'applique tant en réassurance proportionnelle qu'en réassurance non proportionnelle.

II. II. 3. Une contrainte réglementaire sur les cessions mais un *statu quo* en matière de rétrocessions

Nous constatons que le **Livre III du Code des Assurances** crée une contrainte sur les assureurs dans le choix des réassureurs à intervenir sur leurs traités tandis que le **Livre VIII** reste libéral en ce qui concerne les pratiques de rétrocession. Cette situation pourrait donner à croire que notre réglementation générale de la réassurance présente des failles. Il n'en est rien. En effet il faut rappeler ici que la pratique des rétrocessions est l'essence même du métier de réassureur. La mutualisation recherchée par la réassurance ne peut fonctionner efficacement que si elle admet la dispersion des risques grâce aux échanges d'affaires. Le réassureur travaille dans le monde entier et ses rétrocessions se font dans une logique de donnant-donnant. Ainsi pour recevoir des affaires, il lui faut aussi en donner. Le réassureur ne donne rien sans contrepartie, ses rétrocessions sont donc une mutualisation au niveau mondial. Ce qui explique que le législateur CIMA n'est pas limité les pratiques de rétrocessions.

Ainsi, rien légalement n'interdit à un assureur de céder l'essentiel des risques acceptés localement à des réassureurs étrangers.

II. II. 4. Sanctions prévues aux articles 308 et 333-3 du Code CIMA

En vertu de l'**article 308 du Code CIMA** « *Toute violation des dispositions du présent article expose la société d'assurances, l'intermédiaire et l'assuré, chacun séparément aux sanctions prévues à l'article 333-3* »

L'analyse de cette disposition au regard des pratiques du marché soulève des interrogations sur trois points au moins :

- L'extension de la compétence de la CRCA aux acteurs non régis par le **Livre III** ;
- La difficulté à contrôler le courtage de réassurance extra-communautaire ;
- La non-application de la sanction de l'**article 333-3 du Code CIMA**.

³⁷ Sinistre Maximum Possible

II. II. 4. 1. Extension de la compétence de la CRCA à d'autres entreprises

Le **Livre III** qui renferme les dispositions coercitives auxquelles renvoie l'**article 308** traite des entreprises soumises au contrôle de la CRCA que sont les compagnies d'assurances. Ce texte ne concerne donc ni les intermédiaires ni les assurés. Le législateur CIMA ne serait-il pas allé trop loin en étendant le pouvoir coercitif de la CRCA aux assurés et intermédiaires ?

Pour répondre à cette question, nous prendrons en guise d'exemple les contrats d'assurances souscrits sur appel d'offre et qui comportent généralement des clauses relatives au programme de réassurance des compagnies d'assurances postulantes. S'il est vrai que ces contrats sont des contrats d'adhésion où l'assureur n'a que peu de marge de manœuvre dans les négociations, il ne faut pas perdre de vue que, l'assureur en sa qualité de professionnel du métier, n'a pas à donner sa garantie dans des conditions non conformes à la réglementation. Par conséquent, il devrait être la seule personne blâmable dans l'opération. L'assuré n'étant qu'un profane des assurances : un agent économique agissant dans un esprit *homo economicus* et dont la motivation première est la maximisation de son gain.

II. II. 4. 2. Contrôle des courtiers de réassurance extra-communautaires

L'intervention de courtiers étrangers directement sur les marchés de la CIMA constitue une infraction aux dispositions du **Livre V du Code des Assurances** et amplifie le phénomène de délocalisation des risques. Mais que dire de l'encadrement réglementaire de l'intermédiation de réassurance ? Les courtiers de réassurance ne font pas l'objet d'un régime juridique spécifique et le Code CIMA n'y fait aucune mention.

L'article 308 suscitait l'emploi du terme "*intermédiaire*". Nous lui préférons celui de "*courtier de réassurance*" : car lorsqu'on parle d'intermédiation en réassurance, c'est bien de celui qui place le risque chez le réassureur dont il est question. Les courtiers de réassurance n'ont pas toujours à proprement parler, l'intermédiation de réassurance comme activité principale. Comme nous le faisons remarquer au chapitre II³⁸, nombre de courtiers d'assurances, de même que les compagnies de réassurance jouent un rôle d'intermédiation dans le placement des risques en réassurance. Il s'agit le plus souvent d'acteurs extra-communautaires qu'il est difficile de contrôler et donc de sanctionner. Des dispositions devraient être édictées d'une part, pour mettre fin à leurs interventions illégales sur les marchés

³⁸ Voir dans la *Section I et plus précisément au sous-titre I. II. 2. Les courtiers de réassurance*, page 29

de la CIMA et d'autre part, afin de mieux contrôler l'ensemble des activités d'intermédiation de réassurance.

II. II. 4. 3. La non-application de la sanction de l'article 333-3 du Code

L'article 333-3 du Code CIMA dispose :

« Toute infraction aux dispositions de l'article 308 sera punie d'une amende de 50% du montant des primes émises à l'extérieur ou cédées en réassurance à l'étranger au-dessus du plafond fixé à l'article 308. »

En cas de récidive, l'amende sera portée à 100% de ce même montant. Le jugement sera publié aux frais des condamnés ou des entreprises civilement responsables. »

Il peut paraître paradoxal qu'en dépit de l'omniprésence du phénomène décrié et de l'existence depuis avril 2000 des sanctions prévues à l'article 333-3 du Code CIMA, aucune entité n'y ait à ce jour fait l'objet. Il est donc légitime de s'interroger sur son efficacité : En quoi donc une extension desdites sanctions aux assurés et intermédiaires aurait un effet plus dissuasif ? Autrement dit, il s'agit de savoir si la seule application de l'article 333-3 du Code des Assurances ne suffirait pas à résoudre le problème soulevé.

Recommandations :

- 1) Le législateur CIMA devrait compléter le **Livre V** qui ne définit pas un régime juridique pour les intermédiaires de la réassurance ;
- 2) Par ailleurs, en admettant le principe de la sanction des assurés et intermédiaires sous le couvert des **articles 308 et 333-3** et sans rentrer dans le débat sur l'opportunité d'une telle sanction, il faut reconnaître que les dispositions sus-évoquées appellent nécessairement à un arrimage pour être en adéquation avec l'esprit du **Livre III du Code** qui en principe n'est consacré qu'aux entreprises d'assurances.
- 3) Au regard de cette carence réglementaire sur le régime juridique des courtiers de réassurance, il serait judicieux que le législateur CIMA s'y penche.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Nous nous sommes proposé au début de cette étude de mener une réflexion sur la pratique de la réassurance et la capacité de souscription des compagnies d'assurances, face aux nouvelles contraintes réglementaires. L'objectif général étant de déterminer si les récentes réformes (Article 308 du Code CIMA) sur le marché camerounais de la réassurance, ainsi que les mesures d'accompagnement (Articles 329-3 et 330-2 du Code), qui viennent se greffer à un socle réglementaire préexistant sont efficaces et suffisantes pour contenir les phénomènes de délocalisation des risques et de fuite des capitaux provoqués par le recours à la réassurance extra-communautaire. Pour y parvenir, notre problématique axée sur la pertinence des récentes révisions et l'efficience de la réglementation générale actuelle des activités de réassurance dans la zone, au regard des pratiques observées sur nos marchés et des buts poursuivis par le législateur, s'est déclinée en trois questions à savoir : l'opportunité et l'efficacité de l'augmentation par voie réglementaire de la surface financière des compagnies d'assurances, comme solution à l'accroissement de la rétention des primes sur le marché primaire ; les conséquences à tirer d'une réforme qui crée une contrainte supplémentaire sur les assureurs mais comporte quelques lacunes en ce qui concerne les intermédiaires de réassurance ; la détermination des enjeux autres que techniques qui sous-tendent lesdites réformes, ainsi que leurs objectifs à long terme. Trois hypothèses de recherche ont ainsi été formulées pour chacune de ces questions. Leur démonstration reposait essentiellement sur l'exploitation des données statistiques et comptables du marché camerounais des exercices 2004 à 2015 et sur une analyse critique des textes réglementaires de la CIMA. Cette démonstration a abouti aux réponses suivantes :

