



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES
(CIMA)



INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
(IIA)

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

E-mail : iiia@cameroun.com

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

Yaoundé/Cameroun

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES POUR L'OBTENTION DU
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES EN ASSURANCES (DESS-A)
(Cycle III, 22^{ème} promotion 2014-2016)

THEME

LA REASSURANCE VIE : CAS DE LA STAR VIE



Présenté et soutenu par :

DONO LEDJIBIGUE

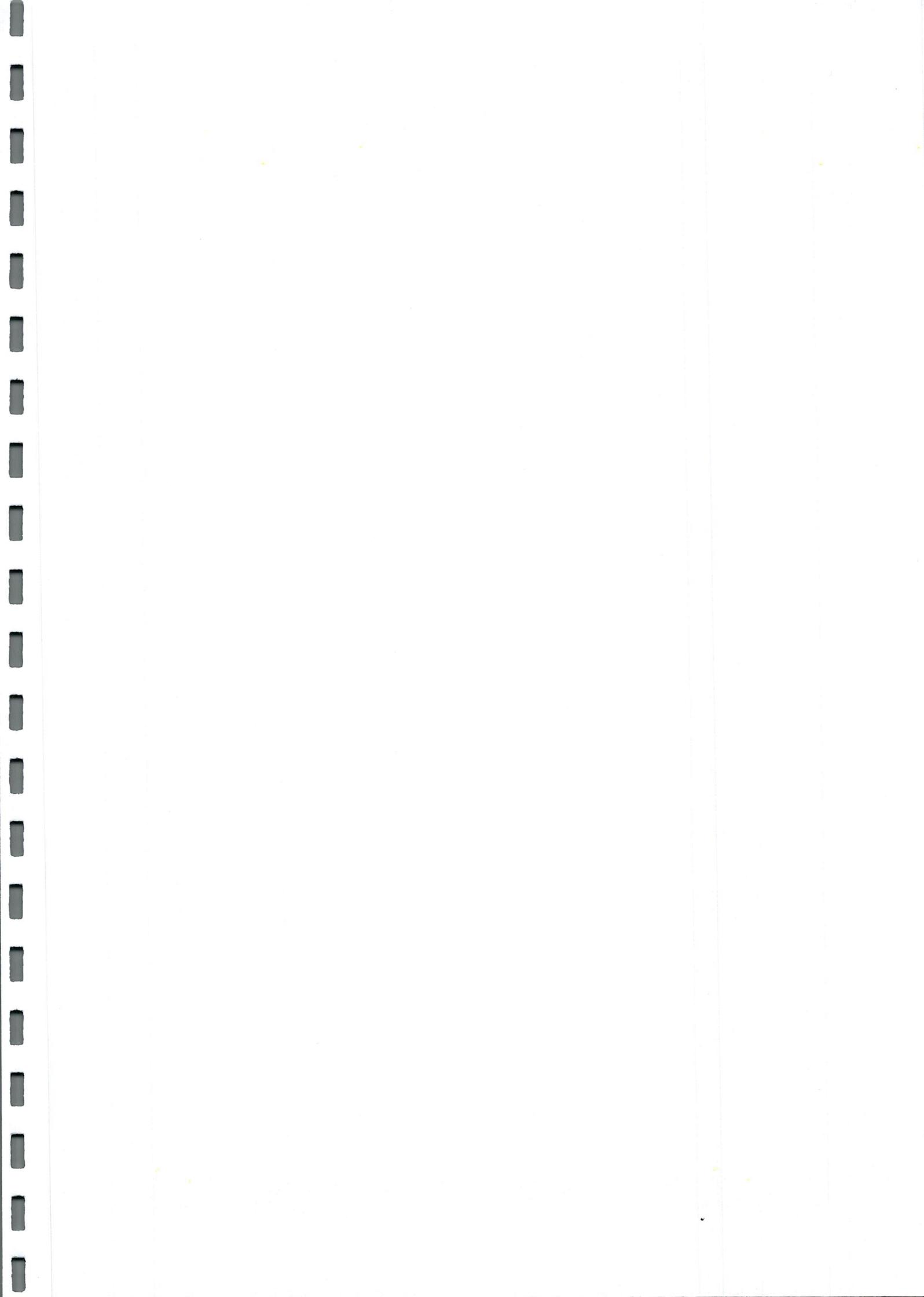
*DESS-A, 22^{ème} promotion
2014-2016*

Sous la direction de :

M. BEASSIM KAYNBE

Directeur Général Adjoint

(Novembre, 2016)



DÉDICACE

Je dédie ce travail à :

♣ A mon épouse SECKA LAIYAN Ezer, mes enfants et à la famille LEDJIBIGUE

REMERCIEMENTS

Je veux témoigner ma gratitude à tous ceux qui m'ont aidé matériellement, financièrement et spirituellement à la réalisation de ce mémoire.

Mes remerciements vont à l'endroit de :

♣ Mr Roger Jean-Raoul DOSSOU-YOVO, Directeur Général de l'IIA pour ses précieux conseils et sa clairvoyance durant notre formation ;

♣ Mr DEMBO DANFAKHA, Directeur des Études à l'IIA, celui qui s'est comporté en bon père et qui s'est toujours montré défenseur de la cause des étudiants, sans oublier le corps professoral pour leurs précieux enseignements ;

♣ Mr GANDA MAGA GALI, Directeur Administratif et Financier de l'IIA, qui s'est toujours battu pour l'amélioration de nos conditions, ainsi que pour son soutien matériel, financier et moral pendant tout notre séjour à Yaoundé ;

♣ Mr BECHIR A. EL-GONI, Directeur Général de la STAR VIE pour m'avoir accepté comme stagiaire dans sa structure ;

♣ Mr BEASSIM KAIBE, Directeur General Adjoint de la STAR VIE, dont l'encadrement, l'expérience et l'appui nous sont indéfectibles durant tout le processus de rédaction de ce travail ;

♣ Mr NOUROU FAGBOHOUN, Chef de Département Technique, dont la disponibilité et le soutien sont remarquables en dépit de ses nombreuses occupations ;

♣ Mr DOUMGOTO Aaron et ADAM MALLOUM SALEH, respectivement ancien et nouveau DNA du Tchad, ainsi que tous leurs Collaborateurs, trouvent ici l'expression de ma profonde gratitude pour leur soutien sans faille ;

♣ Mr KOULENGAR Mathias, Responsable Commercial de la STAR VIE, pour son appui lors de la rédaction de ce mémoire ;

♣ Mr MAHAMAT AMINE ABDELWALI, Chef de service Administratif et Financier de la STAR VIE pour son soutien et collaboration de toute nature dont j'ai bénéficié ;

♣ Au général BLABAGUE MARBOULYE et son épouse LABE LOUISE, qui ont toujours guidé mes pas depuis le secondaire jusqu'à maintenant ;

♣ Mon épouse SECKA LAÏYAN EZER pour son soutien financier, moral et spirituel sans lesquels je ne saurais terminer ce parcours ;

♣ Mes enfants GOUYENG LEDJIBIGUE Hervé, BEÏ LEDJIBIGUE Nelson et NEDJE LEDJIBIGUE Ronnie-Gaël pour leur compagnie ;

♣ Mon frère Pasteur LAGO LEDJEBGUE Jacob et ma sœur Rahama LEDJEBGUE pour leurs soutiens sans faille ;

♣ Mr YOUSOUF SECKA et toute la Famille pour leurs ingénieux soutiens et conseils qui m'ont guidé pendant cette formation ;

♣ À tous nos camarades de la 22^{ème} promotion du cycle DESS-A ainsi que de la 12^{ème} promotion MST-A pour l'esprit d'intégration et de fraternité ;

Que tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, sous quelque forme que ce soit, à la réalisation de ce travail, et qui n'ont pu être cités ici, y trouvent également l'expression de ma sincère et profonde gratitude.

Au collège d'Anciens, mes frères et sœurs dans la foi de la communauté chrétienne de l'EET N°21 N'Djamena pour leur soutien spirituel.

Au final, à mon DIEU Tout Puissant !

SIGLES ET ABRÉVIATIONS

BAD	: Banque Africaine de Développement
BM	: Banque Mondiale
CICA-RE	: Compagnie Commune de Réassurance des Etats membres de la CIMA
CIMA	: Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CRCA	: Commission Régionale de Contrôle des Assurances
DAT	: Dépôt A Terme
DNA	: Direction Nationale des Assurances
EDP	: Excédent De Plein
F CFA	: Franc Communauté Financière Africaine
FAC	: Facultative
Facob	: Facultative obligatoire
GRE	: Grand Risque d'Entreprise
IFD	: Institution Financière de Développement
IIA	: Institut International des Assurances
IPT	: Invalidité Permanente Totale
PB	: Participation Bénéficiaire
PIB	: Produit Intérieur Brut
PM	: Provision Mathématique
PNB	: Produit National Brut
PREC	: Provisions pour Risques en Cours
PSAP	: Provisions pour Sinistres à Payer
QP	: Quote-Part
RC	: Responsabilité Civile
S/P	: Sinistre sur Prime
SA	: Société Anonyme
SFI	: Société Financière Internationale
SL	: Stop Loss
STAR VIE	: Société Tchadienne d'Assurances et de Réassurances Vie
TIC	: Technologie de l'Information et de la communication
USD	: Union States Dollar
XL	: Excess Loss

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1 : CLASSEMENT DES DIX PREMIERS REASSUREURS AU MONDE EN 2012	17
TABLEAU 2 : CLASSEMENT DES DIX PREMIERS REASSUREURS AU MONDE EN 2014	17
TABLEAU 3 : EVOLUTION DES CHIFFRES D'AFFAIRES DE LA PERIODE 2013-2015	35
TABLEAU 4 : SINISTRALITE DE LA PERIODE 2013 -2015	36
TABLEAU 5 : REASSUREURS PARTENAIRES DE LA STAR VIE	38
TABLEAU 6 : PRESENTATION DU TRAITE EDP EN 2013	39
TABLEAU 7 : PRESENTATION DU TRAITE XL EN 2013	41
TABLEAU 8 : CESSION DE PRIMES EN REASSURANCE DE 2013-2015	43
TABLEAU 9 : COMMISSIONS DE LA REASSURANCE DE 2013-2015	43
TABLEAU 10 : PARTICIPATION DES REASSUREURS AUX CHARGES DE SINISTRES DE 2013- 2015	44
TABLEAU 11 : IMPACT DE RESULTAT DE REASSURANCE DE 2013-2015	46
TABLEAU 12 : RETENTIONS THEORIQUE ET PRATIQUE DE LA CEDANTE DE 2013-2015	49

RESUME

Le développement du thème qui sert de cadre de notre travail, nous a permis de cerner les concepts de la réassurance, son rôle, son impact et ses enjeux pour appréhender au mieux son importance pour toute compagnie d'assurance, notamment, la protection du portefeuille de la cédante, la protection de son patrimoine, la contribution à sa solvabilité, l'augmentation de ses capacités de souscription et le renforcement de sa trésorerie.

La STAR VIE, étant une jeune société d'assurance vie sur le marché, n'a pas dérogé à cette règle. D'une part, l'analyse de son programme de réassurance sur trois exercices, nous a édifiés sur les bienfaits qu'il procure à la STAR VIE, ainsi que son applicabilité qui génère des dysfonctionnements, d'autre part. Au rang de ces dysfonctionnements nous notons, la faiblesse de son taux de cession de primes et de commissions, ainsi que celle de la priorité de son traité XL et le manque d'un service de réassurance approprié.

C'est pourquoi, face à cette problématique, nous proposerons quelques pistes de solutions notamment :

- La diminution de la conservation du traité EDP de 20 millions à 15 millions ;
- La renégociation du taux de commission actuel de 20% en hausse ;
- La diminution de la priorité du traité XL de 20 millions à 15 millions ;
- La création d'un service de réassurances ;
- La formation du personnel.

ABSTRACT

The development of the theme that serves as our work has enabled us to circumscribe the notion of reinsurance, its role, its impact and challenges to better assess its significance to any insurance company, including the transferor portfolio protection, the protection of its assets, the attempt to perform its solvency, the increase of its subscription capacity and the reinforcement of its financial management.

STAR VIE, being a fledgling life insurance company in the market, was no exception to this rule. On the one hand, the analysis of its reinsurance program over three years, which provide benefits to STAR VIE and its applicability that, is failing on the other hand. At the forefront of these dysfunctions, we notice the weakness of the rate of transfer of premiums and commissions, as well as the priority of its XL Treaty and the lack of an appropriate reinsurance.

Therefore, facing this problem, we propose some solutions including :

- The decrease in the conservation of EDP Treaty of 20 million to 15 million;
- The renegotiation of the current rate of 20% commission on the rise;
- Decreasing the priority of the XL treaty of 20 million to 15 million;
- The creation of a reinsurance service;
- Staff training.

