CONFÉRENCE INTERAFRICAINE DES MARCHÉS D'ASSURANCES (CIMA)

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)

BP : 1575 Yaoundé

Tél : (+237) 222 20 71 52 – FAX : (+237) 222 20 71 51

Site web: http://www.iiayaoundé.com

Yaoundé / CAMEROUN

MÉMOIRE DE FIN DE FORMATION

Pour l'obtention du

DIPLÔME D'ÉTUDES SUPÉRIEURES ET SPÉCIALISÉES D'ASSURANCES (DESS-A)

Cycle III : 24ème Promotion 2018-2020

Thème :

« Pratique de la réassurance en zone CIMA et la problématique du comportement des acteurs : assurés, réassureurs, assureurs, courtiers. » Cas du marché Congolais

Rédigé et soutenu par :

OKANA OBOSSI *Moïse*

Étudiant en DESS-A

IIA-Yaoundé

Sous l'encadrement de :

Mme. *Victorine* K. ABOUNGOU

Responsable bureau direct AAC Pointe Noire
Chef de service réassurance AAC

(Novembre 2020)

DÉDICACE

Je dédie ce travail à mon très cher Père **OKANA WAÏETTA André** et à ma très chère Mère **ESSALA Antoinette.**

REMERCIEMENTS

Merci **El-Elyon** car tu es Grand et ton amour n'a pas de fin.

Je remercie mon père et ma mère pour tous les sacrifices consentis pour mon éducation.

Toute ma gratitude à l'endroit de mes sœurs OKANA GAÏLLON BADZA, OKANA LOD Laris et la REINE WAÏETTA Carine pour leur soutien sans faille durant toute cette formation.

Toute ma gratitude à l'endroit de mes frères OKANA WAIETTA Marius et OKANA WAIETTA AUDZISSIA pour toute leur contribution à l'édification de l'homme que je suis aujourd'hui.

Je remercie le Directeur Général de l'Africaine des Assurances Congo (AAC) pour m'avoir accepté dans sa structure pour le stage. Dans le même élan je remercie tout le personnel de l'AAC pour leurs contributions diverses durant ma période de stage.

Mes hommages à Madame Victorine KOUMOU ABOUNGOU responsable bureau direct de Pointe Noire. Merci pour l'encadrement et les conseils précieux.

Je remercie Monsieur NDOLO MBOUSSI Serge chef de service production aux Assurances et Réassurances du Congo (ARC) pour sa disponibilité, ses conseils, et son apport dans la rédaction de ce document.

Je remercie sincèrement le Directeur Général de l'Institut International des Assurances (IIA), le Directeur des Etudes et tout le corps enseignant de l'IIA pour cette formation de qualité. Et par la même occasion je remercie tout le personnel de l'IIA pour leur accueil et leur gentillesse durant tout notre séjour à l'institut.

Pour terminer, merci au peuple Camerounais pour leur hospitalité et leur gentillesse, merci de nous avoir fait-nous sentir chez nous pendant ces deux (02) ans de formation.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AAC : Africaine des Assurances Congo

ADG : Administrateur Directeur Général

ARC : Assurances et Réassurances du Congo

ASPACO : Association Professionnelle Des Sociétés D'assurances Du Congo

CFA : Communauté Financière en Afrique

CICA : Conférence Internationale des Contrôles d'Assurance

CICA-RE : Compagnie commune de réassurance des Etats membres de la CIMA

CIMA : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances

CMA : Conseil des Ministres des Assurances

CRCA : Commission Régionale de Contrôle des Assurances

FAC : Facultative

FANAF : Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines

FIAC : La Fédération interafricaine des Assureurs-Conseils

IIA : Institut International des Assurances

LCI : Limitation Contractuelle d'Indemnité

NCA RE : Nouvelle Compagnie Africaine de Réassurance

OHADA : Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique

OUA : l'Organisation de l'Unité Africaine

RN/FP : Résultat Net/Fonds Propres

SCG-RE : Société Commerciale Gabonaise de Réassurance

SEN-RE : Société Sénégalaise de Réassurance

SMP : Sinistre Maximum Possible

TPV : Transport Public des Voyageurs

UA : Union Africaine

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Fonds propres des réassureurs Africains (en milliers de F CFA).....21

Tableau 2: Chiffres d'affaires des réassureurs Africains (en milliers de F CFA).....23

Tableau 3: Résultat net, fonds propres et capital social en 2018.....25

Tableau 4: Evolution des notations des réassureurs africains 2016-2017.....26

Tableau 5: Synthèse des entreprises de réassurance habilitées à exercer en zone CIMA...31

Tableau 6 : Chiffre d'affaires des dix (10) premiers réassureurs..... 57

Tableau 7: Résultat net des dix (10) premiers réassureurs.....58

LISTE DES FIGURES

Figure1 : Cartographie des réassureurs Africains..... 20

RÉSUMÉ

Ce présent mémoire qui a pour thème « la pratique de la réassurance en zone CIMA et la problématique du comportement des acteurs : assurés, réassureurs, assureurs, courtiers.» Cas du marché Congolais, comporte deux parties qui traite respectivement de la pratique de la réassurance en zone CIMA et les acteurs qui y interviennent d'une part et de l'incidence du comportement des acteurs sur la gestion des risques d'autre part, se fixe pour objectif principale d'étudier l'incidence des comportements des acteurs sur la couverture du risque assuré.

Pour mener à bien cette étude, à défaut d'obtenir des réponses au questionnaire élaboré dans le cadre de cette étude, nous nous sommes contentés des réponses obtenues lors des échanges avec des responsables de la réassurance des différentes compagnies du marché Congolais qui nous ont fournis de la matière pour déceler les pratiques et comportements inappropriés qui gangrènent l'opération de réassurance.

Au terme de notre étude, nous nous sommes aperçus que la majeure partie des pratiques et comportements déviants que nous avons décelés ont un impact sur la couverture du risque assuré.

A cet effet, dans le souci de promouvoir une saine pratique des suggestions ont été faites non seulement à l'endroit des différents acteurs mais aussi à l'endroit du législateur, des autorités Congolaises, de l'association des assureurs et à celle des courtiers Congolais.

ABSTRACT

This dissertation, which has as its theme "the practice of reinsurance in the CIMA zone and the problematic of the behavior of actors: policyholders, reinsurers, insurers, brokers." Case of the Congolese market comprising two parts which deals respectively with the practice of reinsurance in the CIMA zone and the actors who intervene there on the one hand and the impact of the behavior of the actors on risk management is set as the main objective of study the impact of actors' behavior on insured risk coverage.

To carry out this study, failing to obtain answers from the managers of the companies in the Congolese market, we were satisfied with the exchanges which provided us with material to detect the practices and inappropriate behaviors which plague the reinsurance operation.

At the end of our study, we realized that most of the deviant practices and behaviors that we detected have an impact on the coverage of the insured risk.

To this end, in order to promote sound practice, suggestions were made not only to the various actors but also to the legislator, the Congolese authorities, the association of insurers and that of brokers.

SOMMAIRE

DEDICACE..... i

REMERCIEMENTS.....ii

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....iii

LISTE DES TABLEAUX..... iv

LISTE DES FIGURES..... v

RESUME..... vi

ABSTRACT..... vii

SOMMAIRE..... viii

INTRODUCTION.....1

PREMIERE PARTIEPRATIQUE DE LA REASSURANCE EN ZONE CIMA ET LES ACTEURS QUI Y INTERVIENNENT.....4

CHAPITRE I : Les acteurs intervenant dans l'opération de réassurance.....6

Section 1 : L'assuré et le courtier d'assurance et de réassurance.....6

Section 2 : Assureurs et réassureurs.....11

CHAPITRE II : La pratique de la réassurance en zone CIMA.....16

Section 1 : historique et état de lieu de la réassurance en zone CIMA.....16

Section 2 : La réglementation et les caractéristiques de la réassurance en zone CIMA.....27

DEUXIEME PARTIE : L'INCIDENCE DU COMPORTEMENT DES ACTEURS SUR LA GESTION DES RISQUES.....37

CHAPITRE III : PRATIQUES ET COMPORTEMENTS DEVIANT DES ACTEURS : Cas du marché Congolais.....39

Section 1 : Pratiques et comportements déviants des courtiers de réassurance.....39

Section 2 : Pratiques et comportements déviants des assureurs et des réassureurs.....44

Chapitre IV : Incidence des pratiques et comportements déviants des acteurs sur la couverture de l'assuré.....50

Section 1 : Incidences des pratiques et comportements déviants des acteurs.....50

Section 2 : Suggestions en vue de l'amélioration.....54

CONCLUSION GÉNÉRALE.....62

BIBLIOGRAPHIE.....64

TABLE DES MATIERES.....65

INTRODUCTION GENERALE

Au cours de son intervention autours de la table ronde entre la Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines (FANAF) et la Fédération interafricaine des Assureurs-Conseils (FIAC), lors la quarante quatrième (44ème) assemblée générale de la FANAF à Libreville, le Docteur Crépin Andrew Gwodog Administrateur Directeur Général (ADG) de la Société Commerciale Gabonaise de Réassurance (SCG-Ré), déclarait que : «...la prime part du **courtier**, vers l'**assureur**, et de l'assureur elle arrive chez le **réassureur** qui lui à son tour va se retourner vers le **rétrocessionnaire**. Ces acteurs sont donc intimement liés. Ceci étant, s'il y a dans cette chaine un seul goulot d'étranglement, malheureusement... c'est toute la chaine qui se trouve fragilisée par les comportements individuels des acteurs... »

Dans cette analyse du Docteur Gwodog on comprend bien que l'assuré même s'il ignore l'opération de réassurance subira nécessairement des conséquences du fait des comportements des acteurs cités ci-dessus. Il est ainsi pertinent de s'intéresser à la pratique de la réassurance dans les Etats membres de la Conférence Inter Africaine des Marchés d'Assurances (CIMA) et la problématique du comportement des acteurs : assurés, réassureurs, assureurs, courtiers.

Les échanges autour de cette table ronde lors de la 44ème assemblée générale de la FANAF à Libreville et l'intervention du Docteur Gwodog a soulevé des questionnements qui nous ont interpellé et piqué notre curiosité par rapport à cette problématique en relation avec les réalités Congolaises.

La réassurance, opération d'envergure internationale est fondée sur la confiance et la totale bonne foi des parties et implique généralement un partenariat durable dans le temps. Auparavant non contrôler dans l'espace CIMA, cette opération est dorénavant contrôler ; ainsi selon l'article 801 du code CIMA «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...».

La pratique de la réassurance est soumise à certaines exigences tant au niveau national qu'au niveau du marché, le code CIMA énonce à propos de cette opération en son article 308 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 État membre à l'exception des branches mentionnées aux paragraphes 4, 5, 6, 11 et 12 de l'article 328, est soumise à l'autorisation du Ministre en charge du secteur des assurances.» En plus de cette disposition, au Congo, la loi de finance de 2019 taxe de 20% tout placement à l'étranger.

Dans la zone CIMA, la réglementation prévoit ainsi qu'Africa Ré bénéficie de 5% de cession de tous les traités de la zone. À partir de 2020, la CICA Ré aura une cession légale de 5% au premier franc sur toutes les affaires directes des assureurs CIMA hors vie et maladie, au lieu d'une cession de 15% limitée aux traités (part ramenée à 10%). La Sen Ré bénéficie d'une cession légale au Sénégal de 15% des traités et de 6,5% à la base sur toutes les affaires directes. Et la prochaine création d'un réassureur national au Cameroun lui fera disposer d'une cession légale au 1er franc également. Au Gabon, la SCG Ré bénéficie d'une cession de 15% sur les polices d'assurance non vie, de 8% sur les polices d'assurance vie et la cession légale sur les traités de la réassurance est fixée à 5%.[1]

Dans ce mémoire, nous nous interrogerons sur l'incidence des comportements des acteurs sur la couverture du risque assuré.

La méthodologie adoptée pour mener à bien cette étude, est axée sur deux démarches, celle qui a trait à la recherche documentaire qui sera menée aussi bien sur internet qu'en bibliothèque et des interviews des responsables des services réassurance au niveau des compagnies IARD du marché Congolais. Il est important de préciser que vue la sensibilité du sujet les acteurs du marché Congolais ont été peut coopératifs. D'où nous avons exploité des échanges verbaux avec les responsables qui ont accepté de nous accueillir.

[1] www.financialafrik.com/ Transformation réussie du marché de la réassurance en zone CIMA, sous l'impulsion du régulateur -18 juin, 2019

Cette étude se fixe comme objectif principal celui de déceler les pratiques et comportements déviants des acteurs afin de montrer leur incidence sur la couverture du risque. Pour atteindre cet objectif, il s'agira concrètement à travers cette étude, de :

- Dresser un état des lieux de la pratique de la réassurance en Zone CIMA
- Ressortir le paradoxe entre le comportement des acteurs d'une part et les pratiques au tour de la réassurance dans la zone CIMA d'autre part ;
- Proposer une approche pragmatique de solutions, destinés à améliorer le cadre relationnel entre les acteurs y évoluant afin de pallier aux pratiques déviantes et rendre cette activité bénéfique tant pour les assurés, assureurs et courtiers que pour les compagnies de réassurances d'une part. Et d'autre part, des solutions à l'endroit du législateur et aux sociétés de réassurance afin d'assouplir les conditions de réassurance.

Pour mener à bien cette analyse, nous serons préalablement amenés à présenter les acteurs intervenant dans l'opération de réassurance (Chapitre I). Par la suite nous présenterons la pratique de la réassurance en zone CIMA (Chapitre II). Ceci nous conduira à déterminer les pratiques et comportements des acteurs : Cas du marché Congolais (Chapitre III). Enfin, nous analyserons l'incidence des pratiques et comportements des acteurs sur la couverture de l'assure (Chapitre IV).

PREMIERE PARTIE : PRATIQUE DE LA REASSURANCE EN ZONE CIMA ET LES ACTEURS QUI Y INTERVIENNENT

Cette première partie intitulée « pratique de la réassurance en zone CIMA et les acteurs qui y interviennent » est composée de deux chapitres qui traitent respectivement des acteurs intervenant dans l'opération de réassurance (chapitre I) et de la pratique de la réassurance en zone CIMA (chapitre II).