En ce qui concerne le bilan et la situation globale de la réassurance sur le marché :

- Le marché des assurances Dommages camerounais est animé par 16 compagnies IARDT qui se partagent le marché sans concentration oligopolistique. 6 d'entre elles pratiquent la réassurance active à titre accessoire ;
- Le chiffre d'affaires du marché n'a cessé de croître sur les 10 dernières années sans affection substantielle de la sinistralité restée relativement stable avec un taux moyen de 36% même si celle-ci connaît une augmentation faible mais continue depuis 3 ans ;
- Les taux de cession (30 à 35%) en réassurance connaissent une stabilité relative sur les 10 dernières années, avec une prépondérance dans les branches Incendie, Transports et Crédit-caution. Ces cessions sont aussi plus accentuées chez les compagnies filiales de

multinationale extra-communautaire. Parallèlement les soldes de réassurance sont davantage déficitaires en ce qui concerne les filiales de groupe extra-communautaire;

- La marge de solvabilité du marché est bonne et s'améliorera davantage avec l'implémentation de l'article 329-3 du Code CIMA. D'ailleurs 4 compagnies sur les 16, disposaient déjà en 2015 d'un capital social à la hauteur des nouvelles exigences.

Concernant l'environnement réglementaire, nous avons relevé trois points positifs :

- L'instauration des cessions légales sur le marché camerounais à l'instar des autres marchés de la CIMA joue efficacement son rôle de rétention des primes sur le marché local ;
- La nouvelle réforme dans sa définition de la qualité de réassureur étranger ouvre les perspectives à un marché commun des assurances avec la possibilité d'un agrément unique.
- De plus le compartimentage réglementaire entre branches de risques "*réassurables*" librement à l'étranger et branches interdites a le mérite de ne pas enfermer la réassurance qui se veut internationale, dans un cadre trop rigide ;

Mais ces points positifs n'atténuent en rien les lacunes majeures qui subsistent quant à la réglementation générale de la réassurance. Il s'agit notamment du maintien de la dérogation de l'article 308 ; de l'absence d'un régime réglementaire des activités de courtage de réassurance et du caractère peu dissuasif et la non-application des sanctions prévues aux articles 308 et 333-3.

Il y a tout de même de bonnes perspectives à espérer dans le développement de la réassurance communautaire avec l'installation potentielle de réassureurs dans la zone et la possibilité d'aboutir à un agrément unique. Nous ne concluons pas sans féliciter la CIMA pour l'encadrement de l'assistance technique qui va de pair avec les prestations de réassurance.

BIBLIOGRAPHIE

Textes juridiques et réglementaires

Traité instituant une organisation intégrée de l'industrie des assurances dans les Etats africains, signé le 10 juillet 1992 à Yaoundé ;

Code des Assurances annexé au Traité instituant la CIMA du 10 juil. 1992 et entré en vigueur le 15 jan. 1995 ;

Accord portant création de la CICA-RE signé en 1973 à Paris et ratifié par le Cameroun ;

Accord portant création d'AFRCA RE signé en 1976 à Yaoundé et ratifié par le Cameroun.

Articles & notes de colloques

« Avec Solvabilité II, pourquoi choisir la réassurance comme source de capital ? », Partner Reviews, mai 2016 ;

« Hausse du capital social minimum des compagnies d'assurance », L'actualité de l'assurance dans le monde, Atlas Magasine, août 2016, www.atlas-mag.net/article/hausse-du-capital-minimum-des-compagnies-d-assurance ;

« Africa Re : un exemple de réussite », L'actualité de l'assurance en Afrique et au Moyen-Orient, Atlas Magazine, N° 132, juin 2016 »

« Résolutions adoptées de la 40^e Assemblée Générale de la Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africain », FANAF, Abidjan, févr. 2016 ;

« Code CIMA, risk management et coopération internationale », Atelier A 29, Deauville, Notes de la 16^e conférence annuelle des rencontres AMRAE, janvier 2008 (www.amrae.fr) ;

« Afrique : Quelle gestion des risques pour ce continent », Atelier A 13, Deauville, Notes de la 19^e conférence annuelle des rencontres AMRAE, février 2011 ;

BOUREGHOUD (B), « La réassurance technique et Marchés », Recueil de communication du colloque international sur Les sociétés d'assurances traditionnelles et les sociétés d'assurance Takaful entre la théorie et l'expérience pratique, avril 2011 ;

Le Réassureur Africain, Lagos, La Société Africaine de Réassurance, 2012, 26^e édition, juin 2012 ;

SOLIOZ (B), « L'impact de la réassurance sur la marge de solvabilité et SST », Zurich, Colloque ASA, novembre 2009.

Ouvrages & mémoires

OUATTARA, *Analyse de la structure de gouvernance de la réassurance en zone CIMA*, Yaoundé, Institut Internationale des Assurances, 2014 ;

MPASSI (M A), *L'impact de la réassurance sur le développement d'une compagnie d'assurance : cas de NSIA Congo*, Yaoundé, Institut Internationale des Assurances, 2012 ;

MBANGA (P J B), *Amélioration d'un programme de réassurance des compagnies d'assurance de la CIMA : cas de NSIA Congo*, Yaoundé, Institut Internationale des Assurances, 2014 ;

MARTINET (A-C) et SILEM (A) (sous la direction de), *Lexique de gestion et de management*, Paris, DUNOD, 2008, 8ème édition, page 469 ;

SILEM (A) et ALTERBINI (J-M), *Lexique d'économie*, Paris, DALLOZ, 2004, 8e édition, page 665 ;

Cours Magistraux

LOUISOT (J-P), *La gestion des risques dans les organisations applicable aux entreprises, aux collectivités territoriales et aux établissements de santé*, Yaoundé, Institut Internationale des Assurances, 2004, pages 35-38 ;

SANGARE (L), *Cours de réassurance/DESS-A*, Yaoundé, Institut International des Assurances, 2015.