SOMMAIRE

DÉDICACE.....	II
REMERCIEMENTS.....	III
SIGLES ET ABRÉVIATIONS.....	V
LISTE DES TABLEAUX.....	VI
RESUME.....	VII
ABSTRACT.....	VIII
SOMMAIRE.....	IX
INTRODUCTION.....	1
PREMIERE PARTIE : LES GENERALITES.....	4
CHAPITRE 1 : LES GENERALITES SUR LA REASSURANCE.....	6
<i>Section 1 : Les concepts de la réassurance.....</i>	6
<i>Section 2 : Les modes et formes des traites de réassurance.....</i>	10
<i>Section 3 : Le réseau de distribution de réassurance.....</i>	15
CHAPITRE 2 : L'ANALYSE DU BIEN-FONDE DE LA RESSURANCE.....	19
<i>Section 1 : Le rôle de la réassurance.....</i>	19
<i>Section 2 : L'impact de la réassurance.....</i>	20
<i>Section 3 : les enjeux de la réassurance.....</i>	23
DEUXIEME PARTIE : LA REASSURANCE DANS LE CONTEXTE DE LA STAR VIE.....	32
CHAPITRE 3 : LE PROGRAMME DE LA REASSURANCE EN VIGUEUR A LA STAR VIE.....	34
<i>Section 1 : La physionomie du portefeuille de la STAR VIE.....</i>	34
<i>Section 2 : Les traités en vigueur à la STAR VIE.....</i>	38
<i>Section 3 : L'analyse des données.....</i>	42
CHAPITRE 4 : L'IMPACT DES TRAITES.....	46
<i>Section 1 : Les impacts de la réassurance.....</i>	46
<i>Section 2 : Les défis de la réassurance.....</i>	48
<i>Section 3 : Les ébauches de solutions.....</i>	48
CONCLUSION.....	52
BIBLIOGRAPHIE.....	54
ANNEXES.....	56
TABLE DES MATIERES.....	59

INTRODUCTION

L'Homme, de par sa conception biologique et de par son existence dans son univers, est assujéti à des multiples aléas de la vie, susceptibles de menacer, soit son intégrité physique, soit son patrimoine. Au rang de ces aléas, nous pouvons citer : la maladie, l'accident, le décès, l'incendie, le vol, pour ne citer que ceux-là.

Face à ces hostilités, l'Homme, depuis les temps anciens, développe les mécanismes de protection, d'une part, dans sa forme traditionnelle (assistance, pari, tontine), et d'autre part, dans sa forme moderne (les techniques d'assurance et l'épargne), pour endiguer les effets pervers de ces périls.

Force est de constater que, cette forme traditionnelle à parer aux aléas, a très vite montré ses limites, par contre, l'assurance qui est une forme moderne de lutte contre les risques, présente toute son efficacité en la matière.

En effet, l'assurance est définie par HEMARD comme "Une opération par laquelle, une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennent une rémunération, la prime, pour lui ou pour le tiers, en cas de réalisation de risque de nature aléatoire, une prestation par l'autre partie, l'assureur, qui prend en charge un ensemble de risques et les compense conformément aux lois statistiques".

Cette définition met en exergue les obligations réciproques des parties (prime et prestation), mais aussi les méthodes scientifiques de leur détermination. Dès lors, l'assurance apparaît comme le meilleur moyen de gestion de risques, à travers l'indemnisation de l'assuré ou de la victime dont le but ultime recherché est celui de remettre l'assuré dans la situation qui aurait été la sienne avant le sinistre ou de verser un capital ou une rente au bénéficiaire désigné, en cas de réalisation de l'évènement prévu au contrat.

L'assurance, c'est aussi une mutualité où des personnes exposées au même péril, s'unissent et mettent en commun leurs fonds, afin de parer au malheur qui frapperait l'un ou quelques membres de leur communauté.

En outre, cette mutualité est gérée par une entité dotée d'une personnalité juridique et ayant une bonne assise financière, en l'occurrence la compagnie d'assurances. Ces fonds collectés de la mutualité, sont fructifiés et gérés à travers les placements afin de les répartir entre ceux qui seront sinistrés. Pour que la mutualité constituée atteigne ses objectifs, elle doit obéir à certaines lois fondamentales telles que : la loi de grands nombres, la loi de la sélection des risques et la loi de la division ou de la dispersion des risques.

Cependant, en dépit de sa technicité et de sa surface financière importante, l'assureur, est parfois dépassé par l'ampleur des catastrophes inimaginables qui bouleversent le monde ces dernières années à l'instar de l'attentat du World Trade Center et l'ouragan KATRINA aux Etats-Unis; la catastrophe de la centrale nucléaire de FUKUSHIMA au Japon; le TSUNAMI de l'océan indien; le tremblement de terre d'HAITI ainsi que de nombreux crash d'avions de lignes, mettant en péril l'équilibre technique du portefeuille de la mutualité.

En toute évidence, face à de tels périls et à défaut d'une provision technique suffisante, cette situation entraînerait inéluctablement l'usage des fonds propres, sinon au pire des cas, la disparition même de l'entreprise.

C'est pourquoi, l'assureur, à son tour, pour se prémunir contre ces périls qui pourraient menacer aussi bien sa survie, fait recours à la technique de partage horizontal de risques, la Coassurance, et le partage vertical, la Réassurance. Les Co-assureurs et les réassureurs sont des entités techniquement et financièrement mieux nantis.

Cela dit, la réassurance dans sa définition simpliste, c'est "l'assurance des assureurs".

De même, Pierre M.J. BLANC, nous propose une définition techniquement plus élaborée en ces termes : "La réassurance est une opération par laquelle, un assureur décide de partager, avec un cocontractant appelé réassureur, suivant diverses modalités d'application, les conséquences pécuniaires des engagements qu'il a souscrits envers ses assurés. Elle peut s'analyser en un contrat ayant pour effet de compenser les écarts causés dans une catégorie d'affaires, soit par une insuffisance du nombre des risques assurés ou la diversité de leur ordre de grandeur, soit par un dépassement en nombre ou en coût, des sinistres prévisibles". En d'autres termes, assurer sur le plan technique, l'équilibre du portefeuille de la société.

A travers cette opération, l'assureur vise essentiellement à donner satisfaction aux assurés dont il est le seul responsable en vertu du contrat qui les lie, à prospérer, se pérenniser et partant, préserver sa solvabilité.

Les bienfaits de la réassurance sont indéniables pour les assureurs aussi bien dans le contexte d'assurance-vie que non vie.

Ainsi, dans le cadre de notre mémoire et vu l'environnement de notre stage, nous avons porté notre choix sur le thème : " La réassurance –Vie : cas de la STAR-VIE".

Au regard de l'importance de la réassurance, surtout dans le contexte d'une société naissante, l'on ne peut se douter un instant de la mise en place d'un plan de réassurance conséquent à cette fin.

Ainsi, pour cerner ce concept de réassurance dans une compagnie d'assurance –vie, la problématique réside sur les questionnements : Quel est le profil du portefeuille de la STAR VIE en terme de réassurance ? Quel coût cela implique ? Et quelle rentabilité elle procure à l'entreprise ? Seul le développement de ce thème apportera des réponses qui s'imposent à ces multiples questions.

Dans l'épilogue de ce thème, nous développerons premièrement les généralités qui nous conduiront à appréhender les concepts généraux de la réassurance et l'analyse du bienfondé de la réassurance, tandis que la seconde partie sera consacrée à l'étude de la réassurance dans le contexte de la STAR VIE, laquelle nous aidera à comprendre le programme de réassurance en vigueur dans cette structure ainsi que son impact et les perspectives à envisager.

PREMIERE PARTIE : LES GENERALITES

Avant d'entre dans le vif de notre thème, il est nécessaire de comprendre les généralités sur la réassurance. C'est pourquoi la première partie y sera consacrée. Cette étude nous aidera à mieux appréhender les concepts de la réassurance.

Deux chapitres seront développés dans cette première partie à savoir : les généralités sur la réassurance et l'analyse du bienfondé de la réassurance.

CHAPITRE 1 : LES GENERALITES SUR LA REASSURANCE

Nous développerons ce chapitre à travers trois sections à savoir : les concepts de la réassurance, les modes et formes de la réassurance ainsi que le réseau de distribution de la réassurance.

Section 1 : Les concepts de la réassurance

Les concepts généraux et les clauses de traités non proportionnels, constitueront l'essentiel de ce paragraphe.

Paragraphe 1 : Les concepts généraux

Il s'agit de définir les différents concepts qui gouvernent les opérations de la réassurance.

A : La réassurance : c'est une opération par laquelle l'assureur, seul responsable vis-à-vis de ses assurés, se garantit à son tour auprès d'un ou plusieurs réassureurs pour une partie plus ou moins importante des risques souscrits.

B : Les traités

C'est une convention signée des deux parties qui fixe les conditions d'exercice de la réassurance entre l'assureur et le Réassureur. Il est renouvelable chaque année.

C : La rétention : C'est la somme maximale de risque que l'assureur seul (sans intervention du réassureur) peut supporter sur chaque affaire souscrite sans compromettre ni sa trésorerie, ni son patrimoine. Sa détermination dépend du niveau d'encaissement, du montant des fonds propres et de la politique générale de chaque société d'assurances.

La rétention est théoriquement définie comme une fonction mathématique dépendant :

- Du capital social et des fonds propres (K)
- Des primes émises totales de la branche et de la compagnie (P)
- Des frais généraux (FG)
- De la fréquence de sinistres du portefeuille (f)
- Du nombre de risques en portefeuille (n)

Elle est exprimée par la formule suivante :

$$\text{Rétention} = \underline{K + P - FG}$$

f * n

D : Les encaissements : C'est l'ensemble des primes payées par les souscripteurs des contrats d'assurance en année N qui sert à indemniser les sinistres survenus dans la même année ou d'autres années antérieures.

E : Les fonds propres : c'est le constituant important du passif du bilan. Il est constitué de capital social des sociétés anonymes ou de fond d'établissement des mutuelles, des réserves de toutes natures et de résultat d'exploitation. De même, le passif des sociétés d'assurances est composé essentiellement des provisions techniques qui sont la contrepartie des engagements pris par l'assureur envers ses assurés. En cas d'insuffisance de ces provisions, l'Assureur est appelé à puiser dans ses fonds propres pour rétablir l'équilibre technique. Le dilemme de l'assureur est celui d'avoir un équilibre technique de son portefeuille en faisant en sorte que la masse totale des primes retenues suffise à couvrir intégralement les charges de gestion et d'acquisition des risques souscrits d'une part, et payer les sinistres susceptibles de frapper ces risques selon la fréquence statistique enregistrée par rapport au nombre total de polices en portefeuille d'autre part.

F : Le plein de souscription : une fois déterminé son plein de rétention, l'assureur fixe ses besoins de réassurance selon les possibilités de souscription existantes. Si une affaire ou quelques-unes seulement, dépassent le plein de souscription, l'assureur peut les placer en facultative. Si par contre, plusieurs affaires aux caractéristiques semblables dépassent le plein de rétention, alors il est plus avantageux pour l'assureur de les placer conjointement (traités) et non plus de procéder au coup par coup. Le plein de souscription sera la somme du plein de rétention de l'Assureur et de ses possibilités de réassurance par traités proportionnels.

G : La priorité ou franchise : c'est le montant du sinistre supporté par la cédante en réassurance proportionnelle ou non proportionnelle.

H : La portée : c'est l'engagement maximum de garantie que le réassureur peut supporter dans un sinistre en réassurance non proportionnelle.

I : Le plafond, c'est la somme de la priorité et de la portée en réassurance non proportionnelle.

Paragraphe 2 : Les clauses de traités non proportionnels

Les clauses que nous évoquerons par la suite révèlent une importance capitale dans les traités non proportionnels. Il faut noter que ces traités concernent généralement les branches d'assurance à déroulement long telles que la RC auto et la RC générale, du fait que la liquidation de ces sinistres perdure dans le temps, l'effet inflationniste joue avec comme corollaire, la réévaluation du coût souvent en hausse. Pour éviter qu'une partie seulement supporte ses effets, ces clauses sont insérées dans les traités afin de mieux circonscrire les conséquences. Il s'agit précisément des clauses : indexation, stabilisation, superposition et celles de reconstitution de garantie.

A- L'indexation

Les prix des produits sur le marché ont toujours tendance à croître d'années en années. C'est ainsi que les économistes recommandent de tenir compte de l'inflation lorsqu'on veut comparer le salaire d'aujourd'hui d'un agent économique à celui de l'année précédente. Ce phénomène est aussi constaté en assurances. En effet, il arrive que les provisions de sinistres à payer pour une branche puissent être calculées sur la base du coût moyen à l'ouverture d'un dossier. Mais en possession de toutes les pièces, ces provisions peuvent s'avérer insuffisantes par rapport à la charge réelle constatée. Dès lors, les limites d'un traité XL perdent leur valeur au bout de quelques années. La protection de la cédante n'est plus la même qu'au départ. Il importe de faire évoluer lesdites bornes (priorité, Portée), en les indexant sur un indice économique capable de traduire la modification des coûts dans la dite branche. Par exemple, en Individuelle accident, l'indice utilisé serait certainement l'indice des salaires ; en incendie ou tempête, l'indice retenu peut être celui du coût à la construction.

B- La stabilisation

Les sinistres des branches à déroulement long comme la RC corporelle mettent beaucoup de temps à être réglés pour la simple raison qu'il faut attendre que la blessure de la victime soit consolidée pour établir le certificat médical définitif. Le temps qui sépare la date de survenance du sinistre et son règlement ou paiement est influencé par l'inflation, d'où une aggravation de coût du sinistre. Or, la volonté des parties (assureur et réassureur) est de partager le sinistre dans les mêmes proportions qu'il y aurait eu sans l'influence de l'inflation. En d'autres termes, répartir équitablement la charge supplémentaire du sinistre

entre les parties dans les mêmes proportions qu'elles auraient supportées respectivement au jour de la survenance du sinistre.