CHAPITRE I : LES ACTEURS INTERVENANT DANS L'OPERATION DE REASSURANCE

Pour mieux appréhender l'opération de réassurance il est impérieux de savoir en amont quels en sont les acteurs afin de ressortir les relations entre les différentes parties dans la chaine de gestion du risque.

La réassurance s'opère de deux manières soit directement entre l'assureur et le réassureur soit indirectement par l'entremise d'un courtier de réassurance. Cependant, dans le souci d'affiner nos analyses nous prendront en compte l'opération qui précède la réassurance à savoir l'assurance directe. A cet effet nous parlerons de l'assuré.

Ce chapitre comporte deux sections. Nous présenterons en section 1 l'assuré et l'intermédiaire à savoir le courtier d'assurance et de réassurance et en section 2 l'assureur et le réassureur.

Section 1 : L'assuré et le courtier d'assurance et de réassurance

L'objet de cette section est de présenter non seulement les deux acteurs, à savoir l'assuré et le courtier d'assurance et de réassurance, mais aussi de savoir quelles sont leurs obligations dans l'opération d'assurance. Cette section comporte deux paragraphes qui abordent le cas de chaque acteur.

I. Assuré

A. Définition

Stricto sensu, l'assuré est celui dont la personne ou le patrimoine fait l'objet de l'opération d'assurance. L'assuré peut être une personne physique ou morale. Pourtant dans le langage courant, il n'est pas rare de constater que le concept d'assuré soit confondu avec le statut de souscripteur ou même de bénéficiaire. Cela nous amène à clarifier ces notions.

En réalité, dans un contrat d'assurance, c'est le souscripteur et non l'assuré qui est l'interlocuteur de l'assureur. Le souscripteur est le contractant de l'assureur et donc celui sur lequel pèsent les obligations découlant du contrat. Quant au bénéficiaire, il est juste une personne qui devra recevoir la prestation d'indemnité en cas de survenance d'un sinistre.

Il est à noter que dans la réalité, les qualités d'assuré, de souscripteur et de bénéficiaire se cumulent facilement sur la tête d'une même personne.

Exemple : L'IIA qui assure le bus de transport des étudiants en incendie est :

- Souscripteur en tant que preneur du contrat d'assurance ;
- Assuré en tant que propriétaire du bus ;
- Bénéficiaire en tant que celui qui recevra l'indemnité en cas d'incendie du bus[2]

B. Obligations

Etant l'acteur principal de l'opération, l'assuré, se doit au respect des obligations définies dans le Code CIMA sous peine de sanctions qui lui sont opposables en vertu du même Code. En effet, sans l'assuré, l'opération d'assurance ne saurait exister ou se poursuivre, car la disparition de l'objet du risque entraine la nullité du contrat d'assurance.

Les obligations de l'assuré sont définies aussi bien à la souscription, qu'en cours de contrat. Elles sont entre autres :

A la phase précontractuelle, le candidat à l'assurance doit déclarer à l'assureur les circonstances du risque qu'il lui propose.

Cette obligation trouve sa justification dans la nécessité de fournir à l'assureur les informations qui constituent un préalable à sa décision de donner sa garantie pour ce risque ou non, et de percevoir une prime de tel ou tel montant.

[2] *Jean-Marie Koffi E. TESSI- Cours de Droit du Contrat d'Assurance*

Le but recherché en imposant cette obligation est de faire en sorte à réaliser un équilibre entre les engagements de l'assuré-souscripteur et ceux de l'assureur (couverture et prime proportionnelles).

L'obligation de déclaration des circonstances du risque prendra des formes diverses selon le genre de risque à assurer.

Dans les assurances de personnes, la déclaration portera sur l'identité du candidat à l'assurance, sur ses activités, sur son état de santé.

Dans les assurances de biens, l'objet de la déclaration sera la description du bien à assurer, sa situation, son environnement, son usage, son état d'entretien, des moyens de prévention–protection entre autres.

Dans les assurances de responsabilité civile la déclaration peut être axée sur l'activité à garantir, sur les qualifications professionnelles et les expériences professionnelles de l'assuré, son chiffre d'affaires, sa masse salariale, les risques spécifiques contre lesquels le candidat à l'assurance souhaite se protéger, les antécédents du risque.

A l'émission, celles de :

- répondre exactement aux questions posées par l'assureur, notamment dans le formulaire de déclaration du risque par lequel l'assureur l'interroge lors de la conclusion du contrat, sur les circonstances qui sont de nature à faire apprécier par l'assureur les risques qu'il prend en charge ;
- payer la prime ou cotisation.

En cours de contrat, celles de:

- déclarer, les circonstances nouvelles qui ont pour conséquences, soit d'aggraver les risques, soit d'en créer de nouveaux et rendent de ce fait inexactes ou caduques les réponses faites à l'assureur, notamment dans le formulaire mentionné ci-dessus.

L'assuré doit, par lettre recommandée ou contresignée, déclarer ces circonstances à l'assureur dans un délai de quinze jours (15) à partir du moment où il en a eu connaissance.

En cas de lettre contresignée, un récépissé servant de preuve doit être délivré à l'assuré.

- donner avis à l'assureur, dès qu'il en a eu connaissance et au plus tard dans le délai fixé par le contrat, de tout sinistre de nature à entraîner la garantie de l'assureur. Ce délai ne peut être inférieur à cinq (05) jours ouvrés.

En cas de vol ou en cas de sinistre mortalité de bétail, ce délai est fixé à quarante-huit (48) heures.

Les délais ci-dessus, peuvent être prolongés d'un commun accord entre les parties contractantes[3].

II. Courtier d'assurance et de réassurance

A. Définition

Dérivée du latin « intermedius » signifiant « qui est au milieu », l'intermédiaire est une personne physique ou morale qui intervient dans une négociation économique et touche généralement une rémunération. Le courtier de réassurance est l'interlocuteur unique et indépendant de ses clients (assureurs) sur le marché de la réassurance.

Le métier de courtier en réassurance est une activité particulière dans le courtage. Il se différencie par rapport au courtier d'assurance de par la nature de ses activités, la compétence de ses interlocuteurs et le profil de ses clients. Le courtier en réassurance intervient entre deux professionnels du risque, l'assureur d'une part et le réassureur d'autre part. Son rôle va donc plus se situer au niveau des statistiques, de l'actuariat, de l'ingénierie, de la conception de montages de transfert et du partage des risques que sur celui de la vente comme le fait un courtier d'assurance.

En contrepartie du placement réalisé auprès du réassureur, ce dernier perçoit une commission de courtage négociable au cas par cas.

Le courtier en réassurance traite avec un réassureur un apport de capacité, ce qui a pour conséquence d'optimiser les bilans des assureurs appelés « Cédantes ».

En outre, l'exercice de l'activité de courtage en assurance et réassurance est assujetti à certaines conditions. Les personnes habilitées à exercer l'activité de courtage en assurance et réassurance doivent remplir les conditions d'honorabilité et de capacité prévues respectivement aux articles 506 et 508 du code CIMA, la condition d'immatriculation au

[3] Article 12 du code CIMA

registre de commerce ; elles doivent justifiées à tout moment une garantie financière suivant les dispositions de l'article 524 du code CIMA. Cette garantie doit être au moins égale à la somme de 10.000.000 francs CFA. Au Congo, le gouvernement par arrêté **N°11783/MFBPP/CAB** du 25 novembre 2016, a fixé le capital minimum des sociétés d'intermédiation en assurance à 15 000 000 FCFA, anciennement fixé à 10 000 000 FCFA.

B. Obligations

Les offreurs de réassurance n'ont pas les ressources humaines et financières pour assurer leur présence sur tous les marchés nationaux. Souvent la rencontre entre l'offre et la demande de réassurance est réalisée par des intermédiaires que l'on appelle courtiers de réassurance.

Le courtier de réassurance apprend à connaitre les besoins des assureurs et les possibilités des réassureurs. Il essaye d'obtenir des assureurs l'autorisation de placer tout ou partie de leur programme de réassurance, puis prend contact avec les réassureurs pour remplir au mieux la mission qu'il s'est vu confiée.
Il conseille les cédantes, ou les rétrocédantes et les aide dans la mise au point de leur programme de réassurance ou de rétrocession. Il dispose à l'égard du réassureur d'une force de marchandage supérieure à celle d'une cédante.

Enfin, l'intervention du courtier simplifie le travail d'une cédante lorsque le placement d'un traité demande le concours de plusieurs réassureurs car c'est lui qui effectuera toutes les démarches.

Compte tenu de l'évolution des outils, de la technicité et par conséquent des attentes du marché, le rôle aujourd'hui du courtier en réassurance ne se limite plus à l'apport de capacité, mais se tourne aussi vers un ensemble de services :

- La modélisation et les études actuarielles ;
- Apport de compétence ;
- Cotation des cédantes et critères de solvabilité des réassureurs ;
- Evaluation lors des cessions ;
- Conseil et créativité ;
- Protection des bilans Actif/Passif, notamment avec des solutions alternatives (marchés financiers).

Même si les courtiers en réassurance se sont adaptés à la dimension du marché, leurs missions portent principalement sur les programmes en traités, facultatives et la modélisation des risques.

Section 2 : Assureurs et réassureurs

A l'instar de la première section, l'objet de la deuxième section est la même à savoir : présenter les acteurs et leurs obligations, ceci à travers deux (2) paragraphes.

I. Assureurs

A. Définition

L'assureur ou compagnie d'assurance est une entité économique qui se donne pour mission d'accepter de couvrir des risques que lui proposent d'autres agents économiques moyennant le paiement d'une prime. En contrepartie il verse une prestation en cas de sinistre garanti touchant l'objet de l'assurance.

L'assureur est nécessairement une personne morale. En plus il ne doit pas s'agir de n'importe quelle personne morale. Une compagnie d'assurance doit être impérativement constituée sous l'une des deux formes imposées par le législateur CIMA à l'article 301 du code : société anonyme ou société d'assurance mutuelle. Concernant particulièrement les sociétés anonymes, même si le droit commun des sociétés applicable dans l'espace CIMA (le droit OHADA) prévoit la société anonyme unipersonnelle, ce type de société n'est pas admis pour pratiquer les opérations d'assurances. Les mêmes dispositions sont applicables aux sociétés de microassurance (article713 code CIMA).

B. Obligations

Les obligations de l'assureur ne seront pas les mêmes selon qu'il a en face de lui un assuré ou un réassureur.

1. Obligations face à l'assuré

- **Devoir d'information**

A la phase précontractuelle, le droit du contrat d'assurance exige la communication écrite d'informations. Cette obligation est à la charge de l'assureur. Le but est d'établir chez le candidat à l'assurance un consentement éclairé. Le code CIMA dans son article 6 marque clairement : « …l'assureur est tenu avant la conclusion du contrat, de fournir une fiche d'information sur le prix, les garanties et les exclusions... ».

En principe, avant que l'assureur et le futur assuré n'entrent dans des relations contractuelles formelles, le premier devra fournir au second, la documentation nécessaire pour qu'il puisse avoir une idée des garanties, prendre conscience des exclusions, apprécier la prime à payer.

Le but visé par le régulateur est que l'assureur indique à l'autre partie les conséquences du contrat envisagé afin de le mettre en mesure d'apprécier l'opportunité qu'il y a ou non à passer à l'étape contractuelle.

- ***Devoir de conseil***

L'assurance est un service du secteur tertiaire de l'économie, l'assureur étant chargé de l'organisation et de la gestion de la mutualité des assurés. À cet effet, il doit être en permanence au service des assurés, avant la réalisation des contrats pour les informer et les conseiller au mieux. Aujourd'hui, le rôle de conseil de l'assureur devient prédominant et les consommateurs se montrent de plus en plus exigeants à cet égard.

- ***Devoir de payer les prestations***

Lors de la réalisation de l'événement dommageable, avant l'échéance du contrat, l'assureur est tenu d'exécuter son engagement dans les délais définis dans le Code. En effet, tout sinistre survenu survenus après expiration ou suspension du contrat ne sera pris en charge par l'assureur.

2. Obligations face au réassureur

Dans sa position de cédante dans une opération de réassurance, l'assureur est obligé :

- d'aviser le réassureur avant la souscription de tout risque dont le capital assuré à 100% ou le sinistre maximum possible (SMP) ou encore la limitation contractuelle d'indemnité (LCI) est supérieur ou égal aux montants mentionnés par branche.

Par ailleurs, pour les affaires en fronting, la cédante à la parfaite information du réassureur, en indiquant dès la souscription, le nom de l'apériteur.

- d'adresser au réassureur, suivant la périodicité et les modèles convenus au traité, les bordereaux de primes et de sinistres.
- d'aviser le réassureur, dès qu'il en a connaissance, de tout sinistre dont l'estimation atteint ou dépasse les montants indiqués dans le traité.
- d'établir les comptes courant et les arrêter suivant la périodicité indiquée au traité.

II. Réassureurs

A. Définition

Le réassureur est l'agent économique dont l'activité consiste à accepter des risques d'assurance cédés, soit par une entreprise d'assurance, soit par une autre entreprise de réassurance.

Dans la zone CIMA, toute entreprise de réassurance ayant son siège dans un Etat membre doit être constituée, sous la forme de société anonyme. Toutefois, une société de réassurance ne peut se constituer sous la forme d'une société anonyme unipersonnelle.[4]

B. Obligations

1. Obligations d'ordre général

Le réassureur a pour obligation de diminuer des aléas dans les résultats de la cédante, et de limiter son risque de perte car les événements prévus ne se réalisent pas toujours selon les lois établies, et l'assureur reste donc exposé aux variations dues au hasard.

En plus de cette obligation principale du réassureur, d'autres obligations, non moins importantes doivent être épinglées:

- l'augmentation de la capacité de souscription : le réassureur doit permettre à l'assureur de souscrire des risques aux montants supérieurs à sa capacité propre ;

[4] **Article 802 du code CIMA** «À l'exception des sociétés de réassurance mutuelles mentionnées à l'article 330-41 du code des assurances 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, une société de réassurance ne peut se constituer sous la forme d'une société anonyme unipersonnelle.»