ANNEXES

ANNEXE 1 : STATISTIQUES DU MARCHÉ CAMEROUNAIS

Tableau 1 : Statistiques du marché camerounais 2014 (en francs CFA)

	PRIMES EMISES (CA hors acceptations)	PRIMES EMISES (CA + acceptations)	PRIMES ACQUISES	CHARGE DE SINISTRES	PRIMES CEDEES AUX REASSUREURS	SOLDE DE REASSURANCE
ACTIVA	14 399 551 000	15 472 460 000	14 038 310 000	7 150 406 000	6 159 636 290	-402 475 031
AGC	2 810 939 017	2 810 939 017	2 712 146 786	1 058 478 861	249 593 367	45 256 872
ALLIANZ Cameroun	10 161 991 902	10 527 206 550	10 194 288 878	4 016 323 208	2 366 632 263	-1 598 397 177
AREA	3 793 960 800	3 793 960 800	3 976 365 527	1 973 705 631	263 501 738	-102 827 006
AXA ASS	13 637 075 356	13 637 075 356	13 570 151 041	5 274 997 360	3 718 521 268	-2 290 115 144
BENEF. GEN.	1 591 668 666	1 591 668 666	1 569 700 190	920 256 125	116 107 942	20 928 447
CAMINSUR	1 805 751 535	1 805 751 535	2 262 553 609	942 655 436	89 651 882	-134 840 957
CHANAS ASS.	19 248 483 868	19 248 483 868	19 449 420 612	3 196 102 602	12 891 081 718	-10 653 492 333
CPA	2 222 857 535	2 222 857 535	2 249 909 246	1 273 829 899	126 468 585	-173 394 401
GMC	7 733 561 191	7 733 561 191	7 617 238 486	3 333 806 233	206 958 545	-121 039 403
NSIA	6 188 622 817	6 481 812 810	6 185 732 799	2 540 351 376	1 698 933 247	-1 075 414 270
PRO ASSUR	2 093 090 575	2 093 090 575	1 958 768 895	741 060 584	189 755 452	-132 031 846
SAAR ASS	13 518 066 414	18 353 417 245	14 479 262 666	7 898 350 241	2 928 249 524	-1 689 215 158
SAHAM Cameroun	3 269 773 530	3 680 465 711	8 023 502 573	3 810 984 338	4 607 624 359	-4 429 659 861
SAMARITAN	3 607 559 805	3 607 559 805	3 217 073 273	-	1 547 193 650	-1 404 614 204
ZENITHE	4 028 684 762	4 028 684 762	5 653 496 423	2 263 096 854	434 113 173	-173 545 161
TOTAL	110 111 638 773		117 157 981 004	46 218 167 794	37 594 023 003	-24 314 876 633

Tableau 2 : Statistiques du marché camerounais 2013 (en francs CFA)

	PRIMES EMISES (Chiffre d'affaires)	PRIMES EMISES (CA + acceptations)	PRIMES ACQUISES	CHARGE DE SINISTRES	PRIMES CEDEES AUX REASSUREURS	SOLDE DE REASSURANCE
ACTIVA	14 249 250 000	15 064 564 000	13 755 102 000	4 680 749 000	6 441 970 000	-3 104 601 000
AGC	2 425 233 314	2 425 233 314	2 488 981 576	554 032 735	479 523 694	-403 897 411
ALLIANZ Cameroun	9 519 126 324	9 924 123 736	9 276 976 920	3 222 577 580	3 121 385 621	-627 514 633
AREA	2 559 607 172	2 559 607 172	2 594 399 243	1 022 750 131	257 792 602	-71 290 167
AXA ASS	12 347 893 640	12 347 893 640	12 008 103 614	4 502 543 741	3 673 035 217	-2 532 754 458
BENEF. GEN.	1 593 677 657	1 593 677 657	1 598 818 653	530 948 328	116 107 942	20 928 447
CAMINSUR	1 467 525 946	1 467 525 946	1 148 751 791	48 749 916	108 514 020	259 049 624
CHANAS ASS.	20 453 334 081	20 453 334 081	20 502 774 527	5 075 300 996	14 919 704 354	-11 309 305 987
CPA	1 900 355 471	1 900 355 471	1 910 404 507	263 421 461	152 189 879	-71 164 015
GMC	7 386 978 809	7 386 978 809	7 635 809 899	3 169 071 075	276 853 593	-191 493 517
NSIA Cameroun	8 882 113 616	9 142 040 786	8 882 113 616	4 589 419 047	1 910 848 323	-1 262 398 095
PRO ASSUR	1 975 271 833	1 975 271 833	1 885 970 312	717 735 116	184 558 868	-73 037 664
SAAR ASS	15 034 455 751	18 443 899 812	12 816 651 138	6 894 910 753	2 749 132 724	-451 659 824
SAHAM Cameroun	6 418 957 318	6 644 513 980	6 710 550 391	2 652 238 391	2 595 852 418	-1 660 534 005
SAMARITAN	2 731 999 165	2 731 999 165	2 352 649 848	987 749 172	273 608 053	241 848 519
ZENITH	5 647 970 490	5 647 970 490	3 968 843 945	901 438 082	278 942 739	-283 306 294
TOTAL	114 593 750 587		109 537 901 980	39 813 635 524	37 540 020 047	-21 521 130 480

Tableau 3 : Statistiques du marché camerounais 2012 (en francs CFA)

	PRIMES EMISES (CA hors acceptations)	PRIMES EMISES (CA + acceptations)	PRIMES ACQUISES	CHARGE DE SINISTRES	PRIMES CEDEES AUX REASSUREURS	SOLDE DE REASSURANCE
ACTIVA	13 177 721 000	14 067 152 000	13 047 786 000	6 969 280 000	4 902 376 000	-1 392 699 000
AGC	1 750 679 716	1 750 679 716	1 727 703 509	394 836 295	270 867 701	-416 461 453
ALLIANZ Cameroun	9 475 428 899	9 729 238 131	9 265 471 841	3 263 939 166	3 303 941 173	-517 941 736
AREA	2 191 710 225	2 191 710 225	2 065 004 555	1 362 609 484	257 700 786	-142 096 075
AXA ASS	11 160 026 456	11 160 026 456	10 852 774 648	3 613 271 842	2 951 661 647	-2 304 310 612
BENEF. GEN.	1 415 948 574	1 415 948 574	1 269 840 747	471 440 723	52 004 622	290 013 247
CAMINSUR	1 255 908 751	1 255 908 751	1 262 861 469	146 451 566	39 536 804	-40 507 647
CHANAS ASS.	23 283 686 282	23 283 686 282	23 272 623 608	4 060 723 941	17 193 390 916	-14 167 468 351
CPA	2 138 557 249	2 138 557 249	2 083 466 923	655 162 612	218 936 403	-21 487 337
GMC	5 520 782 490	5 520 782 490	6 528 776 049	2 583 997 792	374 906 852	-348 279 269
NSIA Cameroun	7 806 295 890	8 003 639 658	7 936 035 227	3 097 980 867	1 738 080 558	-1 735 062 893
PRO ASSUR	1 501 475 473	1 501 475 473	1 554 259 424	175 535 965	94 559 693	-88 227 975
SAAR ASS	12 604 088 479	14 685 343 838	12 272 019 422	5 348 092 865	2 825 531 469	-2 578 738 509
COLINA Cameroun	7 598 556 912	7 777 338 338	6 745 395 304	1 985 391 103	2 836 306 609	-2 164 529 439
SAMARITAN	2 731 999 165	2 731 999 165	2 352 649 848	987 749 172	273 608 053	241 848 519
ZENITHE	3 028 134 167	3 028 134 167	3 103 138 638	805 735 333	174 514 652	-256 488 863
TOTAL	106 640 999 728		105 339 807 212	35 922 198 726	37 507 923 938	-25 642 437 393

Tableau 4 : Statistiques du marché camerounais 2011 (en francs CFA)