C- La superposition

Lorsqu'un XL fonctionne par exercice de souscription et non par exercice de survenance, le sinistre doit être rattaché à la date de souscription de la police. Mais, il peut arriver que la survenance d'un événement touche au moins deux polices souscrites à des années différentes. La question qui se pose est alors la suivante : comment faire pour éviter à la cédante d'avoir à sa charge plusieurs fois la priorité. La réponse est apportée par cette clause de superposition qui aura pour effet de recalculer les bornes du traité. Cette clause est plus rencontrée dans les branches Transports et Crédit Caution.

D - La reconstitution de garantie

Dans les traités XL, le réassureur est supposé mettre à la disposition de l'assureur, en cas de sinistre, une garantie égale à la portée du XL. Les indemnités des sinistres excédents la priorité s'imputent sur la portée jusqu'à épuisement de celle-ci et se renouvelle à l'échéance, en cas de reconduction du traité. Si ce plafond est épuisé avant l'échéance du traité, l'assureur peut en demander sa reconstitution en versant un complément de prime au réassureur, pour ne pas rester à découvert. Cette prime additionnelle est donc proportionnelle au montant de couverture absorbée, et éventuellement au temps restant à couvrir sur la période de référence. Le calcul de la reconstitution de garantie doit se faire dès que XL est touché, afin que les caractéristiques du traité demeurent inchangées jusqu'à l'échéance du traité.

Dans le traité, lorsque rien n'est précisé, cela ne suppose pas que la reconstitution est automatique. Mais pour éviter tout désaccord avec la cédante, le traité de réassureur doit prévoir les modalités de reconstitution en précisant le nombre de reconstitution ainsi que la prime y afférente.

Section 2 : Les modes et formes des traites de réassurance

Nous examinerons les modes avant d'aborder les formes des traités de la réassurance.

Paragraphe 1 : Les modes de la réassurance

Trois modes retiendront notre attention.

A- La Réassurance obligatoire

C'est celle qui se fait sous forme de convention appelée traité de réassurance, et qui s'applique systématiquement à toutes les affaires souscrites par l'assureur pendant l'exercice, dans la branche concernée et le (ou les) pays donnés, correspondant aux caractéristiques fixées dans le traité. Il y a obligation de céder pour l'assureur et d'accepter pour les réassureurs, d'où l'appellation de Réassurance Obligatoire. Ce mode se fait soit sur la base des capitaux assurés, soit sur la base de sinistre et s'exerce sous forme de réassurance proportionnelle et non proportionnelle qui sera développé par la suite.

B - La réassurance Facultative

Elle est gérée affaire par affaire en l'absence de tout traité entre la cédante et le cessionnaire. Cependant, toutes les fois que les capitaux souscrits dépassent le plein de souscription maximum, la cédante propose le découvert aux réassureurs, un à un, au fur et à mesure que le besoin l'exige. Dans ce mode de réassurance, l'assureur est libre de donner cette affaire aux réassureurs avec lesquels il traite ou d'autres. En revanche, les réassureurs sont libres d'accepter ou de décliner cette offre. C'est ce qui justifie l'appellation de cession facultative.

Elle se justifie par :

- le caractère nouveau du risque ;
- la grandeur du risque ;
- la complexité du risque ;
- le refus de l'assureur de garder le risque (absence des statistiques) ;
- la non maîtrise du risque dans sa gestion et son comportement.

C - La réassurance facultative-Obligatoire (FACOB)

C'est le mode hybride aux deux premiers. Cette forme de réassurance est pratiquée par les compagnies d'assurance qui ont négocié des traités de réassurance proportionnelle auprès des sociétés de réassurance. Elle suppose donc que, l'existence des nouveaux capitaux dépassent ses possibilités de réassurance obligatoire ; le nombre de ces risques nouveaux à grands capitaux soit assez important pour que la prime soit intéressante et l'existence du marché.

Les principaux mobiles qui soutiennent le choix de la réassurance FACOB par l'assureur sont :

- il souscrit une affaire importante ou particulière, et après tentative infructueuse de placement en facultative pure (FAC), se retrouve à découvert car les cessionnaires ne sont pas obligés d'accepter l'affaire ;
- il demande l'avis des réassureurs avant de souscrire, et de ce fait, court le risque de voir l'affaire lui échapper au profit d'un concurrent, pour cause de lenteur.

La FACOB est mise en place après négociations des conditions de cessions sous la forme d'un traité, généralement annuel.

Paragraphe 2 : Les formes des traités de réassurance

Il y a deux formes de traités en réassurance, notamment les traités proportionnels et les traités non proportionnels.

A- les traités proportionnels

Elle est appelée aussi la réassurance des capitaux en raison d'une part, de la répartition des engagements basés sur les capitaux assurés, et d'autre part, du partage des sinistres entre l'assureur et le réassureur dans la même proportion que celle des engagements des primes fixés a priori. Nous distinguons deux traités proportionnels : la quote-part et l'excédent de plein

1 - La Quote-part

Elle se caractérise par l'application unique des engagements, des primes et des sinistres cédés aux réassureurs sur l'ensemble du portefeuille de la cédante dans la branche considérée et pour l'exercice concerné. Cette proportion s'applique même sur les petites affaires. Les inconvénients de ce traité se résument au fait que la répartition s'opère tant sur les gros comme les petits risques que l'assureur est à mesure de supporter. De même, le traité n'assure

pas une parfaite protection à l'assureur qui reste exposé à une charge de sinistres propre élevée, en cas de forte fréquence de sinistres.

Néanmoins, s'agissant des intérêts que regorge ce traité, nous pouvons énumérer les points suivants :

- Equilibre du portefeuille de l'assureur ;
- Mise en œuvre facile par l'application d'un pourcentage sur le total des primes et sur le total des sinistres ;
- Partage véritable du sort entre l'assureur et les réassureurs

2 - L'Excédent de plein (EDP)

Dans ce traité, l'assureur conserve sur chaque risque un montant identique, appelé plein de conservation, et cède au réassureur, sur chaque risque, la partie qui dépasse ce plein. Notons que du fait que le plein de conservation est un montant fixe, les pourcentages de rétention et de cession doivent être calculés, elle reste constante pendant toute la durée de réassurance du risque, tant que la police originale ne subit aucune variation. A contrario, en cas de sinistre, le réassureur supportera la portion déterminée par son pourcentage de cession. Ce traité peut s'exercer de différentes manières sous formes de paliers.

La mise en place de ce traité suppose une parfaite connaissance de la structure du portefeuille par l'assureur. Il fait partie des traités obligatoires.

B - les traités non proportionnels

Cette forme de réassurance se pratique, tout comme la proportionnelle, sur la base d'un traité préalablement établi. Elle est appelée aussi la réassurance des sinistres dont l'intervention du réassureur est sollicitée lorsque le sinistre excède un certain seuil (ou montant) ou lorsque les pertes enregistrées par la cédante au cours d'un exercice excède un pourcentage (ou montant) fixé contractuellement.

Il en résulte qu'il existe deux grands types de traités en réassurances des sinistres à savoir le traité Excédent de sinistres ou Excess loss (XL) et l'Excédent de perte annuelle ou Stop loss (SL). Le principe est que le réassureur supporte seul la charge de sinistre inférieure ou égale à une limite appelée franchise ou priorité, et les réassureurs prennent en charge le

montant supérieur à ladite limite. Cependant, l'absence d'adéquation entre la prime cédée et les engagements assurés par les réassureurs conduit ces derniers à fixer les bornes de la garantie ainsi accordée aux assureurs. Cette limitation des engagements est appelée portée. Nous en distinguons deux types.

1- Le traité Excess loss

L'assureur fixe un montant maximal de sinistre qu'il va payer seul sans faire recours aux réassureurs. Néanmoins, s'il arrive que le coût du sinistre dépasse le seuil fixé, alors les réassureurs interviennent pour prendre en charge tout ou partie de cet excédent. Le traité XL peut être en une tranche ou exprimé en plusieurs tranches et chacune d'elles, faisant partie d'un programme de réassurance, est gérée comme un traité distinct. Dans ce cas, la portée de la première tranche joue après dépassement de la première priorité. La portée de la seconde tranche ne jouera qu'après dépassement de la priorité de la seconde tranche, qui n'est rien d'autre que le plafond de la première tranche, ainsi de suite. Le traité XL peut être sur souscription ou sur rétention. Il est sur souscription lorsqu'il protège les souscriptions de la cédante en s'appliquant sur chaque risque ou sinistre (nette de cession légale s'il y a lieu) sans qu'aucune réassurance ne soit par ailleurs conclue. Par contre, il est dit XL sur rétention lorsqu'il protège la rétention de la cédante après la répartition de la charge conservée par la cédante et celle qui est cédée aux réassureurs par rapport aux programmes de réassurances.

2- Le traité en perte annuelle (SL)

L'assureur, en dépit de toutes les dispositions prises à la souscription des risques d'une branche auxquelles s'ajoute la mise en place d'un programme de réassurance, n'est pas toujours à l'abri des pertes éventuelles liées au cumul des petits sinistres pouvant entraîner la perte annuelle dans la branche. C'est par exemple le cas de la branche maladie, où par essence le résultat technique annuel reste souvent déficitaire. L'assureur peut à cet effet chercher à se protéger des éventuelles dérives en limitant ainsi sa perte annuelle dans ladite branche.

C'est le rôle du traité en excédent de perte annuelle qui protège la totalité du portefeuille contre les fluctuations excessives du ratio de sinistre à prime. La priorité d'un Stop Loss (SL) est définie comme la sinistralité annuelle que l'assureur conserve à sa charge, le réassureur intervenant au-delà. Les limites sont généralement exprimées en pourcentage du rapport sinistres/primes.

Cependant, couvrir les pertes de l'assureur ne saurait décharger ce dernier de la responsabilité de son résultat technique. C'est la raison pour laquelle la priorité d'un SL ne devrait être inférieure à 100% par exemple. Ce qui suppose qu'un assureur avec une sinistralité inférieure à 100% n'aurait pas intérêt à recourir à ce type de réassurance, toute chose restant égale par ailleurs.

Exemple d'un SL : 50% XS 100%. Ceci signifie que l'assureur supporte la charge de sinistre tant que son S/P reste au plus égal à 100%. Dans le cas où ce rapport va excéder les 100%, alors le réassureur prend en charge le surplus mais dans la limite de 50%. De ce qui précède, on constate que le sort de la cédante et du réassureur est moins lié en réassurances des sinistres qu'en réassurances des capitaux.

En effet, il peut arriver qu'au cours d'un d'exercice, que la cédante fasse une perte dans une branche donnée alors que si aucun des sinistres de la branche ne dépasse la priorité, le réassureur va encaisser sa prime convenue car elle est fixée en avance. Situation qui devrait produire des effets similaires chez la cédante comme chez le réassureur s'il s'agissait d'une réassurance proportionnelle en traité quote-part par exemple. Le contraire est tout à fait vrai aussi au cas où il y aurait plus des gros sinistres qui toucheraient la portée, le réassureur remboursera à l'assureur plus d'argent au titre des sinistres que ce qu'il aura reçu. D'où le problème de la détermination de la prime par le réassureur.

C- le calcul de la prime de réassurance non proportionnelle

La prime de réassurance d'un traité non proportionnel est fixée contractuellement. Le contrat peut prévoir le versement d'une prime forfaitaire, ou une prime calculée à partir d'un taux fixe ou d'un taux variable appliqué sur l'assiette de primes. L'assiette des primes est la masse globale des primes correspondant à la partie du portefeuille de la cédante protégée par l'XL ou XS. Toutefois, il faut préciser que dans le cas où XL intervient après un traité de réassurance proportionnelle, la portion de l'encaissement global de la cédante dans la branche concernée qui sera retenue comme assiette de prime XL. Dans ce cas, l'assiette de prime sera la masse de primes retenues par la cédante après cession aux traités proportionnels (QP, EDP, FACOB, et FAC éventuelle).

1- La prime forfaitaire

Elle est fixée en montant nominal dans le traité. Elle ne découle ni de la sinistralité réelle, ni de l'assiette de primes. La cédante verse au réassureur un montant connu au départ.

La conséquence est que l'aléa repose sur la survenance de sinistres importants pouvant dépasser la priorité ou bien le cumul des sinistres de la branche qui entraîne des pertes. Cette prime n'est pas sujette à un éventuel ajustement.

2- la prime à taux fixe

Le taux de prime est appliqué sur l'assiette de primes comme convenu dans le traité. Dans ce cas, l'ajustement de la prime en fin d'année est simplifié, car ne dépendant pas de la sinistralité réelle.

3- la prime à taux variable

La prime de réassurance dépend d'un taux qui varie entre deux bornes (minimum et maximum) dépendant de la sinistralité réelle enregistrée par la cédante en fin d'exercice. Pour déterminer le taux de prime, on calcule le taux de sinistralité (S/P).

A ce taux t , on applique un chargement additif ou multiplicatif. Le taux ainsi obtenu est comparé à ceux des bornes du taux variable :

Si t est inférieur au taux minimum, on retient le taux minimum que l'on applique sur l'assiette de primes ;

Si t est supérieur au taux maximum, on retient le taux maximum que l'on applique sur l'assiette de primes ;

Si t est compris entre le taux minimum et taux maximum, on retient le taux t que l'on applique sur l'assiette de prime.

Il existe d'autres méthodes d'ajustement de taux variable à savoir la méthode de triennal fermé et de triennal ouvert. En tout état de cause, dans la pratique, il est demandé à la cédante le paiement d'une prime minimum de dépôt afin de permettre au réassureur d'honorer ses engagements. Elle représente entre 75 et 90% de la prime attendue (calculée au taux fixe ou minimum du taux variable). Cette prime est ajustée à la fin de l'année en tenant compte de la sinistralité réelle à la fin de l'exercice. Elle est payée par la cédante en une fois ou en plusieurs échéances. Dans ce cas, les comptes annuels de liquidation doivent être établis jusqu'à l'extinction totale des sinistres de la tranche concernée rattachés à l'exercice de souscription.