- le financement des activités de la cédante : du fait des avances sur sinistre et des dépôts constitués, le réassureur doit contribuer à renforcer la trésorerie de la cédante ;
- l'homogénéisation du portefeuille de la cédante : la cession en réassurance sur les capitaux importants doit permettre de ramener la part conservée par la cédante au même niveau que l'ensemble des autres souscriptions ;
- la dispersion : le réassureur, du fait de son activité internationale doit permettre la répartition des risques ;
- l'assistance technique offerte aux cédantes par le réassureur : le réassureur de par sa position est à la fois à l'écoute de toutes les cédantes d'un même marché et des cédantes de plusieurs marchés. Il a donc une bonne expérience des différents marchés lui permettant de conseiller efficacement ses cédantes.

2. *Obligations d'ordre économique*

Le réassureur joue un rôle économique très important pour le développement de l'assureur, c'est pour dire qu'il a pour obligation de :

- garantir la solvabilité globale de la couverture des risques car **le réassureur est «le prêteur en dernier ressort»** ;
- promouvoir **l'assurabilité des risques de pointe** non mutualisables par le marché national **et/ou des risques nouveaux** : événements naturels, terrorisme, risques nucléaires, spatial, épidémies, longévité, nouvelles technologies, construction,…
- permettre **la couverture globale des grands risques internationaux** : couverture de l'ensemble des risques d'une entreprise quelle que soit leur localisation dans le monde sur la base de conditions homogènes de garanties ;
- soutenir la création de produits nouveaux d'assurance : dépendance, maladies redoutées, responsabilités environnementales, nano technologie, médicaments ;
- apporter de la capacité dans un marché : «prêt de bilan» par le partage de risque entre assureurs et réassureurs, garanties des risques de pertes (stop loss) ;
- apporter une expertise supplémentaire à la souscription : connaissance des risques et des différents marchés internationaux, capacité mondiale, analyse approfondie du risque, modélisation des événements extrêmes, activités de recherche et d'innovation…

Les acteurs ci-dessus illustrés, constituent les maillons d'une chaine. Les opérations d'assurance et de réassurance ne peuvent être réalisées correctement que si

chacun d'eux respecte leurs obligations réciproques, sans quoi toutes sortes de dérives et de comportements déviants impacteraient le déroulement dans les règles de l'art des opérations de réassurance. Ce non-respect des obligations aura pour corollaire une mauvaise couverture du risque assuré.

La réassurance est une opération d'envergure internationale, les pays de la zone CIMA ne sont pas exempte de cette pratique. Ainsi dans le chapitre suivant nous aborderons la pratique de la réassurance en zone CIMA tout en gardant à l'esprit la logique selon laquelle le Congo étant pays membre de la zone CIMA les pratiques sont donc les mêmes.

CHAPITRE II : LA PRATIQUE DE LA REASSURANCE EN ZONE CIMA

L'intérêt de ce chapitre est d'appréhender les aspects essentiels de la pratique de la réassurance en zone CIMA. Parmi ces aspects seront privilégiés entre autres : l'historique de la réassurance en Afrique et en zone CIMA, l'état des lieux de la réassurance en zone CIMA, la réglementation sans oublier les caractéristiques de la réassurance en zone CIMA. Ceux-ci seront abordés à travers les deux sections qui le structure à savoir : l'historique et l'état des lieux à la première section, la réglementation et les caractéristiques de la réassurance en zone CIMA à la seconde section.

Section 1 : historique et état des lieux de la réassurance en zone CIMA

Comprendre les circonstances des sociétés à la base de la réassurance en zone CIMA tout comme l'évolution de ces sociétés dans le temps tel est l'objet de cette section. Elle s'articule autour de deux (02) paragraphes traitant respectivement de l'historique de la réassurance en zone CIMA et de l'état des lieux actuel.

I. Historique de la réassurance en Afrique et en zone CIMA

Avant les indépendances, excepté l'Egypte, l'assurance était le fait des sociétés françaises et anglaises, qui toutes se réassuraient hors du continent africain. Dès le lendemain de l'indépendance, les nouveaux Etats africains ont tout de suite cherché à contrôler ce secteur. Les pays restés dans la mouvance occidentale ont opté pour un marché de l'assurance concurrentiel, tout en veillant à avoir leur propre société (en devenant actionnaire majoritaire d'une société déjà existante). Mais il faut souligner que la majeure partie des sociétés d'assurance de droit national ne sera créée qu'à partir des années 70.

Les États africains francophones, ont organisé dès 1960, avec l'aide de la France, la conférence internationale des contrôles d'assurance (**CICA**) devenue en 1992 la Conférence Interafricaine des Marchés de l'Assurance (**CIMA**), dont la préoccupation première concernait la question de la réassurance.

Le souci de la CICA était donc de limiter les sorties de devises du continent africain, induites par le système de la réassurance; devises qui, prenant le chemin des pays développés ne pouvaient participer au financement des économies nationales. Ainsi en 1974, avant la création d'institutions africaines de réassurance, l'Afrique avait exporté plus de 200 milliards de FCFA pour la réassurance.

C'est pour remédier à cette situation que la Banque africaine pour le développement a proposé dans les années 70, la création d'une société africaine de réassurance: elle verra le jour en 1976, sous la dénomination sociale Africa-Re (Après 44 ans de présence à Lagos, Africa-Re s'installera bientôt à Abuja capitale du Nigeria. C'est le 18 novembre 2019 que la première pierre du nouveau siège social du leader de la réassurance africaine a été posée à Abuja), impliquant tous les États membres de l'Organisation de l'Unité Africaine (OUA) (actuel Union Africaine UA). Il fut alors décidé que toutes les sociétés, étrangères ou de droit national, devaient confier à Africa-Re 5% du montant de leurs traités (contrats de réassurance) et les sociétés étrangères 5% de leur chiffre d'affaires.

Les différences de situation monétaire entre les pays africains ont posé et posent encore aujourd'hui des problèmes de fonctionnement à Africa-Re. Les pays à monnaie indépendante, principalement anglophones, connaissent de grandes difficultés pour payer les soldes de réassurance. Par contre, nombre d'entre eux ont déjà créé leur propre société nationale de réassurance; phénomène qui reste encore embryonnaire dans les pays francophones. Pour ces derniers, l'antériorité de la CICA (et son fonctionnement), l'existence de la zone franc, ont constitué des facteurs favorables à la mise sur pied de la compagnie commune de réassurance des Etats membres de la CICA: la CICA-Re. Elle a été créée en 1981, soit plus de vingt ans après la tenue de la CICA, et est officiellement entrée «en risque» le 1er janvier 1984.

La CICA-Re bénéficie en effet d'une cession légale, de 10% du montant des traités négociés par les sociétés d'assurance de droit national (autrefois elle était de 15%), de 5% de cession au premier franc sur toutes les affaires directes et de 5% pour les sociétés étrangères[5].

[5] «CICA-RE profite actuellement d'une cession légale sur les traités de réassurance de 15%. A compter du 1er janvier 2020, ce mode de cession sera réaménagé. Le taux de cession légale actuel de 15% sur les traités sera ramené à 10%. En contrepartie, le réassureur bénéficiera d'une cession au premier franc de 5% sur toutes

La réassurance est une activité forte complexe, dont les implications financières et économiques peuvent être très lourdes : considérant la fragilité, les dysfonctionnements des économies africaines, et le problème de la formation des cadres, seraient- ils capables de mener à bien une telle entreprise ?[6]

Aujourd'hui, la réassurance en Afrique subsaharienne, est donc pour une large part, le fait de ces deux institutions que sont l'Africa-Re à l'échelle de l'ensemble des pays membres de l'UA, et la CICA-Re pour les pays relevant de la zone franc.
«Africa-Re et CICA-Re œuvrent aujourd'hui de façon concomitante et complémentaire à l'intégration des assurances en Afrique. Elles poursuivent le même but qui est de promouvoir le développement des activités nationales d'assurance et de réassurance dans les pays africains, de favoriser la croissance des capacités de souscription et de rétention nationales, sous régionales et régionales et de soutenir le développement économique de l'Afrique ».

Par ailleurs, la multiplication des sociétés de réassurance peut concourir à un meilleur fonctionnement du système global de la réassurance, par le jeu d'une plus grande répartition des risques, où tout le monde réassure tout le monde. La sortie de devises du continent africain, à des fins de réassurance, demeure encore très importante. Ce problème, qui était donc à l'origine de la création des institutions africaines de réassurance, reste aujourd'hui non totalement résolu.

A côté des réassureurs majeurs cités ci-haut, nous assistant à la création d'autres compagnies locales privées ou étatiques à l'instar de :

- Des assurances et réassurances du Congo (ARC) créées par ordonnance n° 32/73 du 31 octobre 1973 et qui est malheureusement réduite à l'opération d'assurance et ne profite pas pleinement des risques pétroliers à forte capacité financière. Ainsi dit, l'ARC ne joue plus sa mission de réassureur, mais ce contente des primes générées par des fronting.
- Société commerciale Gabonaise de réassurance (SCG-Re) créée le 22 février 2012.
- La société Sénégalaise de réassurance (Sen-Re) a été créée en 1988 dans un partenariat public-privés, avec des cessions sur base légale;

---

les affaires directes des sociétés d'assurance de la zone CIMA. Les branches maladie et épargne vie ne sont pas concernées par cette mesure». Source **Atlas Magazine**

[6] ***Christine Breney et Marc Pilon*** **«Les soleils des Assurances»** *p.106*

- La nouvelle compagnie africaine de réassurance (NCA-Re) qui est une société de réassurance privée de droit national Ivoirien, créée à Abidjan en République de Côte d'Ivoire le 17 Novembre 2012. Son siège est à Abidjan en République de Côte d'Ivoire ;
- Aveni-Re : première société privée de réassurance des pays francophones de l'Afrique de l'ouest et de l'Afrique centrale. Elle a été créée le 25 octobre 2004, à l'initiative de Monsieur AW Seybatou, par plusieurs compagnies d'assurances et des cadres africains des secteurs de l'assurance et de la réassurance. Son siège est à Abidjan en République de Côte d'Ivoire ;
- Globus-Re, cette nouvelle entité est dotée d'un capital de 3,5 milliards FCFA, souscrit par une douzaine d'actionnaires membres du réseau Globus. La société a débuté ses activités le 1er janvier 2011. Elle est basée à Ouagadougou en Burkina Faso.[7]

II. Etat des lieux de la réassurance en zone CIMA

A. Les réassureurs autorisés à exercer en zone CIMA

Le livre VIII du code des assurances de l'espace CIMA relatif à la réassurance, à travers l'expression «réassurance à l'étranger», distingue les réassureurs internes à l'espace CIMA et les réassureurs étrangers. Trois types d'organismes «internes» de réassurance sont, en théorie, autorisés à exercer dans l'espace CIMA :

- les compagnies de réassurance multilatérales et panafricaines dont un ou plusieurs Etats membres de la CIMA font partie, même si leur siège n'est pas dans un Etat de la CIMA: en pratique il s'agit d'Africa-Re ;
- les réassureurs ayant leur siège dans un Etat membre. Il s'agit à la date actuelle de six (06) réassureurs : CICA-Re, Aveni-Re, Sen-Re, NCA-Re, SCG-Re, Globus-Re ;
- les succursales, bureaux de souscription, de représentation ou de liaison d'entreprises de réassurance ayant leur siège en dehors de la zone.[8]

[7] www.atlas-mag.net
[8] Article 803 du code CIMA

Figure1 : *Cartographie des réassureurs Africains*

Source : Rapport FINACTU 12 Juillet 2017 p.10

B. Activités des réassureurs de la zone CIMA

Les activités des réassureurs de la zone seront appréciées à travers les chiffres que nous présenterons dans les tableaux ci-dessous.

1. Classement 2018 des compagnies de réassurance africaines selon les fonds propres

Les compagnies de réassurance autorisées à opérer dans la zone CIMA sont soumises aux mêmes exigences que les compagnies d'assurance de la zone. Ainsi, elles doivent justifier de fonds propres suffisants. Nous présenterons dans le tableau ci-dessous sur une période de cinq (05) ans les chiffres relatifs aux fonds propres des sept (07) réassureurs de la zone.

Tableau 1: *Fonds propres des réassureurs Africains*

(en milliers de F CFA)

Rang		Compagnies	Pays	2014	2015	2016	2017	2018	Evolution	
2017	2018								2017-2018	2014-2018
1	1	**Africa Re**	Nigeria	736 925	780 071	812 311	902 039	917 047	1,66%	24,44%
2	2	**CICA-Re**	Togo	56 882	50 964	71 673	76 959	82 379	7,04%	44,82%
3	3	**Aveni Re**	Côte d'Ivoire	21 315	17 760	18 261	32 753	37 494	14,48%	75,90%
4	4	**Sen Re**	Sénégal	12 745	14 560	15 540	17 298	18 473	6,79%	44,94%
5	5	**NCA Re**	Côte d'Ivoire	12 976	13 855	14 460	15430	15216	-1,39%	17,26%
6	6	**SCG Ré**	Gabon	9905	13 746	12 140	14841	15103	1,77%	52,48%
7	7	**Globus Re**	Burkina Faso	5 034	6 627	6 979	7998	8019	0,26%	59,30%
Somme				855 782	883 837	917 785	1 067 318	1 093 731		
% Africa-Re				86%	88%	89%	85%	84%		

Source: chiffres https://atlas-mag.net/

Au regard de ces chiffres, on remarque qu'Africa-Re est incontestablement le géant de la zone avec des fonds propres qui représentent en moyenne 86% des totaux des sept (07) autres compagnies. En plus de ces écarts il existe des disparités entre les six (06) autres compagnies.

Mais globalement en termes d'évolution sur cette période de cinq (05) ans, toutes ces réassureurs ont connu une belle progression à l'exception de NCA-Re qui a vu ces fonds propres baissés de 214 000 F CFA soit 1.39% entre 2017 et 2018.

2. Classement 2018 des compagnies de réassurance africaines selon le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est l'un des indices qui témoigne le dynamisme d'une entreprise. Dans une entreprise de réassurance elle peut traduire quelque fois la confiance qu'a les acteurs, essentiellement les assureurs, en sa capacité de couverture. Le tableau suivant présente l'évolution du chiffre d'affaires des sept (07) réassureurs de la zone.