	PRIMES EMISES (Chiffre d'affaires)	PRIMES ACQUISES	CHARGE DE SINISTRES	PRIMES CEDEES AUX REASSUREURS	SOLDE DE REASSURANCE
ACTIVA	11 689 810 000	11 490 276 000	4 432 100 000	4 065 213 000	-2 502 319 000
AGC	1 559 103 860	1 371 516 231	467 655 845	347 043 400	-28 052 270
ALLIANZ Cameroun	9 789 652 123	9 788 346 424	3 228 140 525	4 112 568 266	-2 603 336 097
ALPHA	1 908 576 871	5 457 475	291 079 527	318 099 605	-256 754 092
AREA	2 770 683 884	2 927 056 513	1 003 607 001	267 123 369	-179 443 288
AXA ASS	10 878 629 667	10 814 428 420	3 757 680 809	2 930 200 507	-1 941 900 001
BENEF. GEN.	1 751 255 884	1 828 675 106	772 860 728	241 637 369	-276 975 117
CAMINSUR	1 255 908 751	1 262 861 469	146 451 566	39 536 804	-40 507 647
CHANAS ASS.	18 143 857 264	18 310 719 600	3 420 691 179	12 943 271 655	-10 598 069 228
CPA	1 831 416 269	1 971 039 387	660 124 314	141 575 178	-89 810 154
GMC	4 974 709 232	5 070 293 348	1 475 511 508	566 640 576	-312 042 956
NSIA Cameroun	7 923 166 545	7 757 406 650	3 885 751 594	1 890 014 493	-1 351 476 401
PRO ASSUR	1 430 325 890	2 008 668 259	320 279 039	86 128 646	-38 845 245
SAAR ASS	10 811 778 360	10 804 089 364	4 664 818 149	2 138 808 832	-920 347 852
COLINA Cameroun	8 052 276 461	6 036 725 042	2 762 933 630	3 178 062 758	-1 773 939 938
SAMARITAN	2 259 866 481	2 211 598 863	310 192 315	117 907 943	-160 623 714
SAMIRIS	1 722 257 764	1 856 151 824	525 938 160	110 843 772	69 144 025
ZENITHE	4 319 121 012	4 239 450 735	1 080 676 904	1 062 728 477	-894 114 392
TOTAL	103 072 396 318	99 754 760 710	33 206 492 793	34 557 404 650	-23 899 413 367

Tableau 5 : Statistiques du marché camerounais 2010 (en francs CFA)

	PRIMES EMISES (Chiffre d'affaires)	PRIMES ACQUISES	CHARGE DE SINISTRES	PRIMES CEDEES AUX REASSUREURS	SOLDE DE REASSURANCE
ACTIVA	10 206 139 000	10 244 609 000	3 665 047 000	3 238 135 000	-1 979 967 000
AGC	796 417 762	789 736 074	237 982 105	0	127 852 388
ALLIANZ Cameroun	9 409 848 997	9 028 279 316	3 230 534 233	4 518 206 138	-2 478 943 755
ALPHA	3 769 124 480	3 785 552 955	1 992 720 083	269 350 417	-239 204 611
AREA	2 661 836 952	2 522 202 100	542 270 419	304 068 354	-94 582 395
AXA ASS	11 370 274 657	11 379 762 266	5 031 566 802	2 522 802 663	-2 019 519 865
BENEF. GEN.	2 121 344 484	2 045 763 946	884 157 426	341 675 092	40 934 401
CAMINSUR	1 501 953 495	1 510 058 607	-245 055 364	101 963 939	-280 972 980
CHANAS ASS.	17 050 632 734	16 613 677 599	3 221 201 002	10 141 114 395	-9 414 082 758
COLINA LA CITOYENNE	6 079 670 196	6 559 462 229	2 202 198 734	1 974 370 854	-1 591 215 324
CPA	1 807 114 395	1 755 457 988	384 752 217	133 439 848	-130 250 491
GMC	4 701 506 210	4 519 822 766	1 380 596 653	526 980 233	-312 626 917
NSIA Cameroun	4 455 783 216	4 397 617 643	1 189 692 802	1 858 227 650	-1 358 000 612
PRO ASSUR	1 449 413 367	1 425 913 675	591 259 191	161 706 493	281 814 341
SAAR ASS	10 004 713 953	9 295 436 831	4 121 582 303	1 526 460 100	-1 032 672 323
SAMARITAN	1 629 410 717	1 710 855 744	599 191 883	122 056 737	-67 993 880
SAMIRIS	2 853 447 756	2 673 846 464	1 082 806 765	98 969 872	-97 062 275
ZENITHE	2 508 650 471	2 391 220 369	1 291 172 805	266 126 313	-308 555 368
TOTAL	94 377 282 842	92 649 275 572	31 403 677 059	28 105 654 098	-20 955 049 424

Tableau 6 : Statistiques du marché camerounais 2009 (en francs CFA)

	PRIMES EMISES (Chiffre d'affaires)	PRIMES ACQUISES	CHARGE DE SINISTRES	PRIMES CEDEES AUX REASSUREURS	SOLDE DE REASSURANCE
ACTIVA	9 662 248 000	9 529 996 000	3 128 115 000	3 301 066 000	-2 006 173 000
AGC	541 573 915	487 935 247	-5 262 704	0	15 145 022
ALLIANZ Cameroun	9 431 406 379	9 200 724 696	3 154 242 186	4 717 079 203	-2 804 179 355
ALPHA	3 043 314 633	2 846 584 815	626 978 168	180 573 028	-68 735 485
AREA	2 406 979 225	2 161 748 163	822 749 878	195 146 937	-150 522 948
AXA ASS	11 902 089 078	12 142 304 171	7 613 710 370	2 617 901 432	69 847 283
BENEF. GEN.	1 502 754 633	1 489 460 017	686 979 830	346 232 985	-149 500 493
CAMINSUR	1 620 277 202	1 599 363 820	-451 833 594	105 364 149	-61 729 737
CHANAS ASS.	14 932 290 282	15 019 691 829	4 261 639 745	8 729 511 310	-5 190 904 237
COLINA LA CITOYENNE	6 835 108 707	5 882 060 546	2 442 757 407	1 413 006 565	-738 602 373
CPA	1 629 632 213	1 651 758 462	385 757 949	125 665 788	-205 882 766
GMC	4 077 168 407	3 558 654 816	1 651 067 245	286 257 430	-183 988 292
NSIA Cameroun	2 955 498 966	2 897 064 120	3 868 632 084	1 369 698 358	2 348 372 518
PRO ASSUR	1 287 399 234	2 253 345 798	1 109 023 438	161 845 923	259 012 399
SAAR ASS	8 747 366 593	7 857 798 596	4 579 064 500	1 490 526 187	-539 718 537
SAMARITAN	1 629 410 717	1 710 855 744	599 191 883	122 056 737	-67 993 880
SAMIRIS	2 706 594 218	2 676 629 052	545 636 615	112 322 657	-99 254 960
ZENITHE	2 371 414 696	2 086 946 309	588 318 167	285 924 311	-167 094 257
TOTAL	87 282 527 098	85 052 922 201	35 606 768 167	25 560 179 000	-9 741 913 098

Tableau 7 : Statistiques du marché camerounais 2008 (en francs CFA)