Section 3 : Le réseau de distribution de réassurance

Il est question d'effleurer le réseau de distribution, le réseau international des réassureurs et l'analyse de l'industrie de la réassurance en Afrique.

Paragraphe 1 : Les modes de distribution de la réassurance

La réassurance se caractérise comme l'assurance, par la distribution d'un service au client. En réassurance, l'on distingue deux canaux de distribution : canal en direct ou canal via des courtiers de réassurance indépendants.

Selon le mode de distribution en direct, les compagnies de réassurance travaillent sans faire recours aux courtiers et elles sont dénommées "direct writers". A l'opposé, dans le mode de distribution via les courtiers en réassurances, les compagnies de réassurances travaillent par le biais d'intermédiaire de réassurance, elles sont qualifiées des "broker compagnies". Il est clair que de nombreuses compagnies de réassurances travaillent selon les deux modes. Notons que le choix de placer les affaires réassurées par un courtier ou en direct est posé par la cédante. Evidemment, le client du courtier est la compagnie d'assurances.

En outre, rares sont les réassureurs qui travaillent exclusivement en direct. Plus fréquents sont les réassureurs qui ne travaillent que via des courtiers de réassurances. Ce sera le cas pour les réassureurs qui travaillent avec un personnel réduit, et qui ont fait le choix de ne pas investir dans une relation de long terme avec leurs cédantes, préférant avoir accès à un maximum d'affaires tout en limitant la charge de traité liée à cet accès, donc en travaillant exclusivement via des courtiers de réassurances. Ce mode sera typiquement adopté par des souscripteurs d'affaires de types catastrophes naturelles.

Il y a lieu de préciser que le courtier de réassurances assure toute une série de services pour son client, notamment l'assureur :

- Il définit les besoins de couvertures avec la cédante ;
- Il rédige le texte contractuel qui sera soumis aux réassureurs ;
- Il aide la cédante à préparer l'information de renouvellement ;
- Il cherche les meilleures conditions sur le marché de la réassurance, et ce, en raison de sa connaissance étendue des tendances sur le marché de la réassurance ;
- Il place les affaires auprès de réassureurs dont le niveau de sécurité financière est jugé suffisant ;
- Il aide la cédante dans la gestion de la comptabilisation des affaires cédées ;
- Il est le point de contact unique, ce qui réduit la charge administrative de la cédante dès lors qu'il ne faut pas communiquer les informations à tous les réassureurs ;

- Il est un consultant qui proposera des solutions objectives.

En effet, historiquement, le courtier de réassurances avait un rôle principalement commercial, consistant à réaliser le placement des affaires de la cédante.

De plus en plus, ceux-ci réalisent des analyses du risque conservé par la cédante de manière à leur proposer les couvertures de assurances plus adéquates. Le métier de courtier de réassurances tend à devenir de plus en plus technique, comme en témoignent la présence de nombreux actuaires dans les maisons de courtage en réassurances.

Paragraphe 2 : Le réseau international de la réassurance

La réassurance de par son essence a une portée internationale dans la mesure où les opérations de réassurance s'opèrent avec les réassureurs de tous les horizons du monde. En guise d'illustration, nous vous proposons la liste des dix premiers réassureurs au monde publiée entre 2012 et 2014.

Tableau 1 : Classement des dix premiers réassureurs au monde en 2012

ORDRE	NOM	PAYS	PRIMES NETTES 2012 (milliards USD)
1	MUNICH-RE	ALLEMAGNE	37,7
2	SWISS-RE	SUISSE	25,3
3	HANNOVER-RE	ALLEMAGNE	16,3
4	BERKSHIRE HATHAWAY	ETAT-UNIS	15,5
5	SCOR	FRANCE	11,3
6	LLOYD'S	GRANDE BRETAGNE	10,9
7	RGA	ETATS-UNIS	7,9
8	CHINA-RE	CHINE	6,7
9	PARTNER-RE	BERMUDES	4,6
10	EVEREST-RE	BERMUDES	3,2

Source : Internet

Tableau 2 : Classement des dix premiers réassureurs au monde en 2014

ORDRE	NOM	PAYS	PRIMES NETTES 2012 (milliards USD)
1	MUNICH-RE	ALLEMAGNE	36,6
2	SWISS-RE	SUISSE	30,5
3	HANNOVER-RE	ALLEMAGNE	16,8
4	BERKSHIRE HATHAWAY	ETAT-UNIS	12,7
5	SCOR	FRANCE	12,6
6	LLOYD'S	GRANDE BRETAGNE	11,3
7	REINSURANCE GROUP OF AMERICAN	ETATS-UNIS	8,2
8	CHINA-RE	CHINE	7,5
9	PARTNER-RE	BERMUDES	5,4
10	KOPREEN REINSURANCE GROUP	COREE DU SUD	3,6

Source : Internet

Nous comprenons aisément que ces deux tableaux présentent la configuration des dix géants réassureurs au monde qui ont conquis de positions quasi-immuables dans le domaine de la réassurance. Le pays leader en matière de réassurances est l'Allemagne qui couvre 38.7 % et 36.8% des chiffres d'affaires générés, respectivement, en 2012 et 2014, par ces grands de la réassurance.

Néanmoins, force est de constater qu'aucune compagnie de réassurances africaine n'y figure. Le défi reste cependant à relever.

Paragraphe 3 : L'analyse de l'industrie de la réassurance en Afrique

En dépit de la croissance économique effrénée de certains Etats africains et de nombreuses ressources naturelles que regorgent ce continent ainsi que la dynamique d'une population jeune et laborieuse, le secteur de l'assurance en Afrique est encore relativement faible, voire embryonnaire dans certains pays. A titre d'exemple, il y a actuellement plus de 650 (six cent cinquante) compagnies d'assurances dans le monde et environ 46 (quarante-six) sociétés africaines de réassurances sur le Continent dont environ 38% sont en Afrique du Sud.

Il existe un potentiel de croissance pour le métier d'assurance-vie sur le Continent. L'existence d'une classe moyenne importante sur le continent devrait voir une augmentation de la demande pour les produits d'assurance-vie. Il est nécessaire pour les assureurs et réassureurs africains d'investir dans la recherche et le développement de produits innovés et accroître la sensibilisation sur l'importance des produits d'assurance-vie.

Ayant cerné les différents concepts, nous nous attèlerons maintenant à l'étude du bienfondé de la réassurance.

CHAPITRE 2 : L'ANALYSE DU BIEN-FONDE DE LA RESSURANCE

Trois sections seront développées dans ce chapitre à savoir : le rôle, l'impact et les enjeux de la réassurance.

Section 1 : Le rôle de la réassurance

Le rôle est une fonction à laquelle une personne ou une chose est destinée. Dans un système d'assurance qui fonctionne correctement, la réassurance joue un rôle très important : elle assure le respect des principes clés que sont la prise, l'agrégation et la répartition des risques. De tout temps, en assurance-vie comme en assurances multirisques, la réassurance a contribué à la stabilité du secteur. Grâce à elle, les désastres naturels dans le secteur des assurances multirisques que les risques de mortalité (y compris les risques aggravés en assurance-vie) peuvent être souscrits au prix raisonnable. Nous parlerons du rôle protecteur de portefeuille, le rôle promoteur de l'économie et le rôle de partage du sort.

Paragraphe 1 : Le rôle protecteur du portefeuille

La protection du portefeuille de la cédante demeure l'une des valeurs cardinales de la réassurance. Elle permet d'écrêter les risques de pointe souscrits par la cédante. Ainsi, tous les risques dépassant la conservation ou la priorité, sont absorbés, soit par le traité, soit par la facultative. Cette situation conserve l'équilibre technique du portefeuille de la cédante et la met à l'abri de toute menace de faillite. L'assureur se retrouve ainsi dans une logique d'homogénéisation parfaite de son portefeuille dans la mesure où les risques sont confinés dans les tranches de montants similaires.

Autre rôle de la réassurance est le soulagement qu'elle apporte aux réassureurs face aux risques liés aux fluctuations imprévisibles des sinistres par les mécanismes régulateurs tels que la stabilisation, l'indexation, la superposition et autres.

Paragraphe 2 : Le rôle promoteur de l'économie

La réassurance assume divers rôles importants dans l'économie. Dans le langage courant, on a coutume de dire que la réassurance est l'assurance de l'assureur. Elle fournit

aux assureurs primaires la liquidité nécessaire à l'indemnisation des sinistres couverts par le traité, elle mutualise la couverture des grands risques, elle apporte la capacité nécessaire à la couverture des risques graves, elle garantit l'assurabilité de tous les risques et peut être le promoteur de l'innovation en matière de garanties.

La réassurance contribue ainsi au développement de l'assurance primaire dans les économies émergentes, tant en dommages qu'en assurance de personnes. Elle promeut, par conséquent, l'efficacité économique, assure les financements publics en libérant ainsi des moyens de financements pour d'autres emplois nécessaires au développement, tels que les infrastructures, l'éducation ou la santé.

Paragraphe 3 : Le rôle de partage du sort et d'amélioration de l'image de la cédante

La pratique de la réassurance, repose essentiellement sur le partage du sort (risque) entre l'assureur et le réassureur. Pour cette raison, les deux partenaires ont intérêt que le risque soit bien analysé et que la tarification conséquente corresponde à la gravité du risque pris en charge. Car le manquement à cette exigence, infligerait un coût fatal à la gestion du risque, avec comme corollaire, le résultat du compte de réassurance souvent déficitaire. C'est pourquoi, pour éviter de telle situation difficile à y remédier, intervient la cédante, en amont de la souscription dudit risque, afin de l'analyser et l'apprécier voire bâtir une tarification en fonction des informations qui lui sont communiquées. Cela contribue à l'équilibre technique du portefeuille de la cédante, condition nécessaire à sa performance, face à la concurrence.

Par ailleurs, le mécanisme d'appel au comptant, en cas de sinistre majeur, obligeant l'intervention immédiate du réassureur dans le règlement, est un facteur de soin et d'amélioration de l'image de marque de l'assureur.

Ainsi, après l'étude du rôle de la réassurance combien important pour l'assureur, qu'en est-il de l'impact.

Section 2 : L'impact de la réassurance

L'impact s'est une conséquence logique d'une activité ou d'un projet sur la société ou sur l'environnement. Nous nous attellerons à élucider l'impact sur le plan économique, l'impact sur le financier et technique, ainsi que l'impact sur le plan social.

Paragraphe 1 : L'impact sur le plan économique

Les opérations de réassurance mettent en évidence, non seulement une masse monétaire importante, mais également leurs échanges financiers internationaux, libellés, la plupart de temps, en devises étrangères. Ainsi, aux mêmes titres que les compagnies d'assurances, les compagnies de réassurances, sont des pourvoyeuses de fonds de l'économie du pays. Ainsi, elles financent considérablement les activités piliers de l'économie, à travers la souscription aux obligations, à la prise part aux actions des sociétés, à l'édification de l'habitat et à la consolidation des marchés financiers. Ces ramifications économiques, constituent le socle de l'économie que la réassurance finance à travers ses activités.

De même, l'assurance couvre tous les secteurs d'activités économiques du pays, notamment le secteur primaire avec les risques agricoles et mortalité de bétail, le secteur secondaire avec les risques de transport, auto, responsabilité civile générale, maladie, incendie, perte d'exploitation et le secteur tertiaire avec les multirisques professionnelle et globale dommages. Naturellement, étant donné que ces risques sont admis en réassurance, ce qui signifie implicitement que la réassurance contribue efficacement à la vie économique du pays.

La réassurance participe au circuit économique du pays. Les compagnies de réassurances, sont des agents économiques. De ce fait, elles produisent les services, par l'intermédiaire des assureurs, à la satisfaction des consommateurs que sont les ménages et les entreprises dans leur globalité. Les fonds générés sont déposés dans les comptes en banques qui, ensuite, sont octroyés sous formes de crédit, soit aux ménages, soit aux entreprises, ou soit à l'Etat et ses collectivités. Ces derniers, dans le cadre de leurs projets, expriment les besoins de souscription d'assurances pour mieux préserver leurs acquis, rentabiliser leurs affaires et maximiser les profits. Les assureurs, à leur tour, souscrivent la réassurance en vue de garantir leur solvabilité et honorer convenablement leurs engagements. Ainsi, le circuit économique est bouclé.

La valeur ajoutée de la réassurance entre dans la détermination des agrégats macroéconomiques du pays tels que les PIB et PNB.

Nous comprenons aisément, l'ampleur de l'impact de la réassurance dans la vie économique du pays, alors, voyons les côtés financier et technique.

Paragraphe 2 : L'impact sur le plan financier et technique

Sur le plan financier, la gestion des fonds liés aux opérations de réassurance, à travers les dépôts de garantie de leurs engagements dans les comptes bancaires (DAT ou Compte courant), justifie bien que le produit de réassurance impacte considérablement les activités des Institutions bancaires. C'est pourquoi, étant logées dans le même secteur d'activités économiques, les deux professions (Assurance et banque), sont des partenaires indéniables et privilégiées.

En tenant compte du fait que la réassurance est une activité internationale, les échanges financiers et les frais résultant de ces opérations génèrent un gain dans tous les pays où transitent ces fonds et participent ainsi à la confection de la balance financière et à la consolidation de la politique monétaire du pays.