Tableau 2: *Chiffres d'affaires des réassureurs Africains*

(en milliers de F CFA)

Rang		Compagnies	Pays	2014	2015	2016	2017	2018	Evolution	
2017	2018								2017-2018	2014-2018
1	1	**Africa-Re**	Nigeria	717525	689291	642024	746829	797 415	6,77%	11,13%
2	2	**CICA-Re**	Togo	50 425	55 295	69 821	84 629	93 153	10,07%	84,74%
3	4	**Aveni-Re**	Côte d'Ivoire	27 136	25 604	26 090	29 951	28 172	-5,94%	3,82%
4	3	**NCA-Re**	Côte d'Ivoire	20 314	24 240	25 800	28 338	29 236	3,17%	43,92%
5	5	**Sen-Re**	Sénégal	28 383	29 816	26 444	25 457	27 844	9,38%	-1,90%
6	6	**SCG-Ré**	Gabon	20 541	26 189	18 194	22 445	22 051	-1,76%	7,35%
7	7	**Globus-Re**	Burkina Faso	11 153	12 527	13 699	20 938	18 098	-13,56%	62,27%
Somme				875 477	862 962	822 072	958 587	1 015 969		
%Africa-Re/Somme				82%	80%	78%	78%	78%		

Source: https://atlas-mag.net/article/ Classement 2017 des compagnies de réassurance africaines selon le chiffre d'affaire

Même analyse que celui du premier tableau, Sans surprise, Africa-Re à lui seul réalise en moyenne 79% du chiffre d'affaires total des sept (07) compagnies. Elle est suivie de la CICA-Re qui est largement en dessous soit un écart moyen de 647 952 000 F FCA.

L'évolution du chiffre d'affaires sur la période de cinq (05) est bon pour l'ensemble des réassureurs sauf pour la Sen-Re qui connait une baisse représentant 1.90% sur ladite période. Entre temps, trois (03) compagnies se distinguent particulièrement en terme d'évolution sur cinq (05) ans, il s'agit de la CICA-Re (84,74%), Globus-Re (62.27%) et NCA-Re (43.92%). Mais entre 2017 et 2018 on observe une progression négative pour certaines compagnies à l'instar de Globus-Re (-13.56) d'Aveni-Re (-5.94%) et de SCG-Re (-1.76%).

3. *Réassureurs africains : résultat net, fonds propres et capital social en 2018*

Le résultat net traduit la rentabilité d'une entreprise. Ce résultat n'aura tout son sens qu'en le comparant à certains référentiels pour savoir si le niveau atteint par ce résultat est acceptable au vue de ces derniers. Le tableau suivant présente les chiffres relatifs au résultat net, fonds propres et le capital social des sept (07) réassureurs Africains.

Tableau 3: *résultat net, fonds propres et capital social en 2018*

Rang	Compagnie	Pays	Résultat net	Fonds Propres	Capital social	Ratio RN/FP
1	**Africa-Re**	Nigéria	31 269 000	917 047 000	285 145 500	3,41%
2	**CICA-Re**	Togo	7 947 000	82 379 000	79 000 000	9,65%
3	**Sen-Re**	Sénégal	2 348 000	18 473 000	11 161 000	12,71%
4	**AVENI-Re**	Côte d'Ivoire	2 014 000	37 494 000	32 000 000	5,37%
5	**NCA-Re**	Côte d'Ivoire	1 594 771	15 216 000	12 509 000	10,48%
6	**Globus-Re**	Burkina Faso	726 000	8 019 000	6 108 000	9,05%
7	**SCG-Ré**	Gabon	166 000	15 103 000	8 423 000	1,10%
Somme			46 064 771	1 093 731 000	434 346 500	
Rapport Africa-Ré/somme			68%	84%		

Source: https://atlas-mag.net/article/ Réassureurs africains résultat net fonds propres et capital social en 2018 , calcul Auteur

Au regard des données figurant dans le tableau ci-dessus, nous constatons :

En premier lieu, que chaque réassureur réalise un résultat net positif. Africa-Ré réalise 68% du total. Mais il est important de faire remarquer que des écarts considérables existent entre ces réassureurs. En effet, entre le premier et le deuxième il y a un écart de 233 22 000 000 F CFA; cet écart est de 31 103 000 000 entre le premier et le dernier.

En second lieu, le taux de retour sur fonds propres apprécié par le ratio RN/FP, pour la plus part des réassureurs, est inférieur à la fourchette requise qui est de 10% à 15%. Seules la Sen-Ré et la NCA-Ré font exception avec respectivement 12.71% et 10.48%.

4. Evolution des notations des réassureurs africains 2016-2017

Tableau 4: *Evolution des notations des réassureurs africains 2016-2017*

Réassureur	Notation 2017		Notation 2016	
	A.M. Best	S&P	A.M. Best	S&P
Africa-Ré	A/stable	A-/ stable	A-/ stable	A-/ stable
CICA-Ré	B/stable	-	B/stable	-
Sen-Ré	-	-	-	-
AVENI-Ré	-	-	-	-
NCA-Ré	-	-	-	-
Globus-Ré	-	-	-	-
SCG-Ré	-	-	-	-

Source: https://atlas-mag.net/article/Evolution des notations des réassureurs africains 2016-2017

Ce tableau nous fait remarquer que les réassureurs de la zone pour la plus part ne sont pas notés à l'exception des deux premiers. Cela justifie t'elle les écarts que nous avons notés plus haut ? Cette question mérite d'être posée, dans la mesure où la bonne notation des réassureurs est un facteur déterminant qui encourage les assureurs à céder les affaires auprès de ces derniers. C'est aussi un argument de taille qui permet d'autres acceptations hors la zone CIMA. Car rappelons-le, la réassurance est une opération d'envergure international, de ce fait les réassureurs de la zone CIMA, doivent envisager pour se développer les acceptations d'autres pays qui ne sont pas membres de cet espace.

Au terme de cette section dont l'objectif était de faire un état des lieux de la réassurance en zone CIMA, nous avons noté qu'un effort est fait, mais il n'est pas suffisant

au regard de la position des réassureurs de la zone et du chiffre d'affaires qu'ils réalisent par rapport au chiffre global en Afrique et dans le monde. Pour la petite illustration, aucun réassureur de la zone CIMA ne figure parmi le top cinq (05) des réassureurs africains en termes de chiffre d'affaires et de résultat net[9]. Cette remarque nous amène à nous poser la question sur la réglementation et la caractéristiques de la réassurance en zone CIMA. Cette interrogation trouvera sa réponse dans la seconde section de ce chapitre.

Section 2 : La réglementation et les caractéristiques de la réassurance en zone CIMA

Comme un navire ne peut naviguer sans capitaine, l'opération de réassurance ne peut se pratiquer sans un cadre réglementaire qui la canalise, auquel cas on assisterait à des pratiques et comportements qui iraient dans tous les sens. Ainsi l'objectif que nous fixons dans cette seconde section est non seulement de cerner le cadre juridique régissant la réassurance sur le marché de la CIMA mais aussi de présenter ces caractéristiques. Ceci se fera à travers les deux paragraphes qui la structurent.

I. La réglementation de la réassurance en zone CIMA

En rapport à la réglementation seront présentés les points ci-dessus

A. Les conditions d'agrément

Les conditions d'agrément sont fixées dans le code des assurances des pays membre de la zone CIMA, pour cela nous analyseront en premier :

1. L'agrément des sociétés de réassurance (Article 804 du code)

Les entreprises de réassurance ne peuvent avoir d'autre objet que celui de pratiquer l'activité de réassurance et les opérations directement liées. Les sociétés autorisées à pratiquer dans l'espace CIMA tel que défini dans l'article 803 du code des assurances,

[9] www.atlas-mag.net Spécial FANAF Gabon chiffres 2020

doivent obtenir un agrément avant l'exercice de toute activité dans la zone. Cet agrément obtenu est valable dans tout l'espace de la CIMA.

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.

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.[10]

2. Critères d'obtention et dossier de demande d'agrément (Articles 805 ; 806 et 806-1 du code)

Pour l'obtention de l'agrément en zone CIMA, le code fixe certaines conditions préalables allant de la structure même de l'entreprise aux pièces constitutives du dossier d'agrément. Ainsi, une entreprise désirant exercer dans l'espace doit accepter que la commission régionale de contrôle des assurances (CRCA) vérifie que les conditions suivantes sont remplies :

- les moyens techniques et financiers dont la mise en œuvre est proposée sont suffisants et en adéquation avec le programme d'activités de l'entreprise ;
- les dirigeants et administrateurs de l'entreprise remplissent les conditions d'honorabilité et possèdent, individuellement et collectivement, la compétence et l'expérience professionnelles nécessaires à leur fonction ;
- la répartition du capital et la qualité de l'actionnariat garantissent une bonne et saine gestion ;
- l'entreprise dispose des moyens humains et techniques nécessaires pour la mise en place d'un système d'information en adéquation avec les activités.

Les exigences du code des assurances, comme nous avons su le préciser ci-haut, concerne aussi les pièces à fournir telles que définies dans les articles 806 et 806-1 du code des assurances. Tout réassureur désireux exercer dans la zone doit fournir toutes ces pièces

[10] Article 804 du code CIMA

composant le dossier d'agrément sans lesquelles l'agrément lui sera refusé conformément à l'article 809 du code.

3. Les dirigeants et administrateurs des sociétés de réassurances (Articles 807 ; 808 ; 808-1 et 808-2)

Le code CIMA à travers ces articles fixe les conditions relatives à l'exercice des fonctions de dirigeants et administrateurs des sociétés de réassurance en précisant notamment:

- la qualification et expérience professionnelle des dirigeants et administrateurs (Article 807);
- l'incompatibilité à l'exercice de fonction de dirigeants et d'administrateurs des sociétés de réassurance (article 808) ;
- en cas de changement de dirigeant et d'administrateur (Article 808-1);
- les conditions d'agrément des commissaires aux comptes (Article 808-2)

4. Capital social minimum réglementaire et la garantie Financière (Article 810 du code)

Le code fait une distinction entre d'une part les entreprises de réassurance dont le siège social se situe sur le territoire d'un Etat membre de la CIMA et d'autres parts les succursales de réassurance, les bureaux de souscription, de représentation ou de liaison exerçant sur le territoire d'un Etat membre de la CIMA. Et les entreprises de réassurance appartenant à un groupe ou à un réseau d'entreprises d'assurance qui réassurent uniquement les filiales du groupe ou les membres de ce réseau, les captives de réassurance, les pools de réassurance.

Ainsi, les entreprises citées en premier lieu doivent avoir un capital social au moins égal à dix milliards (**10 000 000 000**) F CFA, non compris les apports en nature. Chaque actionnaire doit verser avant la constitution définitive, la moitié au moins du montant des actions en numéraire souscrites par lui. Ceux en deuxième lieu doivent, en garantie de leurs opérations dans les Etats membres de la CIMA, justifier d'une garantie financière d'un montant minimum égal à un milliard (**1 000 000 000**) de F CFA. Le montant de la garantie

financière ne peut être inférieur au dernier montant annuel des primes acceptées sur les risques localisés dans l'espace CIMA. Et ceux en dernier lieu, doivent avoir un capital au moins égal au tiers (1/3) du capital social prévu en premier lieu soit **3 333 333 333** F CFA. Lorsqu'elles ne conservent pas de risques, Il n'y a pas d'exigence de capital pour ces entités.

Tableau 5: *Synthèse des entreprises de réassurance habilitées à exercer en zone CIMA*

NATURE DES SOCIETES	**CAPITAL SOCIAL (en FCFA)**
Entreprise de réassurance ayant le siège social en zone CIMA	10 000 000 000 minimum
Entreprise de réassurance panafricaine ayant un ou plusieurs Etat membre en participation avec une notation par une agence internationale	10 000 000 000 minimum
Entreprise d'assurance ou réassurance ayant siège social hors CIMA avec Bureau de souscription, de liaison ou représentation en zone CIMA	• 1 000 000 000 • Un an de primes acceptées minimum
Captives de réassurance (avec conservation effective des risques)	3 333 333 333 (soit 1/3 de 10 milliards) minimum
Pools de réassurance	3 333 333 333 (soit 1/3 de 10 milliards) minimum
Captives de réassurance (avec rétrocession automatique des risques)	Pas d'exigence de Capital
Entreprise d'assurance ou réassurance notée ou contrôlée hors CIMA exerçant dans le cadre des accords avec les pays tiers	Pas d'exigence de Capital
Entreprise d'assurance habilite à faire des opérations accessoires d'acceptation en réassurance	10 000 000 000 minimum

Source : Chiffres Code CIMA, conception LIBRESCO K. ELLOLIA Sandrine

Nous venons de présenter brièvement le cadre réglementaire de l'opération de réassurance en zone CIMA à travers toutes les conditions fixées ci-dessus. Nous analyseront ensuite les caractéristiques de la réassurance en zone CIMA.

B. Les caractéristiques de la réassurance en zone CIMA

1. Cessions légales

Les cessions légales sont des cessions obligatoires définies par une législation nationale ou sous régionale et commandant aux compagnies de céder obligatoirement des affaires à un ou plusieurs réassureurs bénéficiaires. On distingue :

- les cessions légales au premier franc ;
- les cessions légales sur traité.

a. Les cessions légales au premier franc

Ici, les cessions portent sur les primes originales émises par les compagnies d'assurance. L'obligation est faite à toutes les compagnies de céder une partie de toutes les affaires souscrites dans une branche donnée, à un réassureur défini. Elles sont au premier franc car elles portent directement sur la totalité des primes à l'origine. Ainsi la prime cédée au réassureur indiqué, pour chaque branche, sera simplement égale à une quote-part de la prime totale émise dans cette branche pour une période donnée. Cette cession au profit de la CICA-Re, est rentrée en vigueur dans la zone CIMA le 1er Janvier 2020.

Le taux de cette cession à la CICA-Re est de l'ordre de 5% du portefeuille de toutes les compagnies des Etats membre de la CIMA, conformément aux dispositions définies dans la convention y afférentes.

b. Les cessions légales sur traité

Il est fait obligation aux compagnies d'assurance, de céder obligatoirement une part sur leurs traités au réassureur indiqué. C'est le cas de la CICA-Re et AFRICA-Re dans les pays membres de la CIMA. Suivant cette disposition, toute compagnie d'assurance opérant

dans un pays membre de la CICA a l'obligation de céder au moins 15%[11] de part sur tous ses traités de réassurance à la CICA-Re et 5% à Africa-Re. Avec l'entrée en vigueur de la cession légale au premier franc au profit de la CICA-Re, celle-ci a été réduit de 10%.