	PRIMES EMISES (Chiffre d'affaires)	PRIMES ACQUISES	CHARGE DE SINISTRES	PRIMES CEDEES AUX REASSUREURS	SOLDE DE REASSURANCE
ACTIVA	10 003 016 000	10 147 986 000	5 422 381 000	3 508 188 000	-592 295 000
AGC	510 705 534	492 596 257	-23 007 252	184 965 626	-119 692 604
AGF	9 341 501 729	9 373 578 286	3 154 377 515	4 635 447 404	-2 621 333 990
ALPHA	2 643 773 491	2 201 056 606	812 257 267	248 250 830	-194 098 022
AREA	2 211 545 794	1 764 313 349	437 461 633	212 342 368	-136 956 944
AXA ASS	12 067 420 979	11 899 560 217	5 755 974 346	3 375 989 990	-1 860 812 942
BENEF. GEN.	1 093 050 584	1 146 771 437	429 459 356	243 429 578	-137 556 857
CAMINSUR	1 672 912 169	1 603 793 545	-111 548 361	139 827 589	-244 109 562
CHANAS ASS.	14 484 702 209	14 584 200 851	1 739 921 730	10 541 256 837	-7 102 395 407
COLINA LA CITOYENNE	6 531 949 384	5 989 234 985	2 383 687 360	1 113 861 388	-691 202 508
CPA	1 757 999 494	1 898 123 078	767 038 458	103 209 533	-92 863 600
GMC	3 684 146 515	3 651 352 271	1 182 016 231	306 432 146	-203 859 560
NSIA Cameroun	1 146 775 492	787 845 061	91 571 890	500 928 289	-237 288 058
PRO ASSUR	3 566 129 230	3 037 637 762	1 607 398 618	322 017 897	-7 989 614
SAAR ASS	8 040 629 909	7 806 227 878	3 898 585 117	1 540 260 591	-957 716 203
SAMARITAN	1 634 512 142	1 420 386 653	575 241 719	217 397 280	-31 657 168
SAMIRIS	2 229 234 932	2 411 651 112	473 577 528	214 141 890	-305 505 286
ZENITHE	2 017 990 337	1 846 394 875	619 924 710	230 698 064	-119 982 138
TOTAL	84 617 995 924	82 042 710 223	29 216 318 865	27 638 645 300	-15 657 315 463

Tableau 8 : Statistiques du marché camerounais 2007 (en francs CFA)

	PRIMES EMISES (Chiffre d'affaires)	PRIMES ACQUISES	CHARGE DE SINISTRES	PRIMES CEDEES AUX REASSUREURS	SOLDE DE REASSURANCE
ACTIVA	10 082 693 000	9 602 250 000	4 282 972 000	3 215 064 000	-1 603 911 000
AGC	386 666 123	385 775 382	18 933 908	105 477 641	-151 918 962
AGF	8 837 972 480	8 783 444 738	2 099 428 822	5 219 136 908	-3 538 392 678
ALPHA	2 204 984 137	2 271 588 375	359 144 012	267 955 292	-206 410 266
AXA ASS	11 094 278 797	10 879 387 315	3 177 346 562	3 299 804 664	-2 701 135 737
BENEF. GEN.	1 182 215 929	912 566 524	150 361 496	334 487 039	-112 609 371
CAMINSUR	1 684 423 296	1 723 688 398	556 962 020	95 564 451	-88 306 047
CHANAS ASS.	19 380 125 433	17 764 896 758	5 783 763 591	11 355 960 480	-5 079 849 382
CPA	2 276 293 252	1 614 048 650	472 468 374	250 633 749	9 002 422
GMC	4 201 835 833	3 853 980 922	1 455 460 993	246 980 788	-152 294 393
LA CITOYENNE	6 028 983 758	4 967 748 906	2 116 446 577	298 382 398	6 756 932
PRO ASSUR	3 640 684 608	3 634 277 773	1 887 788 352	247 538 023	-327 308 623
SAAR ASS	8 603 566 074	7 821 147 785	3 838 664 071	847 148 137	-597 220 681
SAMARITAN	591 412 805	394 555 163	66 467 576	60 870 191	-49 279 110
SAMIRIS	3 195 867 966	2 921 154 007	993 577 468	280 543 731	-123 487 031
ZENITHE	1 244 305 679	961 237 615	331 429 788	103 626 729	-75 515 798
TOTAL	84 636 309 170	78 491 748 311	27 591 215 610	26 229 174 221	-14 791 879 725

Tableau 9 : Statistiques du marché camerounais 2006 (en francs CFA)

	PRIMES EMISES (Chiffre d'affaires)	PRIMES ACQUISES	CHARGE DE SINISTRES	PRIMES CEDEES AUX REASSUREURS	SOLDE DE REASSURANCE
ACTIVA	9 257 814 000	9 128 932 000	6 470 460 000	2 900 784 000	835 417 000
AGC	316 877 131	279 709 619	-23 932 933	132 055 923	-133 610 160
AGF	8 762 695 263	9 460 405 435	2 539 762 295	5 554 753 352	-2 328 256 950
ALPHA	772 838 340	512 509 889	62 627 243	120 534 073	-95 189 766
AXA ASS	10 999 183 180	10 495 130 480	2 419 763 311	4 374 392 403	-3 257 189 794
BENEF. GEN.	547 993 524	542 667 799	92 734 879	228 550 913	-163 589 853
CAMINSUR	1 413 422 171	1 454 696 603	598 772 906	109 020 526	-65 182 234
CHANAS ASS.	19 247 414 156	18 292 622 263	4 765 771 080	13 357 735 658	-8 251 143 406
CPA	1 725 346 649	1 564 827 560	321 910 165	211 285 521	12 468 247
GMC	3 671 602 282	3 714 608 591	1 437 375 816	837 485 480	-679 677 693
LA CITOYENNE	5 392 252 899	5 043 695 109	1 979 658 617	969 006 509	-521 267 275
PRO ASSUR	3 039 488 652	3 502 957 298	2 220 228 760	338 919 619	-33 555 748
SAAR ASS	9 105 802 843	7 795 485 665	3 276 195 470	1 181 027 768	-325 973 885
SAMIRIS	2 065 550 293	2 085 465 204	719 852 800	104 902 984	-1 989 452
TOTAL	76 318 281 383	73 873 713 515	26 881 180 409	30 420 454 729	-15 008 740 969

Tableau 10 : Statistiques du marché camerounais 2005 (en francs CFA)

	PRIMES EMISES (Chiffre d'affaires)	PRIMES ACQUISES	PRIMES CEDEES AUX REASSUREURS	SOLDE DE REASSURANCE
ACTIVA	8 802 050 000	8 612 300 000	2 777 818 000	-1 364 337 000
AGC	662 843 428	753 531 419	193 573 700	-30 479 815
AGF	8 782 741 072	8 912 311 387	5 019 926 525	-1 606 613 511
AXA ASS	11 109 615 606	11 301 391 589	4 682 164 633	-1 820 348 430
BENEF. GEN.	319 759 391	333 678 127	102 124 114	-85 912 693
CAMINSUR	1 856 226 826	1 874 412 086	127 012 739	141 778 456
CHANAS ASS.	16 171 919 859	16 274 630 790	11 355 960 480	-9 137 817 482
CPA	1 594 750 928	1 606 525 621	189 326 912	-58 028 306
GMC	3 243 577 064	3 551 848 719	118 230 247	-7 875 402
LA CITOYENNE	4 473 792 112	4 947 901 125	880 510 644	-1 662 106 136
PRO ASSUR	5 087 022 200	3 631 852 841	732 402 178	-467 625 998
SAAR ASS	10 961 001 467	11 080 292 208	931 334 839	-662 789 197
SAMIRIS	836 418 343	698 613 948	48 185 668	-40 121 419
SATELITE	3 427 224 050	3 427 224 050	152 669 539	-152 669 539
TOTAL	77 328 942 346	77 006 513 910	27 311 240 218	-16 954 946 472