Techniquement, la réassurance est un facteur réducteur de la charge de sinistralité chez l'assureur dans la mesure où les montants des sinistres touchant la réassurance font l'objet de partage. Elle reste par ailleurs, aussi un facteur de stabilisation du résultat technique de la cédante lorsque la sinistralité dépasse un seuil prévu au traité.

En tout état de cause, la réassurance garantit au mieux la solvabilité des compagnies d'assurances.

Paragraphe 3 : L'impact sur le plan social

Au premier niveau de l'échelle des activités de l'assurance, se trouvent les compagnies d'assurances, déjà financièrement bien solides pour la cause. En revanche, au niveau supérieur, on rencontre, les compagnies de réassurances, qui développent nettement une activité financière de grande envergure, conférant ainsi une garantie sans faille aux compagnies d'assurances. De par leur rôle, elles œuvrent pour le bien-être social de la population, directement, à travers les prestations et les donations, indirectement à travers les projets de développement. A cela s'ajoute, des emplois offerts aux milliers de personnes à travers le monde, améliorant ainsi leurs conditions de vie.

En somme, l'impact de la réassurance, se manifeste dans tous les domaines prônant le bien être de la population, alors voyons ses enjeux.

Section 3 : les enjeux de la réassurance

L'enjeu est défini comme ce que l'on risque de gagner ou de perdre dans un projet, dans une compétition ou dans une entreprise. En raison du faible état de développement du secteur de la réassurance en Afrique, nous avons jugé opportun de focaliser, en priorité, nos recherches sur les enjeux des compagnies implantées sur ce continent.

Nous évoquerons les enjeux d'ordre économique, d'ordre commercial et d'ordre technique et technologique.

Paragraphe 1 : Les enjeux d'ordre économique

Plusieurs points seront développés comme suit :

A- Capacité de souscription limitée

L'industrie de la réassurance dans le contexte africain fait face à l'éternel problème de capacité de souscription limitée. Les entreprises d'assurances ont souvent une conservation limitée sur les capitaux qui, parfois, sont constamment érodées en termes de devises fortes en raison de la dévaluation de la monnaie. Une croissance économique faible et négative dans certains cas, un impact négatif sur le rendement des investissements, la rentabilité et la croissance du capital, contribuent sensiblement à la limitation de la capacité de souscription des opérations de réassurance. En raison des faibles niveaux de capitalisation, les sociétés de réassurance africaines sont forcées de souscrire des risques faiblement évalués et prendre des petites catégories. Parfois le volume des affaires réalisées est très faible pour attirer les investisseurs internationaux. Etant donné que les économies de certains pays africains prennent un envol, concomitamment, le métier d'assurances et de réassurances se développent aussi. En raison de la faible capacité de souscrire des risques énormes sur le Continent, de nombreuses sociétés d'assurances continuent à réassurer leurs affaires avec les sociétés de réassurance en dehors de l'Afrique. En 2009, environ 21% de l'industrie de l'assurance a été cédée sur le marché international de la réassurance. Nous comprendrons aisément que, plus les capacités de conservation sont grandes, moins les assureurs cèdent les affaires en réassurance.

B- la capitalisation des sociétés d'assurances et de réassurances

En vue de promouvoir la fonction "réassurance", il est temps d'intéresser les investisseurs internationaux, y compris les Institutions Financières de Développement (IFD) telles que la Banque Mondiale (BM), la Société Financière Internationale (SFI), la Banque Africaine de développement (BAD) etc., pour investir dans les compagnies africaines de réassurances.

L'objectif de placement mondial se déplace vers les marchés émergents et en voie de développement. Comme certains investisseurs internationaux sont encore sceptiques sur l'investissement en Afrique, il appartient aux entreprises de réassurances africaines de convaincre les investisseurs internationaux et garantir la performance. Les sociétés d'assurances directes doivent aussi être suffisamment capitalisées de manière à éliminer la demande excessive sur les réassureurs.

Lorsque la capacité des actionnaires a été épuisée, il devrait y avoir une capitalisation syndiquée et des pools au niveau national pour répondre aux besoins de l'économie. L'augmentation de la capacité à tous les niveaux améliore la rétention des primes au niveau de la rentabilité et de la croissance de l'entreprise. Un marché domestique fort en réassurances peut même attirer des capitaux dans le pays et dans le secteur des assurances en particulier. La législation sur la gestion des sociétés africaines de réassurance doit être assez souple pour permettre de résoudre les problèmes de capitalisation et de capacité. La capitalisation des sociétés de réassurances par les actionnaires ne devrait pas être limitée aux niveaux minimums statutaires seulement, qui sont juste des niveaux de base d'entrée prescrits. Il est possible de créer des grandes sociétés d'assurances ayant des bilans solides grâce à des fusions et des acquisitions, si les actionnaires des sociétés individuelles ne peuvent pas fournir le capital nécessaire. La capacité de souscription sera renforcée et ces sociétés seront en mesure de concurrencer efficacement sur les marchés régionaux et internationaux. Les marchés boursiers régionaux et locaux peuvent également aussi jouer un rôle dans le renforcement des capacités par la mobilisation des capitaux pour les sociétés d'assurances.

L'idée de la création des compagnies de réassurances communes comme Africa- Re et CICA-RE doit s'étendre de manière à renforcer les capacités sur le Continent. Les sociétés de réassurances doivent coopérer en fédérant leurs synergies qui existent dans une

dynamique d'équipe afin de résorber le maximum possible, les risques voués à la délocalisation. Si la coopération entre les pays africains s'intensifie, cela va apporter plus de possibilités d'investissement pour les industries d'assurances locales.

Le partage du savoir-faire, des compétences, les expériences peuvent être bénéfiques aux différents réassureurs africains. Les sociétés qui exercent dans les pays africains plus développés doivent investir dans d'autres marchés africains en commençant par les pays voisins qui ont des profils de risque similaires. La diffusion de l'actionnariat entre les régions géographiques ne devrait pas être vue comme une nouvelle forme de colonisation mais une initiative nécessaire pour le développement régional. Les sentiments nationalistes peuvent s'accommoder en incluant les investisseurs locaux dans les structures du capital des investissements étrangers dans les opérations de réassurance. Il est nécessaire de briser les barrières pour faciliter l'entrée des investisseurs régionaux et donner une large ouverture.

Nous espérons fortement que l'organe de régulation de la CIMA est à pied d'œuvre pour murir l'idée dans ce sens, en entrevoyant l'augmentation du capital social des compagnies d'assurances et de Réassurances dans la zone CIMA.

C - Les contraintes des devises étrangères.

Le métier de la réassurance nécessite des devises étrangères pour payer les primes de cession ou de rétrocession et pour régler les revendications à travers les frontières géographiques. Cela pose toujours de difficultés liées à la parité, aux frais de changes et à la faiblesse ou à la force des devises étrangères.

Les réassureurs africains doivent veiller à ce que les partenaires d'affaires soient instruits et assurés que les sociétés africaines offrent une sécurité appropriée et ne devraient pas être lésés quant à l'accès aux bonnes conditions et à la profession. Les rouages liés aux transactions financières internationales doivent être maîtrisés.

Paragraphe 2 : Les enjeux d'ordre commercial

Les enjeux d'ordre commercial reposent sur la gouvernance de l'entreprise, le secteur de la micro-assurance, la concurrence et le contrôle.

A- La gouvernance de l'entreprise

Dans la plupart de nos pays africains, certaines sociétés d'assurances, adhèrent très peu à la dynamique de la bonne gouvernance des entreprises. Cette situation entretient un climat de méfiance dans les affaires, jette de discrédits sur la crédibilité des entreprises, instaure le manque de confiance des investisseurs étrangers et ternit l'image de marque de nos entreprises du continent. S'il existe des systèmes adéquats de transparence et de contrôle des sociétés, celles-ci gagneraient la confiance des investisseurs.

Il y a souvent un décalage entre les intérêts de la direction et les investisseurs/actionnaires, néanmoins, les deux poursuivent les mêmes objectifs globaux. Les conseils d'administration doivent ajouter de la valeur en développant des stratégies sur la gouvernance. Des structures saines de gouvernance de l'entreprise sont essentielles pour la prise de décision. Le non-respect des principes de la bonne gouvernance d'entreprises d'assurances peut affecter sans cesse, la survie des sociétés de réassurances. La gouvernance d'entreprise doit être abordée dans nos sociétés si nous voulons gagner la confiance des groupes internationaux et d'autres groupes de parties prenantes.

B - Le secteur de la micro-assurance

Il est évident que le niveau de développement d'assurances diffère d'un pays à un autre. Néanmoins, globalement, plus de 60% d'Africains n'ont pas accès aux produits et services d'assurances. Les sociétés d'assurances traditionnelles ne fournissent pas des produits et des services aux pauvres, surtout ceux des zones rurales et des secteurs informels.

L'Afrique a un grand nombre de sa population travaillant dans les secteurs informels et ruraux et il est nécessaire pour les sociétés d'assurances d'avoir accès à cet énorme marché. La Micro-assurance pourrait être utilisée comme un outil pour accroître et la locomotive de pénétration du marché africain. Les réassureurs en Afrique sont interpellés pour aider le développement de ce secteur. Les experts disent que le secteur de la micro-assurance peut générer des primes assez importantes comme le fait les assureurs traditionnels. Il y a une disparité de services entre la fourniture d'assurances et les activités socioéconomiques. C'est pourquoi, les Sociétés de réassurances doivent relever le défi pour montrer l'exemple.

C - La concurrence accrue

Les réassureurs africains sont en concurrence entre eux et avec les réassureurs internationaux.

Certains réassureurs étrangers opèrent dans le marché africain depuis des décennies et d'autres sont de nouveaux acteurs. Certaines compagnies africaines de réassurances sont en compétition en dehors de leurs zones d'influence géographiques et affichent de bons résultats financiers. La rentabilité soutenue du marché africain de l'assurance le rendra attrayant à la fois aux réassureurs locaux et étrangers.

D - Le contrôle

En évidence, l'objectif de la réglementation en matière d'assurances est de protéger les intérêts des consommateurs notamment les assurés et les bénéficiaires des contrats d'assurances et de capitalisation, contrôler la conduite des acteurs, s'assurer de la solvabilité des sociétés et établir un système économique et financier solide. De nombreux pays africains travaillent dur pour améliorer les faibles cadres réglementaires d'assurances d'avant les indépendances. Cela se fait grâce à l'augmentation des exigences minimales de fonds propres, en mettant en place des structures efficaces de gestion des risques et l'ouverture du marché à la concurrence étrangère.

Les régulateurs de l'assurance insistent également sur la mise en œuvre des filets de sécurité de la profession, précisément dans les domaines tels que : l'adoption des structures d'actionnariat approuvées pour les sociétés d'assurances, le contrôle du ratio d'actionnariat, l'investissement dans les immobilisations imposées et le contrôle du portefeuille et d'autres investissements à l'extérieur du pays. Dans la plupart des pays, les examens de contrôle sont axés sur le respect des textes et de la réglementation en vigueur. Il est donc nécessaire d'instituer des cadres réglementaires efficaces qui apprennent également des normes internationales. Un marché intérieur bien réglementé agit comme un catalyseur pour attirer des flux de capitaux, mais aussi éviter la délocalisation des risques. L'intensité de la réglementation de l'industrie a souvent une relation directe avec le risque perçu de l'insolvabilité des sociétés d'assurances dans un marché particulier.

Les gouvernements doivent veiller à ce que l'industrie de l'assurance soit bien réglementée, en se concentrant sur le contrôle, le suivi et le traitement des questions telles

que l'agrément, la suffisance des capitaux, la marge de solvabilité et le développement des ressources humaines.

Notons que dans la zone CIMA, le chantier est mieux assaini depuis l'avènement de la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA), quand bien même il reste du chemin à faire.

Paragraphe 3 : Les enjeux d'ordre technique et technologique

Les systèmes de gestion des risques, l'infrastructure, les organes de l'industrie, le leadership et les compétences ainsi que les technologies de l'Information et de la Communication seront développés.

A- Les Systèmes de Gestion des Risques

Les réassureurs africains admettent progressivement la Gestion des Grands Risques D'entreprise (GRE) qui permet aux sociétés de mieux comprendre les différents types de risques encourus. La fonction n'est cependant pas assez appréciée et certaines sociétés n'ont pas encore nommé le personnel spécialisé à la fonction. La fonction de gestion des risques pour ce qui est des opérations d'assurances n'est souvent pas assez forte, ce qui entraîne un coût élevé des sinistres à cause d'informations insuffisantes sur les risques au stade de la souscription. L'augmentation de la criminalité et les expériences d'accidents ne peuvent être gérées qu'à travers la création des structures fortes de gestion des risques au sein des sociétés d'assurances. Il est nécessaire pour les sociétés africaines de réassurances de créer des services de gestion des risques pour être disponibles aux assureurs, et partant, aux économies africaines.

B - L'infrastructure

Le manque d'infrastructures adéquates milite souvent contre le fonctionnement efficace des sociétés de réassurances en Afrique. La distance et les problèmes de déplacement font qu'il est souvent difficile de communiquer, ce qui rend les interactions commerciales difficiles entre les pays africains eux-mêmes et en dehors du Continent.