Plus faibles que leurs concurrents étrangers en termes de capacités financières et techniques, les acteurs locaux peuvent en revanche bénéficier du soutien de leurs États, notamment via le mécanisme de cession légale. La **Sen-Re** au Sénégal bénéficie d'une cession légale de 15% des traités et de 6,5% à la base sur toutes les affaires directes. Le Gabon a maintenu sa cession légale au profit de la **SCG-Re** mais en diminuant progressivement ses taux pour aboutir en 2018 à 15% en affaires directes non vie, 8% en vie, et 5% sur les traités. Et la prochaine création d'un réassureur national au Cameroun lui fera disposer d'une cession légale au 1er franc également. Le Congo ne dispose pas à ce jour d'un réassureur national.

2. *Le traité de réassurance d'une compagnie d'assurance*

Le traité de réassurance est un contrat par lequel un assureur et un réassureur s'engagent mutuellement. Il porte sur les différentes modalités de l'échange d'affaires. Il est établi en deux (02) exemplaires et est signé par les deux parties, de même que toutes les modifications qui portent le nom d'avenant au traité. Il est généralement conclu entre une cédante et plusieurs réassureurs et est établi par l'un des réassureurs appelé le leader ou l'apériteur. Le traité consiste à la manière d'une police collective en assurance directe, à disperser le risque entre plusieurs réassureurs, indépendants les uns des autres mais liés, chacun individuellement sur le plan technique à la cédante, par des clauses contractuelles identiques. La mise en place d'un traité de réassurance nécessite avant tout de connaître les capacités des différentes parties :

- la cédante, en fonction du profil de son portefeuille, des segments de marché qu'elle exploite ou souhaite développer, de ses capacités financières et de ses objectifs de rentabilité va définir son plein de conservation ou sa rétention qui est la part du risque souscrit qu'elle gardera pour propre compte.

- avec son réassureur leader, la cédante négociera des capacités de réassurance. Le plein de souscription sera donc égal au plein de conservation, plus les capacités de réassurance.

[11] Art.26-2-1 de l'accord portant création de la CICA-RE.

a. Les principales dispositions d'un traité de réassurance

Dans la pratique, un traité se compose de deux parties distinctes : d'une part les conditions générales, et d'autre part les conditions particulières. Les conditions générales sont formulées par articles, de même que les conditions particulières qui peuvent figurer en annexe et dans ce cas, reprendre certains des numéros d'articles mentionnés par les conditions générales.

➢ Les conditions générales

Les conditions générales définissent le cadre général du traité. Leur contenu indique les obligations de chaque partie au contrat. Parmi les obligations des parties, certaines sont de caractère si habituel que, même omises dans le texte des conditions générales, elles sont considérées comme énoncées. Elles sont dites clauses de style et sont au nombre de quatre:

- le partage du sort,
- le droit de regard,
- les clauses d'arbitrage,
- les clauses exceptionnelles de résiliation.

Les autres éléments figurant dans les conditions générales sont décrits plus en détail dans les conditions particulières : la nature des affaires entrant dans le champ d'application du traité, le type de réassurance, l'effet du Traité, etc.

➢ Les conditions particulières

Les conditions particulières précisent de manière détaillée les dispositions des conditions générales. Elles décrivent :

- le type de réassurance (nature du traité) ;
- les caractéristiques des affaires couvertes par le traité ;
- les documents à fournir par la cédante ;
- les primes et commissions de réassurance ;
- la participation bénéficiaire si elle est prévue ;
- les comptes à envoyer par la cédante, les dépôts à constituer ;
- l'effet du traité ;
- les conditions normales de résiliation ;

- et les autres particularités pouvant exister.

3. La réforme de l'article 308 du code des assurances

Depuis son entrée en vigueur le 15 janvier 1995, le code des assurances des Etats membres de la CIMA a été modifié à plusieurs reprises par le Conseil des Ministres des Assurances (CMA). Afin de répondre aux nouveaux enjeux de l'environnement économique et social de l'activité d'assurance, un changement du cadre législatif s'impose. C'est dans ce contexte assez spécial que s'inscrit la récente modification de l'article 308 dudit code.

A ce jour l'article 308 intitulé « l'assurance directe à l'étranger » a vu ses dispositions changer deux fois, d'abord en 2000 puis en 2016.

a. Article 308 dans sa configuration actuelle

Aujourd'hui l'article 308 contient cinq alinéas qui réaffirment l'interdiction de l'assurance directe à l'étranger et qui durcissent la mesure en ce qui concerne les placements en réassurance à l'étranger. Le texte modifié 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 4,5,6,11,12 de l'article 328, est soumise à l'autorisation du Ministre en charge du secteur des assurances.

Nonobstant les dispositions du 2ème alinéa ci-dessus, les risques relevant des branches 1 (Accidents), 2 (Maladie), 3(Corps de véhicules terrestres autres que ferroviaires), 10 (Responsabilité civiles véhicules terrestres automoteurs), 7(Marchandises transportées), 20 (Vie, Décès), 21 (Assurances liées à des fonds d'investissement) 22 (Operations Tontinières), 23 (Capitalisation) de l'article 328 ne peuvent en aucun cas être cédés en réassurance à l'étranger.

Par cession en réassurance à l'étranger, on entend toute cession en réassurance à une société d'assurance 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.

Toute violation des dispositions du présent article expose la société d'assurance, l'intermédiaire et l'assuré, chacun séparément, aux sanctions prévues à l'article 333-3. »

4. Taxe sur les transferts de fonds (Loi n° 33-2003 du 30 décembre 2003 portant loi de finances pour l'année 2004)

La taxe sur les transferts de fonds doit, en principe, frapper une seule fois l'opération soit d'achat de devises, soit de virement de fonds à destination d'un autre pays hors de la CEMAC, quel que soit le nombre d'intervenants dans l'aboutissement de cette opération. Ainsi, les banques (BEAC et banques primaires), les bureaux de change et les autres sociétés d'intermédiation financière collectant ou effectuant les transferts de fonds sont les seuls acteurs économiques légalement autorisés à :

- transférer des sommes d'argent hors du Congo ;
- importer les devises au Congo en vue de les vendre aux demandeurs supposés être des voyageurs ou des non-résidents.[12]

Les placements encore mieux les cessions des compagnies d'assurances à l'étranger au sens de cette loi sont taxées de 20%.

Nous voici arrivé au terme de ce chapitre intitulé la pratique de la réassurance en zone CIMA dont les objectifs étaient de faire un état des lieux de la réassurance en zone CIMA et de présenter le cadre réglementaire régissant ces entreprises ; en même temps nous venons de boucler la première partie de cette étude.

Au regard de ce qui a été dit au premier chapitre et au deuxième chapitre sur les obligations des acteurs et le cadre réglementaire, nous déduisons que ceux-ci constituent le canevas idéal à suivre pour une réassurance saine en zone CIMA. Mais malheureusement dans la réalité cette saine pratique, c'est-à-dire le respect des obligations des acteurs et le respect des dispositions réglementaires, n'est pas toujours observée, car on assiste à des comportements déviants de certaines brebis galeuses qui mettent à mal le bon déroulement de l'opération de réassurance sur toute la chaine. L'analyse de ces comportements et la proposition de solution vont constituer la deuxième partie de cette étude.

[12] Journal officiel de la république du Congo du 06 Janvier 2017 p.52

DEUXIEME PARTIE : L'INCIDENCE DU COMPORTEMENT DES ACTEURS SUR LA GESTION DES RISQUES

Entre le cadre théorique fixé par la réglementation et la pratique de la réassurance par les acteurs subsistent quelque fois des écarts. Ceux-ci découlent des comportements inappropriés adoptés par les acteurs à tort ou à raison, qui vont à l'encontre des dispositions réglementaires.

Ceci dit, l'intérêt de cette seconde partie est non seulement de mettre en lumière ces pratiques et comportements, mais aussi et surtout de présenter leurs incidences sur la couverture du risque assuré. Ainsi, à travers les deux chapitres formant son ossature, nous présenterons d'abord les pratiques et comportements inappropriés des acteurs (courtiers de réassurance, assureurs et réassureurs) du marché Congolais essentiellement, ensuite les incidences sur la couverture du risque et enfin nous ferons des suggestions pour améliorer tant soit peu cette situation préoccupante.

CHAPITRE III : PRATIQUES ET COMPORTEMENTS DEVIANTS DES ACTEURS : Cas du marché Congolais

Dans ce chapitre, il s'agira pour nous de présenter des pratiques et comportements déviants des acteurs clé de la réassurance sur le marché Congolais. Il s'agira plus précisément de mettre en lumière quelques pratiques et comportements déviants qui vont à l'encontre des dispositions réglementaires liées à la saine pratique de l'opération de réassurance.

Dès l'entame, il est préférable pour nous de préciser que, la réassurance étant une opération d'assurance de second degré, les assurés n'y sont pas directement acteurs. C'est pour cette raison que dans de ce chapitre nous ne parlerons pas de l'assuré et nous nous limiterons aux acteurs clé intervenant dans l'opération de réassurance à l'instar du courtier de réassurance, de l'assureur et du réassureur.

Ce chapitre se compose de deux (02) sections dont la première parle des pratiques et comportements déviants des courtiers de réassurance et la seconde parle de ceux des assureurs et des réassureurs.

Section 1 : Pratiques et comportements déviants des courtiers d'assurance et de réassurance

Par pratiques et comportements nous évoquerons ceux qui sont déviants et qui n'honorent guère l'orthodoxie du métier du courtage. A travers l'unique paragraphe qui compose cette section nous exposerons les pratiques et les comportements déviants que nous avons constatés sur le marché Congolais en relation bien entendu avec l'opération de réassurance.

Cependant, devant l'opacité de gestion de ces dossiers par ces courtiers, il est difficile d'illustrer nos affirmations, sinon que relater les faits tels que constatés sur le marché.

I. Les mauvaises pratiques des courtiers d'assurance et de réassurance Congolais

Comme le dénote l'ensemble du marché CIMA, le marché Congolais ne reste pas en marge face aux comportements et pratiques déviants que manifestent les courtiers en assurance et réassurance.

Au Congo, les courtiers ou sociétés de courtage opérant spécifiquement dans la réassurance n'existent pas. Ces derniers obtiennent leurs agréments pour pratiquer aussi bien les opérations d'assurance et de réassurance. En effet, cette spécificité, permet de parler en même temps du courtage en assurance que celui en réassurance.

⇒ ***Rappels :***

- le courtier de réassurance apprend à connaitre les besoins des assureurs et les possibilités des réassureurs ;
- il essaye d'obtenir des assureurs l'autorisation de placer tout ou partie de leur programme de réassurance ;
- il prend contact avec les réassureurs pour remplir au mieux la mission qu'il s'est vu confiée ;
- il conseille les cédantes, ou les retrocédantes et les aident dans la mise au point de leur programme de réassurance ou de retrocession ;
- enfin, l'intervention du courtier simplifie le travail d'une cédante lorsque le placement d'un traité demande le concours de plusieurs réassureurs car c'est lui qui effectuera toutes les démarches.

Ce résumé des obligations du courtier de réassurance nous montre qu'il intervient entre l'assureur et le réassureur. Mais qu'est ce qui se passe dans la réalité? Tel est l'objet des prochains points.

⇒ Ce que nous avons constaté sur le terrain

-Accords de gestion signés entre les assureurs et les courtiers.

-Sur le marché Congolais les grands risques sont pour la plus part souscrit par l'entremise des courtiers. Il arrive que ces derniers en proposant le risque soumettent à l'assureur en même temps le plan de réassurance et le réassureur qui viendra en couverture. Plus clairement, ils proposent un certain pourcentage du risque souscrit, qui est parfois très minime, à l'assureur et l'informe sur la part cédée au réassureur. L'assureur ne négocie alors que sa commission auprès du réassureur. Dans cette opération la position du courtier est floue et ne reflète pas tout à fait ce que nous avons défini en rappel.

Le danger dans cette manière de procéder peut-être la rétention ou la dissimulation des primes à l'origine si l'assureur n'est pas vigilant. Cela est d'autant plus vrai que dans la mesure où l'assureur ne peut entrer en contact avec l'assuré car cela sera assimilable à la concurrence déloyale. La rétention de prime et la dissimulation des affaires vont constituer le prochain point.

A. La rétention des primes et la dissimulation des affaires

Comme le courtier en assurance intervient entre l'assuré et l'assureur, le courtier en réassurance lit l'assureur et le réassureur. Les courtiers qui interviennent sur le marché congolais exercent les deux rôles. En effet, le courtage de réassurance est une prestation de représentation du client, à savoir la société d'assurance (cédante) auprès des réassureurs aux fins de rechercher et/ou placer une couverture de réassurance. Les trois courtiers que comptent le marché congolais des assurances ne se limitent pas seulement à la fonction de placement des risques en réassurance mais sont également dans l'intermédiation en assurance pour le compte de leur client.

Malgré les amendements du code CIMA en son article 13, constat fait, le problème des impayés demeurent et restent toujours un véritable casse-tête pour les compagnies d'assurance de la zone. Les courtiers de réassurance ne sont pas escomptés de cette pratique de rétention des primes, car ces derniers vont même jusqu'à la rétention non pas seulement de la quote-part des assureurs mais également celle des réassureurs.

.

Hormis la rétention des primes, ces derniers brillent aussi par la non-déclaration des affaires pour lesquelles ils ont une connaissance parfaite de la sinistralité. Sur le marché Congolais, le courtier H2B s'est vu retiré son agrément, car ce dernier a eu a dissimulé les primes d'assurance de la société ASIA Congo pendant plus de cinq (05) années. Ce fut à la survenance d'un sinistre donnant lieu à une procédure judiciaire que ces pratiques furent mises en lumière.

Cette dissimulation se fait de deux manières :

- soit par une déclaration partielle du risque à couvrir (déclaration d'une partie des capitaux assurés) à l'assureur et au réassureur réduisant ainsi la part de prime que devrait percevoir chacun des acteurs ; ou encore en insérant des limitations contractuelles de l'indemnité (LCI) à l'insu de l'assuré. On peut citer le cas du sinistre de Casino avec Ascoma Congo, ou une LCI avait été contestée par le client à la survenance du sinistre, amenant ainsi le courtier et l'assureur au partage du surplus de sinistre.
- soit, en dissimilant l'existence de l'affaire à l'assureur, foulant ainsi au pied l'orthodoxie du métier qui stipule que, le courtier n'est qu'un intermédiaire et, de ce fait, il ne peut se comporter comme un assureur, à moins d'en recevoir une autorisation expresse.