Tableau 11 : Statistiques du marché camerounais 2004 (en francs CFA)

SOCIETES	PRIMES EMISES /Chiffre d'affaires	PRIMES ACQUISES	PRIMES CEDEES AUX REASSUREURS	SOLDE DE REASSURANCE
ACTIVA ASS	8 125 128 000	7 926 924 000	2 284 377 000	-1184 248 000
AGC	1 000 122 121	891 317 169	149 291 827	-70 952 433
AGF ASS	10 135 706 239	9 687 980 451	4 776 603 478	-2 560 216 157
AXA ASS.	11 318 431 005	11 182 384 254	4 996 882 830	-3 537 227 382
BENEF. GEN.	186 925 272	293 855 580	87 745 201	-75 090 662
CAMINSUR	1 795 671 420	1 797 688 112	120 465 880	-84 954 881
CHANAS ASS.	14 250 038 892	13 757 607 954	8 839 101 144	-7 120 475 195
CPA	1 612 781 724	1 678 455 463	106 920 445	-67 838 893
GMC	2 929 010 313	3 339 028 100	105 230 529	-67 610 498
LA CITOYENNE	4 782 738 277	3 750 033 579	933 259 337	-368 279 882
PRO ASSUR	5 114 403 739	4 631 073 428	738 676 269	-473 945 534
SAAR ASS	10 449 912 839	8 640 499 767	1 268 159 260	-459 194 255
SATELLITE	3 288 263 992	3 258 016 378	685 307 031	-652 282 381
SAMIRIS ASS	-	-	0	0
TOTAL	74 989 133 833	70 834 864 235	25 092 020 231	-16 722 316 153

ANNEXE 2 : SOLVABILITÉ DU MARCHÉ CAMEROUNAIS

SOCIÉTÉS	EXERCICE 2014			EXERCICE 2013			EXERCICE 2012			EXERCICE 2011			EXERCICE 2010		
	MARGE MINIMALE	MARGE DISPONIBLE	TAUX DE COUVERTURE RE	MARGE MINIMALE	MARGE DISPONIBLE	TAUX DE COUVERTURE RE	MARGE MINIMALE	MARGE DISPONIBLE	TAUX DE COUVERTURE RE	MARGE MINIMALE	MARGE DISPONIBLE	TAUX DE COUVERTURE RE	MARGE MINIMALE	MARGE DISPONIBLE	TAUX DE COUVERTURE
ACTIVA ASS.	1 547 746 000	6 605 764 000	425,94%	1 897 531 000	6 284 950 000	331,22%	1 929 629 000	5 919 088 000	306,75%	1 962 585 000	5 947 976 000	303,07%	1 737 733 000	4 237 003 000	243,82%
AGC	411 441 323	1 127 327 187	273,99%	338 550 489	1 120 938 819	281,25%	292 426 648	763 410 235	261,05%	234 333 342	664 091 810	283,36%	171 746 031	316 093 506	184,05%
AGE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Allianz	1 900 106 000	10 018 304 000	527,25%	1 252 414 000	9 889 839 000	789,66%	1 185 560 000	3 319 928 000	280,03%	1 181 415 000	3 241 917 000	192,81%	1 283 127 000	3 212 528 000	250,37%
ALPHA ASS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-1 988 992 851	588 985 097	-29,61%	762 768 676	1 039 913 558	136,42%
AREA	735 811 362	1 049 129 923	142,59%	462 394 458	1 041 202 332	225,18%	433 096 977	438 475 511	101,24%	541 164 415	627 874 370	116,02%	408 343 479	929 724 771	227,68%
AXA ASS	2 245 121 547	6 361 510 044	283,35%	2 176 677 172	7 264 993 063	333,77%	2 118 527 938	7 268 854 056	343,19%	1 867 487 408	4 724 799 895	253,00%	2 150 260 444	4 602 033 931	214,02%
BENEFICIAL	279 925 430	274 688 210	98,13%	286 956 167	2 144 710 359	747,40%	170 128 699	1 077 622 758	633,42%	303 380 749	476 802 984	157,05%	329 866 751	718 270 741	218,08%
CAMINSUR	293 817 378	1 523 099 483	518,38%	530 806 278	1 503 843 638	283,31%	303 380 749	476 802 984	157,05%	746 707 233	1 063 620 563	142,44%	150 095 350	1 061 957 562	707,05%
CHANAS	3 163 973 578	6 731 202 511	212,75%	2 635 648 016	6 643 135 823	252,05%	3 079 801 712	6 990 934 864	228,99%	2 941 845 017	7 126 783 962	242,26%	1 705 063 273	7 345 423 062	430,80%
Colina Cameroun	-	-	-	-	-	-	1 552 464 565	2 708 959 051	174,49%	1 273 331 622	2 554 466 164	200,61%	1 197 641 829	2 697 891 123	225,27%
CPA	463 452 973	1 665 184 300	359,30%	310 783 451	1 347 411 853	433,55%	349 744 830	1 314 430 358	375,83%	347 370 124	1 388 860 211	399,82%	378 348 487	1 277 103 927	337,55%
GMC	1 526 440 884	3 057 241 265	200,29%	1 461 667 139	2 919 431 503	199,73%	1 119 945 005	2 014 914 008	179,91%	951 554 016	1 598 176 453	167,95%	928 263 034	1 644 395 923	177,15%
NSIA	1 140 153 271	1 417 005 812	124,28%	1 710 080 202	1 874 243 056	109,60%	1 600 727 932	1 606 069 771	100,33%	1 468 272 408	1 493 628 005	101,73%	1 205 959 998	1 582 209 310	131,20%
CAMEROUN PRO ASSUR	392 816 853	1 999 633 737	509,31%	331 684 945	3 041 116 902	916,87%	291 846 507	2 261 354 118	774,84%	245 245 842	2 759 583 211	1125,23%	217 720 685	2 312 674 946	1062,22%
SAAR	3 386 013 019	6 582 786 569	194,41%	2 920 883 020	6 413 567 881	219,58%	3 010 325 336	6 159 741 201	204,62%	2 175 008 811	5 649 976 106	259,77%	2 133 624 131	4 672 635 454	219,00%
SAHAM Cameroun	710 890 733	3 651 450 041	513,64%	1 161 814 177	4 080 609 303	351,23%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SAMARITAN	625 458 084	1 421 001 000	227,19%	308 929 000	1 999 214 000	647,14%	308 929 000	1 999 214 000	647,14%	507 076 731	1 744 420 384	344,02%	276 379 206	554 810 288	200,74%
SAMIRIS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	229 455 809	1 457 804 386	635,33%	572 539 862	1 433 251 104	250,33%
SATELLITE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ZENITH	745 030 462	2 058 024 776	276,23%	1 189 587 319	2 033 424 396	170,93%	689 589 223	1 699 818 061	246,50%	794 470 942	1 493 900 570	188,04%	529 230 455	592 272 217	111,91%
TOTAL GENERAL	19 567 498 897	55 543 352 858	283,86%	19 036 416 832	59 602 631 928	313,10%	18 436 124 121	46 019 616 976	249,62%	16 281 741 618	44 603 667 161	273,95%	16 137 809 691	40 230 192 423	249,29%