C - Les organes de l'industrie

Certains pays africains, en raison des contextes qui sont les leurs, n'ont pas des compagnies qui pourraient aider à relever les défis dans tous les domaines possibles. Les Réassureurs Africains, bien qu'ils ne soient en liaison directe avec les consommateurs, pourraient jouer un rôle essentiel dans la création de la sensibilisation chez le consommateur sur les questions d'assurances. A mesure que le public assurable augmente, il est nécessaire de le rendre de plus en plus informé et conscient sur les questions d'assurances. Les Réassureurs doivent aussi intensifier la formation qu'ils offrent au marché direct et au public à l'instar de la CICA-RE dont les efforts sont louables en la matière.

D- Le leadership et les compétences.

L'un des principaux défis que l'Afrique doit relever est le leadership et l'insuffisance d'une main-d'œuvre qualifiée. Le problème s'est aggravé avec la fuite des cerveaux attirés vers les économies avancées, et elles sont peu nombreuses, ces institutions sur le Continent qui offrent une formation spécialisée en réassurances à envergure de l'Institut International des Assurances. Les compétences sont nécessaires pour gérer et comprendre les risques plus complexes et peu familiers. Les lacunes dans l'exécution de la stratégie sont souvent un problème. Des stratégies agiles et efficaces sont souvent nécessaires pour capitaliser sur les opportunités qui se présentent. Une base de compétences adéquates est essentielle parce que les structures et les systèmes complexes doivent être créés dans les sociétés d'assurances afin de permettre de rivaliser efficacement avec ceux des économies avancées.

Le personnel nécessite un leadership de base des compétences managériales, y compris les compétences actuarielles, l'expertise des sinistres, la gestion des sinistres et des compétences avancées de souscription spécialisées. A cet effet, organiser des ateliers et des séminaires, comme le font certaines Institutions de la CIMA, notamment l'IIA et la CICA-RE, sur les questions d'assurances, peut aider au développement et au renforcement des capacités et des compétences. Les programmes d'échange d'affaires et d'autres formes de coopération doivent être intensifiés au niveau régional, afin de mener à l'établissement des réseaux solides. Les réassureurs africains doivent investir dans le développement du capital humain. Les compagnies de réassurances et les acteurs d'autres industries d'assurances ont besoin de développer des relations avec les universités et d'autres établissements d'enseignements supérieur afin d'améliorer les niveaux de compétences. La continuité d'une

formation interne est nécessaire et pour attirer les praticiens d'assurances de la diaspora qui sont prêts à revenir. Les avantages d'avoir des niveaux de compétences optimales comprennent l'amélioration de la performance et la croissance des entreprises, en offrant un service de qualité et innovant. Des compétences actuarielles sont de plus en plus devenues importantes dans le secteur de l'assurance à court terme. Les compétences techniques et managériales peuvent être améliorées en participant à des programmes de coopération et d'assistance technique. Les programmes inter-régionaux d'échange de personnel peuvent également être utilisés comme un moyen d'améliorer les compétences de gestion, et de combler le fossé des compétences. Les pays ayant des compétences excédentaires doivent les exporter vers ceux qui en manquent cruellement ou qui n'en ont pas assez. Ces derniers doivent être ouverts pour solliciter l'aide des voisins.

E- Les Technologies de l'Information et de la Communication (TIC)

La sensibilisation en Afrique est maintenant accrue sur le fait que les TICs sont un moteur important de la croissance économique et du développement. L'Afrique fait de grands progrès en investissant dans les TICs et la formation de ses populations pour relever les défis de l'expansion exponentielle de la technologie. Les sociétés d'assurances devraient être encouragées à s'investir plus dans les TICs et mettre en commun certaines ressources TICs et créer des bases de données qui seraient utiles dans l'alternance des activités d'assurances et de réassurances. Les plates-formes TICs doivent être mises à jour et améliorées en permanence conformément aux technologies de pointe émergentes. Les systèmes de TICs, s'ils sont mis en œuvre correctement, ont le potentiel d'améliorer les temps de réponse et de réduire sensiblement le coût que les affaires sont susceptibles de générer. Les réassureurs africains ont besoin de mettre à profit les dernières évolutions en la matière afin de peaufiner leurs systèmes et procédures de souscription, de réduire les pertes et à contrario, améliorer les rendements. Cela comprend l'utilisation de la technologie de téléphonie mobile, l'Internet, intranet et autres afin d'assurer un suivi en temps réel, l'adoption d'une nouvelle tarification et la modélisation des plateformes. Cela devrait améliorer les efficacités dans la souscription et la gestion des polices. L'Afrique ne doit pas juste attendre le transfert de la technologie des pôles occidentale et orientale, mais elle doit s'investir dans l'éducation technique et professionnelle, le développement technologique et la création de la connaissance soutenue par l'innovation et l'entrepreneuriat.

Après avoir développé les généralités qui nous ont conduit à l'étude des concepts, du rôle, de l'impact et des enjeux de la réassurance, nous nous attèlerons présentement à la seconde partie de notre thème qui est évocateur de la contextualisation de la réassurance à la STAR VIE.

**DEUXIEME PARTIE : LA
REASSURANCE DANS LE
CONTEXTE DE LA STAR VIE**

Comme développé dans la première partie, nous avons mis en évidence, dans tous ses aspects, les biens fondés de la réassurance, pour une compagnie d'assurances qui veut s'imposer sur le marché concurrentiel. Cela dénote que la réassurance constitue une condition sine qua non à la vitalité d'une compagnie d'assurances. La seconde partie de notre thème que nous amorçons sera consacré à l'étude de la manière où la réassurance est exploitée par la STARVIE, en vue de mieux tirer le maximum possible des profits et préserver les acquis de ses activités. Ainsi, nous parlerons d'abord, du programme de la réassurance en vigueur à la STARVIE, ensuite, de l'impact de ce programme dans ses activités.

CHAPITRE 3 : LE PROGRAMME DE LA REASSURANCE EN VIGUEUR A LA STAR VIE

Dans ce chapitre, il est question d'égrener la physionomie du portefeuille de la STAR VIE, ses différents traités en vigueur et l'analyse des données.

Section 1 : La physionomie du portefeuille de la STAR VIE

La commercialisation des produits d'assurances est conditionnée par la délivrance de l'agrément conformément à l'article 326 alinea 1er du code CIMA. La STAR VIE, n'a pas dérogé à cette règle. En effet, celle-ci a obtenu son agrément le 25 Mars 2013, à capital social de un milliard (1 000 000 000) F CFA.

Etant donné que la STAR VIE est une jeune société et unique compagnie vie sur le marché Tchadien, elle présente la structure organisationnelle suivante :

- Le conseil d'Administration ;
- la Direction Générale ;
- la Département technique ;
- le service Comptabilité ;
- le service Commercial ;
- le service de gestion de portefeuille.

La réassurance est gérée provisoirement par la Direction Générale. L'entreprise commercialise les produits suivants dans son portefeuille : l'assurance épargne retraite, l'assurance rente éducation mixte, l'assurance décès emprunteur (assurance prêt bancaire) et l'assurance groupe décès.

L'analyse du portefeuille, le choix d'un mode approprié de la réassurance et les partenaires techniques de la STAR VIE seront examinés.

Paragraphe 1 : L'analyse du portefeuille sur la période de 2013 – 2015

Nous parlerons d'abord d'évolution en terme de chiffre d'affaires ensuite de la situation de sa sinistralité.

A- L'évolution de chiffres d'affaires

Le chiffre d'affaires est une donnée importante qui mesure la performance d'une entreprise. Son étude s'étendra sur la période allant de 2013 à 2015, conformément au tableau suivant :

Tableau 3 : Evolution des chiffres d'affaires de la période 2013-2015

Branche	2013	2014	Evolution	2015	Evolution
Assurances individuelles	197 872 770	167 825 207	-15,19	157 767 677	-6,0
Assurances collectives	630 518 890	708 274 837	12,33	1 036 085 245	46,3
TOTAL	828 391 660	876 100 044	5,76	1 193 852 922	36,3

Source : CEG et CI

La STAR VIE a opté pour la présentation de ces états en deux rubriques : la rubrique des assurances individuelles et celle des assurances collectives. Les assurances individuelles regroupent l'assurance épargne retraite et l'assurance éducation mixte. Par contre, les assurances collectives décès, quant à elles, concernent l'assurance décès emprunteur et l'assurance décès groupe employeur.

De manière générale, il ressort de l'analyse du tableau que la société est dans une dynamique évolutive, avec une croissance de pointe en 2015 de 36%. Cette croissance s'explique par le caractère monopoliste du marché en matière de l'assurance vie, de l'adhésion de la population aux produits de la STAR VIE, mais aussi de l'agressivité de son réseau commercial.

Cependant, la branche individuelle, a connu une régression sur toute la période dont la plus forte est celle enregistrée en 2014 avec 15%, contre 6% en 2015. Il faut noter particulièrement que cette branche concerne les assurances de prévoyance sociale avec prédominance la garantie épargne. Cette opération est tributaire du niveau économique du pays. Ce qui nous amène à dire que, cette baisse peut s'expliquer par le marasme économique dans lequel est plongé le pays depuis un certain temps et la chute du pouvoir d'achat des citoyens et surtout, par la crise qui a touché le secteur pétrolier, grand pourvoyeur d'emplois.

En revanche, la branche collective, quant à elle, a connu une croissance spectaculaire sur la période avec 46% en 2015 et 12% en 2014. Il faut noter que la croissance dans cette branche s'explique par la sollicitation très accrue de l'assurance décès emprunteur par les clients des banques de la place, repartis dans tous les secteurs économiques du pays.

B - La sinistralité

La sinistralité est un indicateur déterminant servant d'une balise à la gestion technique d'une branche dans un portefeuille. Elle émane du rapport charge de sinistre sur les primes, comme figurant dans le tableau suivant :

Tableau 4: Sinistralité de la période 2013 -2015

Branche	Exercice 2013			Exercice 2014			Exercice 2015		
	Prime Exercice	Charge de sinistre	S/P	Prime exercice	Charge de sinistre	S/P	Prime exercice	Charge de sinistre	S/P
Assurances Individuelles	197872770	10950000	5,533859	167825207	1200000	0,7150297	157767677	1200000	0,760612
Assurances collectives	630518890	12415902	1,969156	708274837	65754991	9,2838242	1036085245	150586387	14,53417
TOTAL	828391660	23365902	2,820635	876100044	66954991	7,642391	1193852922	151786387	12,71399

Source : CEG et CI

D'une manière générale, la STAR VIE a connu des sinistralités faibles, sur la période, avec le taux le plus élevé en 2015 de 13%. Par ailleurs, nous constatons que la branche collective est la plus sinistrée par rapport à la branche individuelle.

En somme, la STAR VIE, en raison de cette bonne sinistralité, son portefeuille reste bien équilibré.

Paragraphe 2 : Le choix d'un mode approprié de la réassurance

Les différents points notamment le choix des traités, le choix de la rétention et la modélisation des traités seront évoqués.

A- Le choix des traités

Le choix des traités de réassurance fait par les dirigeants de l'entreprise n'est pas un fait du hasard. Il faut noter que, en prélude à la mise en place du son plan de réassurances, plusieurs séances de travail ont eu lieu avec les potentiels réassureurs, au cours desquelles toutes les conditions furent examinées. Il est, en revanche, le résultat d'un travail technique de longue haleine sur le profil du portefeuille, en mettant en exergue les paramètres suivants :

- sa composition ;
- la dispersion des risques en fonction de leur taille ;
- les primes émises ;

- la nature de la branche ;
- la sinistralité, sa fréquence et son intensité ;
- la connaissance du portefeuille en termes de statistiques sur une longue période ;
- la connaissance du marché global.

Etant donné que la STAR VIE, lors de sa création, ne disposant pas de toutes ses informations propres, s'est inspirée des données des autres compagnies du marché sous régional tout en misant sur l'expertise des autres en la matière, pour définir son programme de réassurance.

B - Le choix de la rétention

La rétention relève de la décision de la cédante à vouloir conserver plus de primes mais dans une optique de se partager le maximum des sinistres. Ce choix tient néanmoins compte de ses fonds propres, de la taille des risques en portefeuille, de la fréquence de sinistres observés, de leur importance, ainsi que de la cotation.

C - La modélisation des traités

La conception de tout traité prévoit une marge de manœuvre à la fin de chaque année en vue d'apporter les modifications ou les changements nécessaires, sur la base des conséquences liées à son application, après analyse des résultats de la réassurance, lorsque la cédante se rend à l'évidence, d'une fuite des primes en faveur du réassureur ou qu'elle ait subi une part importante de sinistres dans l'année.

Toutefois, notons que dans le contexte de la STAR VIE, la modification de son programme de réassurance s'est faite au renouvellement 2016.

Le choix judicieux de traités de réassurance sur la base de ces informations, minutieusement préparées, constitue un gage d'équilibre et de rentabilité pour la cédante.

Il est important de savoir les partenaires techniques avec lesquels la STAR VIE mène des opérations de réassurances.

Paragraphe 3 : Les partenaires techniques en réassurances de la STAR VIE

Selon Patrick PEUGEOT, les réassureurs accompagnent l'assureur durant toute sa vie : d'abord en amont, au moment de formulation de la demande d'agrément, les noms des réassureurs professionnels doivent figurés dans le dossier ; ensuite en aval, au moment de la

souscription des risques de pointe, les réassureurs en apportent leur expertise dans l'appréciation et la tarification desdits risques et enfin, au moment du sinistre, l'intervention des réassureurs est plus qu'à jamais fortement sollicitée. Cette conception a guidé la STAR VIE dans le choix des réassureurs, auquel s'ajoutent leur solide expérience et leur leadership. Sur cette lancée, les compagnies suivantes ont été retenues comme réassureurs de la STAR VIE.