Sur le marché Congolais, les grands courtiers qui jouissent du statut de filiale de grands, sont des mandataires de la majorité de grands risques à capitaux très élevé. En effet, pour ce type de risques, ces derniers afin de protéger au mieux leurs clients, élaborent des plans de cessions FAC, qu'ils soumettent à l'approbation pour acceptation à l'assureur et, quiet à ce dernier de fixer sa commission de réassurance.

Cependant, le danger d'un placement en réassurance gérée par un courtier en réassurance est non pas seulement porté sur la rétention des primes à l'origine mais également sur la non-déclaration des affaires aux réassureurs sous l'œil négligeant de certains assureurs. En effet, les courtiers en réassurance profitent de la négligence des assureurs pour lesquels ils ont proposé un plan de réassurance FAC pour faire la rétention des primes. Cela est d'autant plus vrai que dans la mesure où l'assureur ne peut entrer en contact avec l'assuré car cela sera assimilable à la concurrence déloyale.

B. Placement des affaires en réassurance sans l'aval de l'assurance directe

En examinant le rappel que nous avons fait en début de cette section, la place du courtier de réassurance est entre deux professionnels à savoir l'assureur et le réassureur. Le risque pour être réassurer doit impérativement passer par l'opération d'assurance avant d'être réassuré. Or dans la réalité certains courtiers placent certaines affaires en réassurance sans passer par un assureur, profitant du fait qu'il traite habituellement avec un assureur pour ce même genre d'affaires. Ainsi il se comporte comme un assureur gardant de ce fait la part du risque due à l'assureur.

C. Des réductions de primes accordées sans l'autorisation préalable de l'assureur pour gagner le client

Dans le but de développer leur portefeuille, les courtiers ont toujours tendance à sous tarifer pour conserver ou attirer les clients dans leurs portefeuilles. Les courtiers opérant sur le marché Congolais n'échappent pas à cette mauvaise pratique. En effet, ces derniers négocient des primes très bas où demandent des cotations en proposant déjà une fourchette de primes qui les arrangent et ce en dépit de principe de couverture des risques en assurance. Cette pratique est à l'origine de la baisse drastique des primes constatées sur la plupart des marchés des pays membres de la zone CIMA en général et sur le marché congolais en particulier. Cela créée en fin de compte un déséquilibre technique et un climat de concurrence déloyale.

Constat fait, les pratiques des courtiers et autres intermédiaires du marché Congolais des assurances, laissent à croire que ce sont ces derniers qui fixent les conditions tarifaires tout en usant du chantage pour y arriver. En effet, les courtiers qui apportent les affaires et en imposent les conditions, se comportent comme les maitres absolus sur le marché Congolais en oubliant qu'ils mettent les assureurs, envers lesquels ils placent les affaires, en difficulté vu l'énormité des engagements en cause quant à la couverture du risque.

Toutefois, certains courtiers mettent en place des arrangements et autres facilités sans accord préalable des assureurs et/ou réassureurs ayant accepté de porter le risque. En

effet, il peut s'agir entre autres, des facilités de paiement, c'est-à-dire des paiements par acompte, des réductions excessives de primes, des participations bénéficiaires dans les contrats à primes très faibles.

En sommes, ces pratiques sont pour la plus part encouragées par certaines compagnies d'assurances et bien d'autres réassureurs qui acceptent de les suivre avec des primes au rabais d'année en année quelle que soit la sinistralité. Dans le cas du marché Congolais, trois assureurs sont réputés dans ce genre de pratiques afin de devenir les privilégiés des grands courtiers, filiales des grands groupes maîtres dans ce jeu.

A l'heure de la pandémie, la situation ne prévaut aucune amélioration, car les assurés ayant compris le jeu des courtiers, ne font que baisser leur budget ; ce qui fait qu'on assiste à une baisse des primes de près de la moitié. Mais sur le marché Congolais, les assureurs ne donnent pas toujours un bon exemple car de leur côté aussi nous avons observé des comportements qui n'honorent pas le métier. La présentation non seulement des comportements des assureurs mais aussi ceux des réassureurs constituera l'ossature de la seconde section de ce chapitre.

Section 2 : Pratiques et comportements déviants des assureurs et des réassureurs

Cette seconde section à l'instar de la première, présentera les comportements des assureurs et des réassureurs qui vont à l'encontre de la saine pratique. Elle comprend deux paragraphes dont le premier présente le cas de l'assureur et le second celui du réassureur.

Nota : Nous parlerons des pratiques et comportement des acteurs sans citer nommément les compagnies. Ainsi nous utiliserons le terme assureur pour désigner les compagnies Congolaise.

I. Les mauvaises pratiques des assureurs Congolais

De prime abord, il serait honnête d'admettre que ces mauvais comportements dont nous présentons ici ne concernent pas tous les assureurs, si l'on s'en tient du moins aux interviews que nous avons eu avec certains responsables au sein des compagnies.

A. Non déclaration des sinistres au réassureur

La non déclaration de sinistre au réassureur parait irréelle et incompréhensible de la part d'un assureur dans la mesure où ce dernier s'il se réassure c'est pour qu'en cas de sinistre il ne se retrouve pas à découvert. Et pourtant c'est cette façon de faire qui a caractérisé l'un des assureurs du marché Congolais pendant près d'une décennie. Chaque année cet assureur renouvelait son traité, payait la part de prime du réassureur, percevait ses commissions de réassurance mais ne déclarait pas de sinistres. En d'autres termes il payait seul à 100% des sinistres qui normalement devraient être payés par lui pour un certain pourcentage et par le réassureur pour la différence. Ce qui fait que ne pouvant plus payer les victimes, car sa surface financière ne le lui permettait pas, cet assureur c'est retrouvé avec des cumuls de sinistres non réglés ce qui a sérieusement touché à sa réputation auprès des assurés et de la population.

Cette situation a couté à cette compagnie des fortes sommes de 2010 à 2017. Au moment où nous réalisant cette étude la situation se redresse car une nouvelle équipe a pu obtenir un rappel des sinistres non payé par le réassureur pendant cette période.

B. Retard dans la production des comptes de réassurance

Cette présente situation préoccupe les décideurs même au niveau régional, car lors de la 44ème assemblée générale de la FANAF à Libreville au Gabon l'ancien président de la FANAF Monsieur Adama NDIAYE affirmait « …qu'une compagnie de réassurance donne sa garantie aujourd'hui et reçoit des comptes parfois quatre (04) ans après le démarrage des risques… et pendant tout ce temps il a des problèmes parce qu'il ne peut même pas encaisser la prime… »[13]. Malheureusement cette pratique ne laisse pas à l'écart certains assureurs Congolais qui brillent par le retard dans la production des comptes de réassurance mettant ainsi à mal le bon déroulement de l'opération de la réassurance.

Constat fait, dans la pratique, ce problème est plus lié aux retards que connaissent également les compagnies d'assurance de la part des courtiers et agents généraux, dans la transmission des statistiques.

[13] Table ronde FANAF-FIAC 2020

C. Non reversement dans les délais de la part des primes dues aux réassureurs

Comme les courtiers, les assureurs connaissent également le problème de rétention des primes. En effet, ces derniers brillent par le non-respect des délais de reversement et profitent de l'inattention de certains réassureurs pour dissimuler les primes, si toutefois, aucun sinistre n'a été déclaré durant la période de couverture. En effet, les assureurs ne déclarent pas toujours toutes les affaires qu'ils souscrivent. Le plus souvent ce genre de comportement est adopté quand il s'agit des risques qui se comportent bien en termes de sinistralité. Ainsi, l'assureur peut réaliser un résultat et garantir des dividendes aux actionnaires. Constat fait, sur le marché congolais, certains assureurs dont nous ne nommerons pas ici, gardent des primes de réassurance pendant des années, rendant ainsi difficile le paiement des sinistres afférents aux police concernées par les réassureurs.

Il arrive que dans la pratique, certains assureurs définissent des LCI, afin de réduire les primes à communiquer aux réassureurs étant donné que ces derniers brillent également par le manque de vigilance. Les assureurs profitent de la concurrence déloyale manifeste des réassureurs, pour tirer profit en fixant des conditions tarifaires pour lesquelles ils savent qu'ils auront toujours un réassureur qui acceptera le risque à porter.

D. Cession excessive en réassurance

Le marché Congolais fait partie des marchés qui cèdent le plus de primes en zone CIMA. En termes de cession de prime il occupe le premier rang FANAF avec un taux de cession en vie et non de 52,4%. Concernant les branches non vie et vie pris isolément, il occupe respectivement le premier rang FANAF avec un taux de cession de 56,1% et le sixième avec un taux de 5,7%.

E. Dissimulation des affaires entrant dans le traité

Une autre pratique déviante est la dissimulation des affaires. En effet les assureurs ne déclarent pas toujours toutes les affaires qu'ils souscrivent. Le plus souvent ce genre de comportement est adopté quand il s'agit des risques qui se comportent bien en termes de sinistralité. Ainsi l'assureur peut réaliser un résultat et garantir des dividendes aux actionnaires.

F. Le non-respect de la limitation édictée par la réforme de l'article 308 du code CIMA et de la loi Congolaise sur le transfert des fonds à l'étranger

Pour se protéger de la lenteur dans le règlement de sinistres constaté chez certains réassureurs du marché CIMA, les assureurs ont mis en place des mécanismes visant à assurer une meilleure couverture en réassurance FAC et ce, afin de se conformer aux dispositions de l'article 308. En effet, une couverture leurs garantissant la réactivité en matière de sinistre, tant en terme de traitement qu'en terme de règlement. C'est ainsi que l'on constate que, malgré les dispositions de l'article 308, aucune amélioration n'est constaté sur le volume des primes à l'étranger.

Ceci dit, les dispositions de l'article 308, sont en quelque sorte dérogées, et ce, avec la complicité de certains réassureurs. Malgré les dispositions de la loi Congolaise sur le transfert de fonds à l'étranger venant en appuis à l'article 308, les assureurs ne sont pas résolus à se conformer.

Dans la pratique, certains assureurs en collaboration avec certains réassureurs moyennant une commission de rétrocession font passer plus de 50% de cessions vers les réassureurs étrangers. Cette pratique est constatée pour des acceptations relatives aux polices Master (police programme) venant des grands Groupes étrangers dont AXA, CHU B, GENERALI et autres.

II. Les mauvaises pratiques des réassureurs

Dans la relation qui lie l'assureur au réassureur, le respect des engagements est ce qui fait que celle-ci dure dans le temps. L'opération de réassurance étant basée sur la totale bonne foi réciproque chacun doit remplir sans faille ses obligations pour que ladite opération puisse se dérouler dans les bonnes conditions. Si les réassureurs se plaignent des pratiques de certains assureurs, de l'autre côté, les assureurs Congolais notent aussi certaines pratiques des réassureurs qui vont à l'encontre des conventions existant entre eux. Dans ce paragraphe nous présenteront certaines de ces pratiques inappropriées.

A. La lenteur dans le traitement des dossiers et le non remboursement des sinistres payés par les assureurs

Certains réassureurs de la zone CIMA brillent par leur lenteur dans le traitement des dossiers sinistre rendant ainsi la relation de bonne foi définie avec les assureurs invivable. Constat fait, certains réassureurs après avoir encaissé la prime, attendent la survenance du sinistre pour enfin lire les contrats d'assurance afin de remettre en cause la couverture accordée et ainsi se désengager sur le sinistre laissant ainsi l'assureur à découvert.

Par ailleurs, d'autres réassureurs de la réception de l'avis de déclaration jusqu'à la validation de l'offre par le bénéficiaire, ne manifestent aucune objection ; mais par contre, deviennent indifférent pour le remboursement et/ou le paiement de leur quote-part. Ce comportement met à mal les assureurs qui pour leur image sont obligés de régler ces sinistres tout en espérant un éventuel remboursement de la part des réassureurs. Sur le marché Congolais, la plus part des compagnies sont victimes de cette longue attente des sommes de la part de certains réassureurs CIMA, ce qui motive aussi bien leur préférence des marchés plus solvables en l'occurrence le marché Européen et/ou leurs filiales implantées en Afrique du Sud, au Maroc, etc.

Même l'Africaine des Assurances Congo pour sa jeunesse, traine déjà des sinistres avec quelques réassureurs de la zone CIMA.

B. Renégociation difficile des traités

Les réassureurs acceptent difficilement la renégociation des traités même si ces derniers n'ont pas une forte sinistralité.

Tel le monde est en constante évolution, les us et coutumes le sont aussi. L'humain dans sa nature profonde cherche toujours à contourner les difficultés lorsqu'il veut atteindre un objectif fixé. Ce comportement est adopté même en face de la loi ou même des dispositions réglementaires quelconques régissant une relation entre les parties. C'est ce que forte malheureusement nous avons relevé tout au long de ce chapitre. Dans la course des exploitations des assureurs toujours orientée vers le chiffre d'affaires le plus important

ces derniers usent même de tromperie pour réaliser un résultat afin de distribuer les dividendes aux actionnaires. Mais cela n'est sans conséquence car si l'on gagne aujourd'hui cela n'est guère une garantie pour la victoire de demain. Un risque qui se comporte bien au cours d'un exercice donné, ne signifie pas qu'il se comportera de la même façon au prochain exercice et ainsi de suite. Nous le savons que l'assurance est basée sur l'aléa. Le danger pour les compagnies est permanent. C'est en partie l'objet du prochain chapitre qui traite de l'incidence des pratiques et comportements des acteurs sur la couverture du risque assuré.

CHAPITRE IV : INCIDENCE DES PRATIQUES ET COMPORTEMENTS DEVIANTS DES ACTEURS SUR LA COUVERTURE DE L'ASSURE

La réassurance encore appelée l'assurance de l'assureur est l'opérateur sur lequel pèse en réalité le risque que souscrit l'assuré au bénéfice de l'assuré-souscripteur via divers canaux de distributions. En effet, toutes les relations établies entre ces différents acteurs, est basées sur la confiance, la bonne foi et, celles-ci matérialisé par des documents contractuels qui constatent leurs engagements réciproques.