SOCIETES	EXERCICE 2009			EXERCICE 2008			EXERCICE 2007			EXERCICE 2006			EXERCICE 2005		
	MARGE MINIMALE	MARGE DISPONIBLE	TAUX DE COUVERTURE	MARGE MINIMALE	MARGE DISPONIBLE	TAUX DE COUVERTURE	MARGE MINIMALE	MARGE DISPONIBLE	TAUX DE COUVERTURE	MARGE MINIMALE	MARGE DISPONIBLE	TAUX DE COUVERTURE	MARGE MINIMALE	MARGE DISPONIBLE	TAUX DE COUVERTURE
ACTIVA ASS.	1 737 733 000	4 237 003 000	243,82%	1 361 193 000	4 104 911 000	301,57%	1 033 304	3 355 730	324,76%	1 033 304 000	3 355 730 000	324,76%	1 496 681 000	3 055 466 000	204,15%
ABC	155 449 893	239 018 999	153,76%	86 106 801	119 464 474	135,74%	71 314 803	87 703 194	122,98%	47 449 182	156 539 176	329,91%	241 679 184	452 945 922	187,42%
ABF				1 376 527 000	2 795 871 000	203,11%	1 487 475 000	2 658 708 000	178,74%	949 495 000	2 744 309 000	289,03%	965 074 000	2 875 464 000	297,95%
Allianz	1 510 968 000	3 148 760 000	208,39%												
ALPHA ASS	478 220 880	813 088 278	170,02%	532 593 671	398 093 511	74,75%	414 805 806	300 651 862	72,48%	154 567 668	-117 903 482	-76,28%			
AREA	475 702 252	579 970 251	121,92%	420 180 331	585 176 168	139,27%									
AXA ASS	1 665 272 741	4 948 938 927	297,18%	2 069 013 249	4 517 493 574	218,66%	2 168 538 875	4 273 063 351	197,05%	2 278 508 674	3 930 916 726	172,90%	1 110 961 561	3 717 909 997	334,68%
BENEFICIAL	247 579 278	621 985 865	251,23%	649 861 589	642 678 771	98,89%	253 140 593	353 070 294	139,48%	58 370 179	244 818 559	419,42%	460 645 364	333 268 414	72,35%
CAMINSUR	1 065 103 766	586 669 621	53,20%	-49 863 568	810 448 086	-1625,33%	1 059 216 799	792 879 117	74,86%	875 541 200	779 234 465	89,00%	769 546 463	736 133 346	95,66%
CHANAS	1 513 536 943	7 179 785 882	474,37%	-2 295 149 867	7 776 022 471	-338,80%	1 743 453 288	5 650 079 134	325,55%	1 924 741 416	5 823 993 820	302,59%	2 150 492 427	5 027 813 416	233,80%
Collina Cameroon	1 239 155 388	2 651 881 058	214,01%	1 197 656 295	2 832 238 121	236,48%				1 068 780 004	2 589 406 000	242,28%	883 126 563	2 488 503 881	281,78%
CPA	409 545 777	1 293 545 788	315,85%	259 774 757	659 895 768	254,03%	286 194 725	681 199 351	238,07%	290 542 992	712 903 468	245,37%	287 647 001	825 167 059	287,22%
ENIC	805 753 374	1 253 276 077	155,54%	718 857 337	1 907 279 866	265,32%	707 950 454	1 827 074 813	258,08%	732 250 892	1 689 052 674	230,67%	638 709 140	2 141 150 497	335,23%
NSIA CAMEROON	318 954 968	666 918 712	209,09%	229 193 874	250 412 683	109,25%	450 002 863	2 759 296 046	613,17%						
PRO ASSUR	304 145 310	1 294 527 219	425,63%	707 120 715	1 082 632 707	153,10%	757 218 957	1 039 420 812	137,14%	799 425 090	1 063 978 169	133,26%	921 603 053	1 013 924 942	110,02%
SAAR	1 682 166 169	4 336 278 074	257,78%	1 723 718 919	5 308 704 151	307,99%	1 945 809 438	4 954 360 743	254,67%	1 923 309 378	4 475 998 351	232,72%	2 131 719 544	3 915 051 148	183,66%
SAHAM Cameroon															
SAMARTAN	301 899 334	-43 150 339	-14,29%	223 552 226	-680 872	-0,30%	118 282 561	139 458 826	117,90%						
SAMIRIS	533 958 291	1 054 621 076	197,51%	493 963 592	962 998 972	194,95%	604 498 125	509 270 123	84,25%	359 534 644	287 252 271	79,90%	21 546 576	155 660 189	722,44%
SATELLITE													654 910 902	1 432 081 766	218,67%
ZENITH	409 036 462	457 348 376	111,81%	353 085 508	333 154 245	94,35%	331 429 788	267 351 383	80,67%						
TOTAL GENERAL	14 854 181 826	35 300 462 864	237,65%	10 054 385 439	35 086 794 716	348,97%	12 400 365 379	26 495 942 779	213,67%	12 489 820 319	27 736 229 197	222,07%	12 734 342 778	28 171 540 577	221,22%

ANNEXE 3 : ÉTAT DES RÉSULTATS PAR BRANCHE ET PAR EXERCICE

	ÉTAT DES RÉSULTATS PAR BRANCHE ET PAR EXERCICE									
	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
ACC. CORP. & MALADIE	-8 603 436 331	-3 604 840 416	-1 231 827 712	-2 284 191 163	-1 976 437 475	392 955 511	-1 578 687 231	850 913 904	-469 966 759	728 361 961
RESPONSABILITÉ CIVILE AUTO	-1 923 868 877	6 666 564 670	3 400 170 593	1 542 989 286	5 641 911 683	2 768 936 889	-1 447 625 711	3 045 321 116	4 321 553 569	6 152 276 475
AUTRES RISQUES AUTO	3 678 861 374	172 976 681	2 098 104 363	1 166 512 450	1 209 585 294	1 468 306 816	-193 256 307	1 090 408 960	1 733 854 882	1 802 985 502
INC. ET AUTRES DOM. AUX BIENS	-872 813 503	-145 162 755	254 747 616	1 200 015 197	-1 459 434 476	-505 069 732	-1 757 051 174	897 973 065	706 777 679	-898 826 824
RESPONSABILITÉ CIVILE GÉNÉRALE	1 230 574 137	643 588 773	2 159 690 662	239 844 865	620 925 454	1 143 628 492	148 064 558	80 236 212	826 194 597	518 567 416
TRANSPORTS AÉRIENS	273 205 743	202 942 404	261 787 282	217 221 909	98 486 828	316 889 691	-3 783 054 256	2 303 414 110	315 733 494	318 178 229
TRANSPORTS MARITIMES	563 547 250	2 860 118 384	1 640 191 477	1 722 893 363	982 763 156	2 359 028 534	-4 416 049 557	-1 111 474 302	1 053 825 267	842 205 116
AUTRES TRANSPORTS	1 945 624 095	53 767 418	195 407 752	467 600 652	-939 151 367	-66 825 508	-1 588 058 065	1 647 306 877	669 262 035	50 781 377
AUTRES RISQUES	-102 406 859	934 393 435	1 402 844 092	-261 801 627	1 014 548 540	549 065 615	-968 019 587	-203 043 447	531 374 102	1 346 893 442
CREDITS ET CAUTIONS	-342 039 672	-38 188 548	373 504	7 613 761	-30 432 972	741 849	0			
TOTAL	-4 152 752 642	7 746 160 048	10 181 489 630	4 018 698 693	5 162 764 665	8 427 658 157	-15 583 737 330	8 601 056 495	9 688 608 866	8 539 181 252
ACCEPTATIONS	2 204 089 451	887 754 752	-680 098 870	518 642 542	952 835 043	219 686 551	-73 578 133	185 636 058	-860 519 748	-477 449 532
ACCEPTATIONS + TOTAL	-1 948 663 191	8 633 914 800	9 501 390 760	4 537 341 235	6 115 599 708	8 647 344 708	-15 657 315 463	8 786 692 553	8 828 089 118	8 061 731 720