Tableau 5: Réassureurs partenaires de la STAR VIE

ORDRE	Réassureur	Cession légale	Cession supplémentaire	Total des parts
1	CICA-RE	15%	55%	70%
2	AFRICA-RE	5%	15%	20%
3	AVENI-RE		10%	10%
TOTAL		20%	80%	100%

Source : STAR VIE

Pour éviter que la totalité des risques souscrits en Afrique ne soient placés auprès des réassureurs étrangers, une politique de cession légale a été mise en place en faveur de l'AFRICA-RE et de la CICA-RE. Les compagnies d'assurances ont l'obligation de céder une part sur les risques à ces deux Compagnies leaders en Afrique en matière de réassurances. Raison pour laquelle, la STAR VIE n'a pas dérogé à cette règle.

La CICA-RE a été choisi comme apéritrice par la STAR VIE avec qui elle développe un partenariat technique solide.

Après avoir étudié les conditions qui ont conduit à la mise en place de ce plan de réassurances, nous étudierons maintenant leurs contenus.

Section 2 : Les traités en vigueur à la STAR VIE

Comme définit à la première partie, un traité est une convention de réassurance selon laquelle l'assureur s'engage à céder au réassureur, qui est tenu d'accepter, tous les risques souscrits par cet assureur dans une catégorie d'affaires déterminée moyennant des conditions techniques et financières fixées dans cette convention. La monture de ce document est assurée par le réassureur, après, évidemment les pourparlers, et le soumet à l'approbation et à la signature de la cédante. La STAR VIE a mis en évidence, dans son programme de réassurances, deux traités à savoir ; l'Excédent de plein et le XL catastrophe. Ce même programme a été reconduit sur les trois exercices.

Il faut noter que les traités de réassurances ne s'appliquent que sur les affaires groupes décès, la capitalisation étant exclue.

Nous étudierons les traités exercice par exercice.

Paragraphe 1 : Les traités de l'exercice 2013

Deux traités de réassurances sont mis en place, notamment, l'Excédent de plein et XL catastrophe.

A- L'Excédent de Plein

Il est la forme du traité proportionnel reposant sur les capitaux assurés. Les conditions d'exercice de ce traité sont résumées dans le tableau qui suit :

Tableau 6: Présentation du traité EDP en 2013

Présentation de traité	Exercice 2013			
	Rétention	Porté	Capacité	Facultative
Excédent de plein				
Garanties de base	20 000 000	60 000 000	80 000 000	Sup-à 80 000 000
Décès et IPT				
Garanties complémentaires				
Doublement Accidentel,	20 000 000	60 000 000	80 000 000	Sup-à 80 000 000
Triplement accidentel et				
Accident par circulation				
Accord préalable	Supérieur à 50 000 000			
Part du réassureur	80% de la réassurance			
Apériteur	CICA-RE			
Périodicité des comptes	Annuelle			
Commission de réassurance	20%			
Règlement au comptant	Sur demande de la cédante			
Délai d'envoi	60 jours apres l'arrêt des comptes			
Délai de vérification	15 jours			
Délai de règlement des soldes	30 jours			
Intérêt sur solde comptable	0,035			
Sinistres à payer	Sinistres à 100%			
Provisions mathématiques	Selon la note technique des contrats			
Provisions des risques en cours	Au prorata temporis			

Source : STAR VIE

Il y a lieu de noter que pour les affaires individuelles dont les capitaux assurés dépassent la capacité de souscription (80 000 000), le découvert sera proposé à la CICA-RE en facultative. La Cédante devra demander au Réassureur Apériteur son accord au préalable avant l'établissement des polices dont les capitaux sont supérieurs à 50 millions de FCFA.

L'appel au comptant est un dispositif contractuel permettant à la cédante de solliciter l'intervention financière du ou des réassureurs face aux gros sinistres pour lesquels la trésorerie de la cédante seule ne peut supporter. Le seuil d'appel au comptant varie d'une compagnie d'assurances à une autre, d'un traité (proportionnel ou non proportionnel) à un autre, voire d'un exercice à un autre ou encore d'une branche à une autre. Dans le contexte de la STAR VIE, il est fixé à 25 millions. Grâce à l'appel au comptant, la cédante est assistée financièrement par son ou ses partenaire(s). L'assureur s'évertuera à demander à son ou ses réassureur(s) le versement de leurs parts contributives, lequel est sensé précéder le paiement effectif du sinistre par l'assureur, lui évitant l'érosion de ses fonds propres.

Il convient de préciser que la cédante soumet au réassureur, pour tarification préalable, tous les risques aggravés qu'elle estime ne pas pouvoir accepter aux conditions normales, ainsi que toutes les propositions, au cumul des garanties sur la même tête, supérieures à 50 millions.

Le traité EDP présente l'avantage de ne porter sur les risques importants, laissant à la cédante les petits risques qu'elle peut couvrir sans difficultés. Ce faisant, il réalise mieux l'un des buts recherchés par la cédante, à savoir rendre homogène le portefeuille des risques conservés.

Cependant, l'inconvénient majeur de l'EDP est qu'il impose une gestion lourde des polices par les services de bordereaux.

B - Le Traité XL catastrophe

Il s'agit d'un traité non proportionnel, souscrit pour couvrir la rétention du traité EDP. En d'autres termes, pour tous les sinistres, survenus dans la branche et ayant fait l'objet de répartition et dont le montant dépasse la franchise, fera jouer le traité XL, bien évidemment, sous réserve que cela revête le caractère évènementiel.

Ainsi, les conditions d'exercice de ce traité sont celles consignées dans le tableau suivant :

Tableau 7: Présentation du traité XL en 2013

Présentation de traité	Exercice 2013			
XL catastrophe	Franchise	Portée	Plafond	Engagements Maxi.
Garanties de base :				
Décès toutes causes et IPT	20 000 000	60 000 000	80 000 000	500 000 000
Décès accidentel	20 000 000	60 000 000	80 000 000	500 000 000
Engagement réassureurs	Au delà de 20 000 000 , avec maximum de 500 000 000			
Taux de prime	1%			
Prime Prov. minimum	3 000 000			
Apériteur	CICA-RE			
Périodicité des comptes	Annuelle			
Part des réassureurs	80%			
Règlement au comptant	Sur demande de la cédante			
Délai d'envoi	45 jours apres l'arret des comptes			
Délai de vérification	15 jours			
Délai de règlement des soldes	30 jours			

Source : STAR VIE

L'accident est défini comme toute atteinte corporelle non intentionnelle de la part de l'assuré et provenant de l'action soudaine d'une cause extérieure. Par ailleurs, les conséquences directes dans un délai de douze mois après l'accident, en la mort ou l'invalidité permanente totale de l'assuré sont généralement couvertes par la garantie.

L'évènement, par contre, est défini comme une cause unique entraînant au minimum trois victimes, décédées ou invalides, à l'occasion d'un même accident.

En outre, la clause "Two Risk warranty" n'a pas été prévue dans le traité. L'esprit de cette clause est que les réassureurs interviennent si au moins deux polices sont sinistrées.

Notons que les clauses d'indexation, de stabilisation et de reconstitution n'ont pas été prévues dans le cadre de ce traité. Outre mesure, ce traité n'a pas été touché durant ces années en raison du manque d'un sinistre caractéristique de l'évènement.

L'avantage de ce traité, c'est que contrairement au traité en excédent de plein couvrant des sommes assurées supérieures au plein, il ne couvre pas les petits sinistres, ce qui permet de limiter la prime cédée au réassureur. Ce traité écrête les grands sinistres, ce qui doit limiter sérieusement le besoin en capital en améliorant l'homogénéité de la rétention.

Aussi, l'administration du traité est très simple puisqu'il suffit de fixer la prime avant le renouvellement et de suivre sur le plan comptable uniquement les sinistres dépassant la priorité.

Toutefois, ce traité recèle d'inconvénient lié à la prime. La détermination de la prime de réassurance en excédent de sinistre est parfois malaisée dans la mesure où les couvertures n'auraient jamais été touchées par un quelconque sinistre par le passé, comme c'est le cas de la STAR VIE. Dans ces conditions, le résultat de la réassurance devient instable et l'assureur se met dans une posture de la volatilité des primes de réassurances.

Paragraphe 2 : Les traités des exercices 2014 et 2015

Au risque de nous répéter, nous notons simplement que pour les deux exercices, les clauses du traité 2013 étudiées ci-dessus sont reconduites dans leur intégralité en années 2014 et 2015.

En effet, concevoir et mettre en place un programme de réassurance est une chose, mais son applicabilité, s'en est une autre dont le résultat sera apprécié à sa juste valeur. C'est ce qui retiendra notre attention au paragraphe suivant.

Section 3 : L'analyse des données

Dans ce paragraphe, nous nous attèlerons à établir l'adéquation des données entre l'assureur et le Réassureur, en termes de primes cédées, commissions versées à la cédante, sinistre supportés et provision à la charge du Réassureur.

Paragraphe 1 : La cession des primes

La prime est le prix de l'assurance payable par le souscripteur du contrat d'assurances. Etant donné que l'assureur s'assure à son tour auprès du réassureur, il est inéluctable qu'il paye le prix de son assurance, notamment la prime cédée au réassureur. Il est question de comparer les primes cédées aux réassureurs par rapport aux chiffres d'affaires.

Tableau 8: Cession de primes en réassurance de 2013-2015

Branches	Exercice 2013			Exercice 2014				Exercice 2015			
	Chiffre d'affaires	Prime cédée	Taux cession	Chiffre d'affaires	Prime cédée	Taux cession	Evolution	Chiffre d'affaires	Prime cédée	Taux cession	Evolution
Individuelle	197 872 770		-	167 825 207		-		157 767 677		-	
Collective	630 518 890	132 414 856	16,0	708 274 837	134 936 730	15,4	1,90	1 036 085 245	71 134 166	5,96	-47,28
Total	828 391 660	132 414 856	16,0	876 100 044	134 936 730	15,4	1,90	1 193 852 922	71 134 166	5,96	- 47,28

Source : CEG et CI

De manière générale, les taux de cession des primes aux réassureurs, sur la période de trois années, restent inférieurs à 20%, ce qui explique que la cédante a conservé plus de 80% de primes d'assurances. En revanche, l'année 2013 a connu le taux le plus élevé avec 16 % des primes cédées aux réassureurs, contrairement au taux de l'année 2015 qui reste relativement le plus bas, soit 6%.

Une légère régression se dégage entre 2013/2014 de l'ordre de 2% .Cependant, entre 2014/2015, la situation s'est plus amplifiée avec une régression très drastique de l'ordre de 47%, sensiblement dans les proportions semblables à celles du chiffre d'affaires.

Cela explique que la STAR VIE a mené une bonne politique de conservation de primes. Cette situation a évité à la STAR VIE une fuite massive des primes en faveur des réassureurs, mais qu'en est-il du côté des commissions de réassurances.

Paragraphe 2 : La commission de réassurance

Les commissions de réassurances sont une forme de participation des réassureurs dans les charges liées aux frais généraux de l'entreprise. Elles sont concédées par le Réassureur à la cédante, conformément au taux prévu au traité, lui permettant de faire face aux charges de gestion. Etant donné que les clauses du traité s'appliquent à l'assiette qui est la prime nette de taxes, il paraît logique que le réassureur retourne une partie des frais d'acquisition et de gestion des contrats à la cédante. La comparaison se fera entre les primes cédées aux réassureurs et les commissions versées à la cédante.

Tableau 9: Commissions de la réassurance de 2013-2015

Branches	Exercice 2013			Exercice 2014				Exercice 2015			
	Prime Cédée	Commission Reassurance	Taux Commis	Prime cédée	Commission Reassurance	Taux commis	Evolution	Prime cédée	Commission Reassurance	Taux commis	Evolution
Toutes branches	132 414 856	28 689 031	21,7	134 936 730	36 068 250	26,7	25,72	71 134 166	17 283 652	24,30	-52,08
Total	132 414 856	28 689 031	21,7	134 936 730	36 068 250	26,7	25,72	71 134 166	17 283 652	24,30	- 52,08

Source : CEG et CI

Nous constatons que les commissions versées en 2013, représentent 22% des primes cédées aux réassureurs, 27% en 2014 et 24% en 2015 avec une moyenne de 24%. De manière générale, cette moyenne des commissions de réassurances est certes inférieure au taux plafond des frais de 35%, mais qui est plutôt à l'avantage du réassureur. L'entreprise aurait pu négocier un taux de commission plus élevé.

Corrélativement avec les primes, il se dégage une évolution des commissions versées de 2013 à 2014 de 27% des primes cédées. En revanche, c'est une situation inverse qui se révèle de 2014 à 2015 d'une régression de l'ordre de 52%.

En somme, si les primes cédées semblent raisonnables, et que les commissions sont un peu déséquilibrées, qu'advierait-il des charges de sinistres ?

Paragraphe 3 : La part des Réassureurs dans les charges de sinistres

Le règlement des sinistres ne constitue pas non seulement une valeur cardinale pour une compagnie d'assurances, voulant se faire une place dans un environnement concurrentiel, mais elle découle également de la plus grande obligation contractuelle de l'assureur. Il est évident qu'en matière de règlement de sinistres, le réassureur est en arrière-plan, mais ses actions révèlent d'une importance capitale. Une analyse sera faite entre la part du réassureur dans les prestations par rapport aux charges totales.