Néanmoins, il est constaté que, certains acteurs de la chaîne, ne font pas bonne foi, et sont souvent responsable de certaines pratiques déviantes qui n'épargnent guère la réassurance. Dans ce dernier chapitre il sera question pour nous de montrer l'incidence des pratiques et comportements des acteurs sur la couverture de l'assuré puis présenter quelques pistes de solution pour y remédier. Et cela en deux sections qui traiteront chacune les notions énoncées ci-dessus.

Section 1 : Incidences des pratiques et comportements déviants des acteurs

L'assureur cède ces risques principalement parce que sa capacité ne lui permet de les conserver entièrement. C'est dire aussi que l'assureur lorsqu'il cède au réassureur un risque, il vise la protection de son bilan. Car la réalisation d'un seul risque peut ruiner toute une compagnie. Donc en cédant un risque, l'assureur protège aussi son engagement envers l'assuré car au bout du compte il s'agit d'honorer l'engagement qu'il prend envers l'assuré (celui de verser une indemnité en cas de sinistre). Donc l'objectif que nous nous fixons dans cette présente section est de montrer l'incidence des pratiques et comportements des acteurs (assureurs, courtiers et réassureurs) sur la couverture du risque assuré. Cette présentation se fera en trois (03) paragraphes.

I. Incidence des pratiques des courtiers de réassurance sur l'assuré

La manière dont est reformulé ce paragraphe parait à vue d'oeil ambigüe dans la mesure où le courtier de réassurance intervient entre deux professionnels qui sont l'assureur et le réassureur. Mais la réalité sur le marché Congolais nous a montré que c'est le courtier qui présente son client auprès de l'assureur, le propose un pourcentage dans le risque et informe ce dernier sur la part cédée en réassurance. Dans ces conditions le courtier de réassurance est en contact direct avec l'assuré à la base bien que s'agissant ici de l'opération de réassurance.

A. Incidence de la rétention des primes et la dissimulation des affaires sur la couverture du risque assuré

L'incidence de la rétention et de la dissimulation des primes sont identiques car le point focal des deux comportements est le danger au moment de la réalisation du risque. L'assuré après avoir donné son aval pour la couverture du risque se dit déjà à l'abri du danger. En cas de réalisation du risque le courtier ne pouvant faire face au sinistre vu le fait qu'il y a aucune commune mesure entre la prime qu'il perçoit et le gravité du sinistre, l'assuré en dernier lieu se trouve sans couverture en d'autres termes sans indemnité.

Cependant, pour des cas de non-reversement de la prime par le courtier et autres agents généraux, le circulaire de 2014 a prévu la prise en charge de la victime si l'assuré apporte les preuves d'avoir payé sa prime au courtier et c'est à l'assureur de se retourner contre le courtier pour le recouvrement des sommes dues.

Toutefois, sur le marché Congolais, un seul sinistre avait été constaté entre l'assuré OCEAN DU NORD et le courtier « le COURTOI portant sur des dommages matériels, avait mis en cause la responsabilité ce dernier ; mais ce sinistre avait été rejeté, antérieur à la date de prise d'effet du circulaire de 2014. Hormis, cela il existe des sinistres de moindre importance qui engagent les courtiers. Ces cas sont pour la plupart enregistrés en automobile.

Cette situation ne met non seulement en mal la santé financière des assureurs, mais aussi celle des réassureurs, car l'assureur à son tour se verra dans l'obligation de verser ce sinistre dans son traité de réassurance.

B. Incidence du placement des affaires en réassurance sans le préalable de l'assurance directe sur couverture du risque assuré

Il s'agit d'un vice de procédure qui aura forcément des conséquences sur la couverture de l'assuré car cela voudrait dire implicitement que la part de l'assureur est conservée par le courtier de réassurance. En cas de sinistre sera-t-il en mesure de faire face ?

Cette situation a comme conséquence le retard dans le paiement de l'indemnité due à l'assuré. Car souvent le dénouement de ces affaires se fait devant les tribunaux.

II. Incidence des pratiques des assureurs sur la couverture de l'assuré

Les mauvaises pratiques de l'assureur ont un impact direct sur la couverture du risque assuré, c'est ce qui constitue l'objet de ce que nous aborderons dans les prochaines lignes.

A. Incidence de la non déclaration des sinistres au réassureur sur la couverture de l'assuré

Le but de la réassurance est le partage du sort de l'assureur par le réassureur. L'assureur se réassure pour équilibrer son bilan. Donc le fait pour lui de ne pas déclarer les sinistres au réassureur déséquilibre fortement son bilan et fausse par conséquent le résultat futur des réassureurs. Cette imprudence, est aussi bien néfaste pour l'assureur lui-même que pour l'assuré /victime avec pour conséquence directe le non-respect de ses engagements. C'est ce qui a été constaté chez l'un des assureurs Congolais qui pendant longtemps a accumulé des sinistres non déclarés au réassureur et des paiements non recouverts générant ainsi des impayés sinistres sur les comptes de certains réassureurs.

Donc le manque de diligence dudit assureur a eu une incidence sur la couverture des risques assurés qui pour certains n'ont pas été indemnisés à ce jour.

B. Incidence de la dissimulation des affaires entrant dans le traité sur la couverture du risque assuré

Dissimuler une affaire dans tous les cas ne dissimulera jamais un sinistre, car au moment du sinistre, l'assuré qui se dit couvert par l'assurance réclamera toujours son indemnité qui est la contrepartie naturelle de la prime qu'il avait payée. Cette pratique est courante de la part des assureurs qui pour gonfler leur résultat cachent certaines affaires qui entreraient normalement dans les traités. Cette dissimulation concerne aussi des compléments des primes qui ne sont quelques fois non versés aux réassureurs. Le principale danger est, si cela concerne des grands risques, qu'il est sûr que l'entreprise verra sa situation financière se dégrader fortement et pire encore le dommage subi par l'assuré ne sera pas indemnisé. Sur le cas du marché Congolais cela arrive aussi mais les chiffres sont un mystère.

C. Incidence du non reversement dans les délais de la part des primes dues aux réassureurs sur la couverture de l'assuré

Si le réassureur n'encaisse pas de prime la garantie n'est pas acquise. Dans ces conditions il ne pourra véritablement pas intervenir pour un sinistre quelconque. Dans la pratique, quand cela arrive, les assureurs et courtiers en réassurances s'arrangent à régulariser la situation dans les meilleurs délais avant toutes déclarations de sinistre aux réassureurs. Sur le marché congolais, nous n'avons constaté jusqu'à ce jour, aucun sinistre mettant en évidence cette situation.

III. Incidence du non reversement de la part de sinistres des réassureurs dans les délais

Les assureurs aussi bien que les courtiers en réassurance sont tenus par des engagements contractuels tant commerciaux que techniques envers les assurés et bénéficiaires des contrats d'assurances. Donc, un retard à honorer leur promesse peut compromettre, voire ternir leurs images. En effet, le retard causé par les réassureurs dans le

reversement de leur quote-part de sinistre, compromet non pas seulement la solvabilité financière des assureurs ; mais également les résultats futurs des réassureurs ; néanmoins cette situation peut être bénéfique pour le résultat financière de réassurance futur des assureurs par le jeu de liquidation des comptes. En effet, les assureurs asphyxiés financièrement seront tentés de faire des compensations sur les opérations de réassurance à venir. Pour le cas des traités de réassurance, cela se fait au moyen des comptes de liquidations de l'exercice N-1 vu en année N+1, alors que, pour la réassurance FAC, cela se fera sur les primes relatives au futur placement. En fin de compte l'assuré ne sera pas couvert.

Somme toute, les mauvaises pratiques des acteurs ont incontestablement une influence sur la couverture de l'assuré. Comme nous l'avons constaté tout au long de cette section, le point focal des mauvaises pratiques des acteurs est la non couverture ou le retard dans le paiement des sinistres causé par des procédures judiciaires souvent longues.

L'une des vocations du code est la protection des intérêts des assurés, le législateur au niveau supranational, la direction des assurances et les associations des assureurs et des courtiers au niveau national doivent prendre des mesures idoines afin de mettre un terme à ces pratiques et comportements qui n'honorent pas le noble métier des assurances et qui ne font que ternir de plus belle son blason auprès de la population. C'est cette réflexion qui constituera le fond de la toute dernière section de ce chapitre.

Section 2 : Suggestions en vue de l'amélioration

Dans cette section il est question pour nous de faire des propositions de solutions en rapport avec les pratiques et comportements afin que dans le futur que ces problèmes ne posent plus. Il est important de préciser que nous ne proposerons pas une recette miracle qui balaiera du revers de la main toutes ces pratiques déviantes. Nous ferons ici des propositions adaptées au marché Congolais.

Ceci étant, cette section comprend deux paragraphes qui traiterons respectivement des suggestions à l'endroit du législateur et des réassureurs d'une part et celles à l'endroit des acteurs du marché Congolais d'autre part.

I. Suggestions à l'endroit du législateur et des réassureurs de la zone

Le code CIMA est le garant du bon déroulement de l'opération d'assurance, le législateur à travers le livre I et II définit les bases du contrat d'assurance et des obligations des acteurs. Avec le livre VIII, le législateur a montré tout son intérêt pour l'opération de réassurance. Bien que ces efforts du législateur soient significatifs mais elles ne sont pas suffisantes à l'aune de tout ce que nous avons noté dans cette étude. Les efforts restent à faire. Nous estimons qu'il ne suffit pas d'édicter les normes, mais il est nécessaire de veiller à ce qu'elles soient mises en pratique.

A. Suggestions à l'endroit du législateur

Nos propositions à l'égard du législateur sont les suivantes :

- Veiller à l'exécution du nouveau règlement sur les obligations réciproques entre les assureurs d'une part et les réassureurs d'autre part.
- Rendre obligatoire, dans la relation qui lie la cédante au réassureur, la révision des clauses du traité au renouvellement selon que la(les) branche(s) entrant dans le traité est (sont) plus sinistrée(s) ou l'est (sont) moins.
- Donner la possibilité aux assureurs de compenser automatiquement les parts non payés par des réassureurs Facultatifs par les parts de primes dues à ces derniers.

B. Suggestions à l'endroit des réassureurs de la zone

Les réassureurs (facultatifs) doivent se montrer plus réactifs quant au règlement des sinistres. Si à ce jour, les assureurs continuent à se réassurer à l'étranger c'est à cause du manque de confiance qu'ils entretiennent à l'égard des réassureurs de la zone. Ces derniers ne sont pas solides comparés aux réassureurs étrangers. Dans le classement des réassureurs Africains (en termes de chiffre d'affaires, de résultat net et en termes de fonds propres) les réassureurs de la zone ne figurent pas parmi les premiers à l'exception d'Africa-Re et quelque fois de la CICA-Re qui figurent parmi les dix (10) premiers. Un autre aspect qui diminue la confiance des assureurs et des assurés connaisseurs du mécanisme de réassurance c'est le fait que pour la plupart ils ne sont pas notés. Les tableaux ci-après

illustrent mieux nos propos. Nous présenterons chaque fois les dix (10) premiers réassureurs africains.

Tableau 6: Chiffre d'affaires des dix (10) premiers réassureurs (en milliers USD)

Rang		Compagnies	Pays	Chiffre d'affaires	
2018	**2017**			**2018**	**2017**
1	1	Africa-Re	Nigeria	797 415	746 829
2	2	Munich-Re of Africa	Afrique du Sud	762 954	681 508
3	3	Compagnie centrale de réassurance	Algérie	271 150	256 282
4	9	Swiss-Ré Africa	Afrique du Sud	214 800	203 200
5	4	Société centrale de réassurance	Maroc	211 578	2016 497
6	7	RGA Reassurance Co. of South Africa	Afrique du Sud	207 146	212 290
7	6	African Re Corporation (ARCSA)	Afrique du Sud	203 097	215 098
8	5	Hannover life Reinssurance Africa	Afrique du Sud	200 068	215 836
9	8	Hannover Reinssurance Africa	Afrique du Sud	192 861	204 582
10	10	General Reinssurance Africa	Afrique du Sud	191 545	194 145

Source : Spécial Chiffre FANAF 2020 P.149

Tableau 7: Résultat net des dix (10) premiers réassureurs (en milliers USD)

Rang		Compagnies	Pays	Chiffre d'affaires	
2018	**2017**			**2018**	**2017**
1	2	Société centrale de réassurance	Maroc	31 376	52 890
2	1	Africa-Re	Nigeria	31 269	87 982
3	4	Compagnie centrale de réassurance	Algérie	26 157	25 570
4	12	General Reinssurance Africa	Afrique du Sud	22 929	4 666
5	3	Kenya Re	Kenya	22 236	34 342
6	36	Munich-Re of Africa	Afrique du Sud	10 318	-1 284
7	5	Zep Re(PTA Re)	Kenya	10 140	23 040
8	8	Continental Re	Nigeria	9 130	6 789
9	7	Ghana Re	Ghana	7 955	7 496
10	6	CICA Re	Togo	7 947	7 529

Source : Spécial Chiffre FANAF 2020 P.15

Au regard des résultats ci-haut nos suggestions sont les suivantes :

- Améliorer le résultat technique pour attirer plus de capital ;
- Développer l'expertise technique :
  - L'expertise technique au service de la sélection des risques ;
  - L'expertise au service de la préservation des intérêts des actionnaires ;
- Renforcer les fonds propres et atteindre la taille critique pour accélérer la rentabilité :
  - Rechercher des investisseurs financiers et/ou des partenaires stratégiques.
- Mettre à niveau la gouvernance.

Somme toute, les réassureurs doivent disposer de la meilleure notation possible pour attirer des assureurs en quête d'optimisation de leurs fonds propres, voilà le défi que doivent relever les réassureurs locaux, dans un marché assuranciel africain en constant mouvement.

II. Suggestions à l'endroit des acteurs du marché Congolais

A. Suggestion à l'endroit des autorités Congolaises

La seule suggestion à l'endroit des autorités Congolaises est de redonner à l'ARC sa place de réassureur à l'image de SCG-Re en augmentant sa capacité afin de passer de simple fronting à acceptation.