ANNEXE 4 : CHIFFRE D'AFFAIRES 2015 DES COMPAGNIES D'ASSURANCES

COMPAGNIES IARD	2015	EVOLUTION % (2014 - 2015)
ACTIVA	16 670 630 445	7,7%
AGC	2 602 587 788	-7,4%
AZ Cameroun	12 926 795 255	22,8%
AREA	3 641 581 653	-4,0%
AXA	19 479 153 429	42,8%
BENEFICIAL	1 548 207 305	-2,7%
CAMINSUR	2 160 942 285	19,7%
CHANAS	14 466 934 908	-24,8%
CPA	2 815 803 170	26,7%
GMC	9 040 000 000	16,9%
NSIA	7 123 253 803	9,9%
PRO ASSUR	2 396 191 797	14,5%
SAAR	17 982 583 517	-2,0%
SAHAM	7 455 436 864	102,6%
SAMARITAN	1 946 036 003	-46,1%
ZENITHE	8 357 344 606	107,5%
TOTAL	130 613 482 828	11,6%

ANNEXE 5 : FORMULE RÉGLEMENTAIRE DE CALCUL DE LA MARGE DE SOLVABILITÉ

MARGE DE SOLVABILITE DIPONIBLE (MSD)

- + *Capital social (100% du capital libéré + 50% du capital non libéré*
 - + *Réserves de toute nature*
 - ± *Report à nouveau (bénéfices ou pertes)*
 - ± *Plus-values ou moins-values réévaluations admises*
 - *Actifs fictifs*
 - *Pertes de l'exercice (y compris redressements éventuels)*
-
- Résultat > ou = Marge minimum réglementaire*

MARGE MINIMUM REGLEMENTAIRE (MMR)

a) MMR par la méthode des primes

MMR = 20% Primes Emises x MAX (50% ; taux de conservation réassurance)

b) MMR par la méthode des sinistres

MMR = 25% Ch. Sinistres moy. x MAX (50% ; taux de conservation réassurance)

c) MMR Retenue

MMR Retenue = MAX (MMR par méthode de primes ; MMR par méthode des sinistres)

TAUX DE COUVERTURE DE LA MARGE

Taux de MS = $\frac{MS\ Disponible}{MMR\ Retenue}$ (en %)

N.B : Une insuffisance de marge peut conduire la CRCA à mettre la compagnie concernée sous Plan de financement.

TABLE DES MATIERES

DÉDICACE	i
REMERCIEMENTS.....	ii
LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS.....	iii
INDEX DES TABLEAUX.....	iv
INDEX DES GRAPHIQUES	iv
INDEX DES ANNEXES	iv
RESUMÉ.....	v
SOMMMAIRE	vi
INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
CONTEXTE ET JUSTIFICATION DE L'ÉTUDE.....	1
PROBLÉMATIQUE ET HYPOTHÈSES DE TRAVAIL	4
OBJECTIFS DE L'ÉTUDE	6
LIMITES ET DIFFICULTÉS RENCONTRÉES.....	7
ORGANISATION DU MÉMOIRE	7
CHAPITRE I : CADRE THÉORIQUE DE L'ÉTUDE ET GÉNÉRALITÉS SUR LA RÉASSURANCE.....	8
SECTION I : MÉTHODOLOGIE DE TRAVAIL	8
I. I. Délimitation du sujet	8
I. II. Outils, méthodes de collecte, de traitement et d'analyse des données	10
SECTION II : DÉFINITION DES CONCEPTS ET REVUE DE LA LITTÉRATURE.....	12
II. I. Définition des concepts	12
II. II. Revue de la littérature	15
SECTION III : FONCTIONS ET FINALITÉS DE LA RÉASSURANCE	18
III. I. L'assurance : matière première de la réassurance.....	18
I. II. La fonction financière de la réassurance	18
I. III. Les fonctions techniques de la réassurance.....	20
CHAPITRE II : BILAN ET PRATIQUES DE RÉASSURANCE SUR LE MARCHÉ CAMEROUNAIS	23
SECTION I : LES ACTEURS DE LA RÉASSURANCE SUR LE MARCHÉ LOCAL.....	24
I. I. Les principaux acteurs du marché de la réassurance	24
I. II. Les acteurs secondaires du marché de la réassurance	30
SECTION II : ANALYSE DE LA SITUATION GÉNÉRALE DU MARCHÉ.....	32
II. I. Évolution des primes et branches dominant l'activité.....	32
II. I. 1. Tendances générales de 2004 à 2015	32
II. II. Analyse des cessions sur le marché camerounais	34

SECTION III : CAPACITÉ FINANCIÈRE ET ATTRACTIVITÉ DU MARCHÉ PRIMAIRE	38
III. I. Capital social et fonds d'établissement : révision des minima réglementaires	38
III. II. Attractivité du marché camerounais	41
CHAPITRE III : RÉASSURANCE EN ZONE CIMA :	
CADRE RÉGLEMENTAIRE, PERSPECTIVES ET LIMITES	47
SECTION I : CADRE RÉGLEMENTAIRE DE LA RÉASSURANCE.....	47
I. I. Les conditions de base à la pratique de la réassurance.....	48
I. II. De l'assurance directe à la réassurance à l'étranger.....	50
I. III. Les obligations de cessions légales sur le marché camerounais	52
SECTION II : PERSPECTIVES ET LIMITES DE LA RÉGLEMENTATION	55
II. I. Les enjeux qui sous-tendent les nouvelles réformes	55
II. II. Limites de l'actuelle réglementation des assurances et recommandations	57
CONCLUSION GÉNÉRALE	62
BIBLIOGRAPHIE.....	64
ANNEXES.....	66
ANNEXE 1 : STATISTIQUES DU MARCHÉ CAMEROUNAIS.....	66
ANNEXE 2 : SOLVABILITÉ DU MARCHÉ CAMEROUNAIS	77
ANNEXE 3 : ÉTAT DES RÉSULTATS PAR BRANCHE ET PAR EXERCICE	79
ANNEXE 4 : CHIFFRE D'AFFAIRES 2015 DES COMPAGNIES D'ASSURANCES	80
ANNEXE 5 : FORMULE RÉGLEMENTAIRE DE CALCUL DE LA MARGE DE SOLVABILITÉ.....	81
TABLE DES MATIERES	82