B. Suggestion à l'endroit de la direction des assurances (DA)

A l'égard de la DA les suggestions peuvent être, au-delà de ces attributions générales à savoir celles d'assurer :

- la promotion du secteur des assurances ;
- la surveillance des tarifs des différentes compagnies œuvrant sur le marché ;
- la sauvegarde des intérêts des assurés et bénéficiaires des contrats d'assurance et de capitalisation ;
- la protection de l'épargne détenue par les compagnies d'assurance en contrepartie des provisions techniques ;
- le rôle d'expert et de conseil immédiat en matière d'assurance auprès des autorités nationales ;

- la surveillance générale du marché d'assurance ;[14]
- encourager la coassurance locale afin de baisser le niveau de cession en réassurance;
- communique à la CRCA tous les renseignements sur l'état des compagnies et l'évolution des marchés afin que cette dernière soit en mesure de prendre des décisions appropriées.

Ceux d'établir des statistiques fines relatives aux écarts qui existent entre les chiffres des assureurs et ceux des réassureurs afin d'apprécier les performances réelles du marché. Pour cela la DA qui est une direction technique doit choisir soigneusement le profil de ces agents, dont les contrôleurs qui doivent avoir un niveau assez acceptable en assurance, afin de jouer pleinement son rôle sur le marché.

C. Association Professionnelle des Sociétés d'Assurances du Congo (APSACO) et celle des courtiers

1. APSACO

L'APSACO doit jouer pleinement son rôle de fédérer les assureurs Congolais :

- Formuler des injonctions à l'endroit des assureurs qui brillent par des comportements déviants que nous avons mentionnés dans ce document ;
- Informer la DA des pratiques et comportements déviants de certain de ces membres ;
- Inciter les assureurs à ne pas travailler avec des courtiers qui sont dans des mauvaises pratiques que nous avons déplorées dans le chapitre précédent ;
- encourager le partage horizontal du risque par la coassurance avant d'envisager toute réassurance ;
- A l'instar du pool transport public des voyageurs (pool **TPV**), envisager la création d'autres pools pour d'autres types de risques.

2. Des courtiers

- Faire la promotion de l'association des courtiers ;

[14] Sy Ousman « cours de législation et réglementation des assurances»

- Dénoncer les courtiers qui par leur façon de faire détruisent la réputation de la corporation auprès des clients (assurés), des assureurs et des réassureurs ;
- Sensibiliser les courtiers sur le danger de retenir les primes ;
- Organiser des formations régulières en faveur des courtiers d'assurances ;
- Promouvoir les saines pratiques dans le milieu des courtiers.

D. Suggestion à l'endroit des compagnies d'assurance

Les dirigeants des compagnies d'assurance doivent faire preuve de fermeté à l'égard de leurs agents et à l'égard des partenaires avec lesquels ils ont signé des conventions. Ainsi :

- les compagnies doivent veiller à ce que les agents à quelque niveau que ce soit, respectent des règles et procédures qui assurent la bonne marche de l'entreprise. Ceci passe par un service de contrôle interne dynamique et un service d'audit interne -indépendant de l'opérationnelle et rattaché à la plus haute hiérarchie dans l'entreprise- qui veille au respect de celles-ci ;
- les compagnies doivent dénoncer les courtiers ;
- les compagnies doivent exiger des courtiers qui ramènent des affaires avec une proposition de plan de réassurance, la note de couverture du réassureur prouvant que l'affaire est belle et bien placée auprès de ce dernier ;
- les compagnies doivent organiser des départements de telle sorte que ces derniers soient interdépendants. Plus clairement en ce qui nous concerne, le département de réassurance ne doit plus être fermé à d'autres départements de l'entreprise, mais qu'il y ait au contraire une franche collaboration entre ce département et d'autre département à l'instar des départements production, sinistre, comptabilité,…
- Appliquer les sanctions prévues dans le code à contre les courtiers qui ne respectent des dispositions du code.
- Ne pas travailler avec les courtiers qui ne respectent pas les conventions.

Comme nous l'avons constaté tout au long de ce chapitre, l'assuré subit les conséquence des pratiques et comportements déviants des courtiers, assureurs et réassureurs. L'intervention du législateur dans le sens de la régulation et du suivi de ces règles fera un grand bien à l'assuré.

CONCLUSION GÉNÉRALE

L'océan sur lequel nous avons navigué tout au de ce voyage intellectuel a eu pour fil conducteur l'interrogation sur l'incidences des comportements déviants des acteurs sur la couverture du risque assuré.

Les mauvaises pratiques des courtiers, assureurs et réassureurs ont des conséquences graves sur la couverture du risque assuré. Le moment où se réalise le sinistre est le moment de vérité qui détermine la diligence d'une compagnie. Les mauvais comportements comme nous l'avons vu tout au long du développement ont un point focal celui de la non couverture de l'assuré en cas de réalisation du risque. Car les courtiers sont au contact au back office avec des clients dont ils sont les représentants. Selon les principes édictés par le code CIMA la prime d'assurance doit être correctement reversée à l'assureur à temps pour faire courir la garantie. Ce dernier de son côté recherchant la couverture de réassurance adaptée au risque qui lui a été cédé et présenté par le courtier d'assurance et de réassurance s'adresse au réassureur. Donc la prime part du courtier d'assurance et de réassurance, vers l'assureur, et de l'assureur elle arrive chez le réassureur qui lui à son tour va se retourner vers le rétrocessionnaire. Ces acteurs sont donc intimement liés. Ceci étant, le seul manquement d'un des acteurs à ses obligations vis-à-vis de l'autre, malheureusement, a pour conséquence la couverture inadéquate du risque assuré.

Les comportements des acteurs principalement le non reversement de la prime n'est pas normal. Lorsque le client souscrit un contrat d'assurance il doit payer sa prime. Ladite prime qu'elle soit payée en direct ou par l'intermédiaire doit être reversée dans les délais. Aujourd'hui le régulateur est arrivé à régler les rapports entre l'assureur et son intermédiaire. Mais les réassureurs ont le même problème avec les assureurs. Ce qui a amène le réassureur a se retourné vers le même régulateur pour faire de telle sorte que les assureurs (cédante) ne puisse pas faire la même rétention dont il reproche les courtiers, sinon, c'est toute la chaine qui se trouve fragilisée par les comportements individuels des acteurs.

Certes le code CIMA a pensé à un certain nombre de sanctions, mais les assureurs hésitent parfois à les appliquer.

Il ya donc un effort que les acteurs doivent faire : être responsable des actes qu'ils posent, responsable des conventions qu'ils signent, responsable des relations qu'ils ont. Lorsqu'il y a rétention de prime cela voudrait dire qu'en cas de sinistre l'assureur ne va pas payer, le réassureur ne viendrait pas en retour et c'est cette chaine à l'envers dans la partie client qui va malheureusement l'étendre sur l'ensemble de la profession. Lorsqu'il y a sinistre non déclaré au réassureur, ce dernier n'intervient pas et l'assureur n'étant pas en mesure de faire face seul au sinistre, il sombre dans les impayés et l'assuré se retrouve sans indemnité. Pire encore lorsqu'il y a dissimulation des affaires. Donc nous avons une chaine de valeur, chaque acteur doit être conscient de son rôle à chaque étape de la couverture du risque assuré.

En tout état de cause, la problématique des comportements des acteurs demeure d'actualité, Car l'homme dans sa nature profonde cherche toujours des voies et moyens qui arrangent sa situation même si le seul canal pour y parvenir est d'enfreindre les dispositions règlementaires existantes. Ainsi ce problème est loin d'être réglé définitivement en zone CIMA en général et au Congo en particulier.

BIBLIOGRAPHIE

Annuaire des sociétés membre de la FANAF 2020

Annuaire des sociétés membre de la FANAF 2020

Christine Breney et Marc Pilon « Les soleils des Assurances »

Code CIMA éd. 2019

Rapport FINACTU « la réforme de l'article 308 du code CIMA : une opportunité pour le marché de la réassurance de l'espace CIMA » 12 Juillet 2017

Journal officiel de la république du Congo du 06 Janvier 2017

Spécial chiffres FANAF Gabon 2020

COURS

Cours de Droit du Contrat d'Assurance 2019 Jean-Marie Koffi E. TESSI

WEBOGRAPHIE

Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines - Table ronde FANAF-FIAC Facebook

www.atlas-mag.net

www.finactu.com

www.financialafrik.com

www.google.fr

MEMOIRE

Les incidences de la modification de l'article 308 du code CIMA sur les activités d'assurances et de réassurance LIBRESCO K. ELLOLIA Sandrine

TABLE DES MATIÈRES

DEDICACE..... i
REMERCIEMENTS.....ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....iii
LISTE DES TABLEAUX..... iv
LISTE DES FIGURES..... v
RESUME..... vi
ABSTRACT..... vii
SOMMAIRE..... viii

INTRODUCTION.....1

PREMIERE PARTIEPRATIQUE DE LA REASSURANCE EN ZONE CIMA ET LES ACTEURS QUI Y INTERVIENNENT.....4
CHAPITRE I : Les acteurs intervenant dans l'opération de réassurance.....6
Section 1 : L'assuré et le courtier d'assurance et de réassurance.....6
I. L'assuré.....6
A. Définition.....6
B. Obligations.....7
II. Le courtier d'assurance et de réassurance.....9
A. Définition.....9
B. Obligations.....10
Section 2 : Assureurs et réassureurs.....11
I. Assureurs.....11
A. Définition.....11
B. Obligations.....11
1. Obligations face à l'assuré.....11
2. Obligations face au réassureur.....12
II. Réassureurs.....13
A. Définition.....13
B. Obligations.....13
1. Obligations d'ordre général.....13
2. Obligations d'ordre économique.....14

CHAPITRE II : La pratique de la réassurance en zone CIMA.....16

Section 1 : historique et état de lieu de la réassurance en zone CIMA.....16

I. Historique de la réassurance en Afrique et en zone CIMA.....16

II. Etat des lieux de la réassurance en zone CIMA.....19

A. Les réassureurs autorisés à exercer en zone CIMA.....19

B. Activités des réassureurs de la zone CIMA.....20

1. Classement 2018 des compagnies de réassurance africaines selon les fonds propres.....20
2. Classement 2018 des compagnies de réassurance africaines selon le chiffre d'affaires.....22
3. Réassureurs africains : résultat net, fonds propres et capital social en 2018.....24
4. Evolution des notations des réassureurs africains 2016-2017.....26

Section 2 : La réglementation et les caractéristiques de la réassurance en zone CIMA.....27

I. La réglementation de la réassurance en zone CIMA.....27

A. Les conditions d'agrément.....27

1. L'agrément des sociétés de réassurance (Article 804 du code).....27
2. Critères d'obtention et dossier de demande d'agrément (Articles 805 ; 806 et 806-1 du code).....28
3. Les dirigeants et administrateurs des sociétés de réassurances (Articles 807 ; 808 ; 808-1 et 808-2).....29
4. Capital social minimum réglementaire et la garantie Financière (Article 810 du code).....29

B. Les caractéristiques de la réassurance en zone CIMA..... 32

1. Cessions légales..... 32
   a. Les cessions légales au premier franc..... 32
   b. Les cessions légales sur traité..... 32
2. Le traité de réassurance d'une compagnie d'assurance..... 33
   a. Les principales dispositions d'un traité de réassurance..... 34
3. La réforme de l'article 308 du code des assurances..... 35
   a. Article 308 dans sa configuration actuelle..... 35

4. Taxe sur les transferts de fonds (Loi n° 33-2003 du 30 décembre 2003 portant loi de finances pour l'année 2004).....36

DEUXIEME PARTIE : L'INCIDENCE DU COMPORTEMENT DES ACTEURS SUR LA GESTION DES RISQUES.....37

CHAPITRE III : PRATIQUES ET COMPORTEMENTS DEVIANTS DES ACTEURS : Cas du marché Congolais.....39

Section 1 : Pratiques et comportements déviants des courtiers de réassurance.....39

I. Les mauvaises pratiques des courtiers d'assurance et de réassurance Congolais.....40

A. La rétention des primes et la dissimulation des affaires.....41

B. Placement des affaires en réassurance sans l'aval de l'assurance directe... 43

C. Des réductions de primes accordées sans l'autorisation préalable de l'assureur pour gagner le client..... 43

Section 2 : Pratiques et comportements des assureurs et des réassureurs.....44

I. Les mauvaises pratiques des assureurs Congolais.....44

A. Non déclaration des sinistres au réassureur.....45

B. Retard dans la production des comptes de réassurance.....45

C. Non reversement dans les délais de la part des primes dues aux réassureurs.....46

D. Cession excessif en réassurance.....46

E. Dissimulation des affaires entrant dans le traité.....46

F. Le non-respect de la limitation édictée par la réforme de l'article 308 du code CIMA et de la loi sur le transfert des fonds à l'étranger.....47

II. Les mauvaises pratiques des réassureurs.....47

A. La lenteur dans le traitement des dossiers et le non remboursement des sinistres payés par les assureurs.....48

B. Renégociation difficile des traités.....48

Chapitre IV : incidence des pratiques et comportements des acteurs sur la couverture de l'assuré.....50

Section 1 : Incidences des pratiques et comportements des acteurs.....50

I. Incidence des pratiques des courtiers de réassurance sur l'assuré.....51

A. Incidence de la rétention des primes et la dissimulation des affaires sur l'assuré.....51

B. Incidence du placement des affaires en réassurance sans le préalable de l'assurance directe sur l'assuré.....52

II. Incidence des pratiques des assureurs sur la couverture de l'assuré.....52

A. Incidence de la non déclaration des sinistres au réassureur sur la couverture de l'assuré.....52

B. Incidence de la dissimulation des affaires entrant dans le traité sur la couverture de l'assuré.....53

C. Incidence du non reversement dans les délais de la part des primes dues aux réassureurs sur la couverture de l'assuré.....53

III. Incidence du non reversement de la part de sinistres des réassureurs dans les délais.....53

Section 2 : Suggestions en vue d'amélioration.....54

I. Suggestions à l'égard du législateur et des réassureurs de la zone.....55

A. Suggestions à l'égard du législateur.....55

B. Suggestions à l'égard des réassureurs de la zone.....55

II. Suggestions à l'égard du marché Congolais.....59

A. Suggestion à l'égard des autorités Congolaises.....59

B. Direction des assurances (DA).....59

C. Association Professionnelle Des Sociétés D'Assurances du Congo (APSACO) et celle des courtiers.....60

1. APSACO.....60

2. Des courtiers.....60

D. Des compagnies d'assurance.....61

CONCLUSION GÉNÉRALE.....62

BIBLIOGRAPHIE.....64

TABLE DES MATIERES.....65