Tableau 10: Participation des réassureurs aux charges de sinistres de 2013-2015

Branches	Exercice 2013			Exercice 2014				Exercice 2015			
	Prestations brutes	Part Réassureurs	Taux	Prestations brutes	Part reassureurs	Taux	Evolution	Prestations Brutes	Part reassureurs	Taux cession	Evolution
Toutes branches	86 481 024	-	-	159 131 854	72 900 658	45,8		176 448 450	48 645 975	27,57	-33,27
Total	86 481 024	-	-	159 131 854	72 900 658	45,8	-	176 448 450	48 645 975	27,57	- 33,27

Source : CEG et CI

En 2013, il ressort que les réassureurs n'ont pas participé aux charges de sinistres. Cela dénote que les sinistres de cette année sont de faibles amplitudes, totalement couverts par la cédante. Cette situation est au désavantage de l'assureur.

En 2014, nous constatons que le réassureur est intervenu à 46% dans les charges de sinistres contre 28% en 2015. Cela justifie le fait que l'année 2014 est la plus sinistrée en termes des risques touchant la réassurance.

En revanche, les taux d'évolution connaissent drastiquement une régression sur la période indiquée, notamment de 0% en 2014 et 33% en 2015.

De toute la période, c'est l'année 2015 qui présente plus de charges de sinistres, en dépit du très fort taux de régression. Cette situation s'explique par le fait qu'il aurait eu beaucoup de sinistres qui ne se limitent qu'au niveau de la rétention de la cédante. En tout état de cause, le partage du sort entre l'assureur et les réassureurs, est bien mis en évidence. Et comme l'allure des traités annonce que la cédante a beaucoup conservé les primes, il paraît aussi conséquent qu'elle en conserve autant de sinistres, hormis l'année 2014 où ce partage de sort est plus accentué.

Le diagnostic des données de réassurances de la STAR VIE sur la période nous renseigne que les conditions de réassurances en vigueur se révèlent optimales. Ce qui justifie bien le maintien du plan pendant ces trois années.

Après l'analyse du portefeuille de l'entreprise, nous nous pencherons sur son impact.

CHAPITRE 4 : L'IMPACT DES TRAITES

Ayant exploré le plan de réassurance que la STAR VIE a mis en place, il est maintenant question de voir leur impact sur les activités, les défis auxquels elle fait face et les pistes des solutions éventuelles à proposer.

Section 1 : Les impacts de la réassurance

Toute activité nécessite une rétrospective sur le résultat en vue d'apprécier et en tirer les conséquences qui puissent mieux édifier les perspectives.

Outre les comptes périodiques de la réassurance plus pointilleux qui renseignent sur les résultats périodiques des traités de réassurances dans leur application, le tableau suivant guidera à connaître mieux l'impact réel sur les résultats.

Les implications du résultat de la réassurance et les avantages de la réassurance pour la STAR VIE seront développés.

Paragraphe 1 : Les implications du résultat de la réassurance

L'objectif recherché à partir du tableau ci-dessous, est l'analyse de l'impact du résultat de la réassurance sur les activités. Le principe se résume aux hypothèses suivantes :

- Si les taux sont positifs et élevés, cela implique une ponction sensible sur les bénéfices de résultats ;
- Si au contraire, ces taux sont négatifs et élevés, cela présume que l'entreprise aura à l'avenir de difficultés à trouver les Réassureurs qui puissent la couvrir.

Tableau 11: Impact de résultat de réassurance de 2013-2015

Désignation	2013	2014	2015
A- Prime cédée	132 414 856	134 936 730	71 134 166
B- Dotation aux prov. charge des réassureurs	82 782 144	72 900 658	48 645 975
C- Commission réas.	28 689 031	36 068 250	17 283 652
D- Sinistre à charge des Réassureurs	-	16 549 895	23 549 864
E-Résultat de réassurance E : (A+B)-(C+D)	186 507 969	171 769 138	102 496 489
F- Impact du résultat F : E*100/A	141	115	111

Source : CEG et C1

Après cette analyse, nous nous rendons compte que nous sommes dans la première hypothèse émise ci-dessus. A priori, la lecture qui se dégage de l'impact du résultat de réassurance, est la prédominance des taux positifs élevés, largement supérieurs à 100% sur la période. Cela implique qu'il y a eu une ponction sensible sur les bénéficiaires des résultats. Cette conclusion nous conduit à deux interrogations suivantes :

- Si cela concerne de gros risques, ladite conclusion peut être normale ;
- Si par contre, cela concerne les petits risques, l'entreprise a intérêt à renégocier son programme de réassurance en vigueur ;

Paragraphe 2 : Les avantages de la réassurance pour la STAR VIE

Le programme de réassurances de la STAR VIE, procure un certain nombre d'avantages au rang desquels nous énumérons :

- le partage du sort avec ses réassureurs à travers les grands risques ;
- l'équilibre du portefeuille de la cédante ;
- la cotation des risques complexes ;
- le bénéfice de l'assistance technique ;
- l'expertise des partenaires ;
- le développement et la pérennisation des relations privilégiées avec les réassureurs ;
- le soin de l'image de marque de la cédante par le biais du mécanisme d'appel au comptant ;
- l'augmentation de capacité de souscription des risques ;
- la participation bénéficiaire ;
- la satisfaction des clients pour les gros sinistres ;
- l'atténuation des pertes techniques de la branche ;
- la main mise sur le dépôt des réassureurs ;
- la connaissance du monde de la réassurance ;
- l'internalisation de relations liées à la réassurance et l'ouverture au monde ;
- le bénéfice de stage de perfectionnement chez les réassureurs ;
- l'appui dans la mise en place des procédures de souscription des garanties ;

En dépit des bienfaits de la réassurance dont jouit la STAR VIE, elle n'est pas pour autant à l'abri des difficultés.

Section 2 : Les défis de la réassurance

L'Homme est enclin à toute entreprise pour améliorer ses conditions de vie et en assurer son bien-être social. Toutefois, cette entreprise est exposée aux difficultés susceptibles de nuire à sa croissance. La STAR VIE n'échappe pas à cette logique, faisant face aux nombreux défis à relever et ce, dans divers domaines. Nous nous limiterons à ceux qui sont inhérents aux opérations de la réassurance. Ainsi nous parlerons en premier lieu des défis sur le plan technique et administratif et en second lieu les défis sur le plan humain et socio-économique.

Paragraphe 1 : Sur le plan technique et administratif

Les points suivants seront énumérés notamment :

- Un fort taux de conservation caractérisant un faible taux de cession de risques ;
- la faiblesse du taux de commission en vigueur dans les traités proportionnels ;
- La non-participation du réassureur dans le traité XL durant cette période de trois ans ;
- Le manque d'un service autonome de réassurances dans l'organigramme de la société. La réassurance est gérée par la Direction Générale.

Paragraphe 2 : Sur le plan humain et socio-économique

- Il manque des ressources humaines ayant des compétences requises pour gérer la réassurance. Raison pour laquelle, cette tâche est adjointe à la Direction Générale qui est un organe d'administration, de coordination et de management ;
- La crise économique liée à la chute du baril de pétrole que traverse le pays, constitue un facteur de ralentissement des activités d'assurances en général et celles de la réassurance en particulier. Cette situation n'encourage pas les organismes prêteurs à octroyer les crédits aux gros capitaux à leurs clients qui puissent intéresser la réassurance.

Il est évident que ces défis constituent un frein aux activités de la réassurance. Toutefois, voyons dans quelles mesures nous pourrions proposer des solutions.

Section 3 : Les ébauches de solutions

Nous avons pu constater à travers notre étude, que le programme de réassurances de la STAR VIE est bénéfique dans son ensemble. Néanmoins, au regard de quelques défis à relever, nous proposons quelques pistes de solutions qui, loin d'être une panacée, mais sont susceptibles d'améliorer les performances de l'entreprise.

C'est pourquoi nous proposons à la cédante de prendre en compte, dans la mesure du possible, nos suggestions formulées ci-après, aussi bien dans les domaines techniques qu'administration.

Paragraphe 1 : Sur le plan technique

Nous suggérerons les ébauches de solutions, d'abord, relatives au traité EDP, ensuite, celles inhérentes au traité XL.

A- Le Traité EDP

Nous avons vu la formule théorique du calcul de la rétention d'un traité. Nous procéderons à son application qui nous conduira à apprécier le niveau réel actuel de la rétention de la cédante.

$$\text{Rétention} = \frac{K + P - FG}{f * n}$$

Tableau 12: Réentions théorique et pratique de la cédante de 2013-2015

Exercices	Rétention	Rétention pratique	Différence
2013	28 197 020	20 000 000	- 8 197 020
2014	9 668 715	20 000 000	10 331 285
2015	5 290 486	20 000 000	14 709 514

Source : STAR VIE

Comme nous l'aurions constaté, pendant la période, la rétention pratique est restée inchangée et inférieure aux retentions théoriques, en d'autres termes, le niveau que les retentions de ces différentes années devraient prendre en fonction des données réelles de chacune de ces années.

En revanche, pour la première année de son exercice, la STAR VIE ne disposait pas encore de ses propres données. Elle s'inspira des informations des autres entreprises pour

bâtir sa rétention. C'est ainsi que les autres se sont calquées sur la même rétention de la première année pour la reconduire sur les autres exercices. Cependant, à partir du second exercice, l'entreprise pourrait déterminer le niveau réel de ses retentions en vue d'en apporter les modifications nécessaires. Comme sa rétention ne lui posait pas de problème majeur, la STAR VIE a opté pour le maintien du statu quo en la matière.

Etant donné que le tableau dégage une moyenne d'environ 15 millions, nous suggérons à la STAR VIE une réduction de sa rétention de 20 à 15 millions.

Nous avons constaté que le traité EDP dans son application a conduit à un taux moyen de cession des primes de 15%. Le traité peut être remodelé afin d'aboutir à un taux de cession supérieur à 20%, lequel impliquera davantage les réassureurs dans les charges de sinistres. Etant donné que le taux de conservation est supérieur à 80%, cela confère une marge de manœuvre à la STAR VIE de renégocier, en baisse, la rétention de 20 millions à 15 millions.

B - Le Traité XL sur rétention

Ce traité reste fondamental et d'un intérêt primordial pour la cédante. Néanmoins il mérite d'être révisé pour faire participer davantage les réassureurs dans la charge de sinistres supportée par la cédante, de manière à ce qu'aucune partie ne se sente lésée.

Ainsi, si ce traité XL, protégeant la rétention de EDP de la cédante et couvrant des risques décès et Invalidité Permanente Totale (IPT), n'avait jamais été touché, ce qui explique que la priorité semble élevée dans le contexte de l'entreprise. Alors nous suggérons à la cédante d'entrevoir une renégociation en baisse de sa priorité de 20 millions à 10 millions avec ses réassureurs. D'une part, la réduction concomitante de la rétention du traité EDP, et la réduction de la priorité de XL sur rétention, d'autre part, conduirait forcément à faire jouer le traité XL. Car au regard du cumul des petits sinistres dont elle supporte elle-même la charge en totalité, alors qu'une prime conséquente est cédée aux réassureurs. Ainsi, ce traité pourrait lui être aussi bénéfique dans la juste proportion, avec comme corollaire, la renégociation en baisse du taux de primes.

Comme nous avons défini ci-haut, certaines clauses dans un traité XL telles que la stabilisation et la reconstitution permettent à rééquilibrer les charges de sinistres dont le montant serait augmenté sous l'effet érosif de l'inflation sur plusieurs exercices. A cet effet, pour éviter que, seule la cédante en supporte le cout, nous suggérons à la STAR VIE, d'insérer lesdites clauses dans le traité XL.

Paragraphe 2 : Sur le plan administratif

La réassurance est une technique en pleine évolution en fonction de la nature des risques que souscrit un assureur. Cette évolution a un impact direct sur le portefeuille des risques de la cédante.

C'est la raison pour laquelle nous suggérons à la STAR VIE :

A- La création d'un service de la réassurance

Pour bien jouer son rôle, il s'avère plus que nécessaire de définir et de structurer la fonction réassurance dans l'organigramme en la dédiant à un service à part entière. Dans ces conditions, le suivi des opérations de la réassurance serait plus efficace et bénéfique pour l'entreprise.

B- La formation du personnel

Nous proposons :

- une mise en place d'un planning de formation des responsables dudit service notamment les stages de perfectionnement dans les compagnies de réassurances ;
- une participation des responsables à des séminaires de formation en réassurances qu'organisent les organes de la CIMA ou autres en vue de mieux s'approprier des techniques de base et comptables ;

Globalement, après cette analyse, nous concluons que le programme de réassurance de la STAR VIE, semble optimal, bien qu'il y ait quelques défis à relever pour le parfaire.

CONCLUSION

La Réassurance qui apparaît comme deuxième dimension de l'assurance pour les compagnies d'assurances, développe par son mécanisme, des nouvelles capacités à la cédante : elle soutient et renforce sa trésorerie, protège sa fortune et permet la souscription des risques pour lesquels elle ne dispose d'aucune statistique, voire des risques dont ses capacités se révèlent insuffisantes.

Comme développé tout au long de ce thème, au regard du rôle de la réassurance, de ses enjeux, et de son impact sur ses activités, nous nous rendons à l'évidence que n'eut été la réassurance, les activités des compagnies d'assurances seraient mises à mal en cas de survenance de sinistres inhérents aux risques de pointe.

Naturellement, ce qui implique que la mise en place d'un programme de réassurances devient une nécessité absolue pour toute compagnie d'assurances. Ce programme a besoin régulièrement des mises à jour conséquentes afin d'assurer sa cohérence de par les réalités de chaque exercice. Bâtir un programme qui soit en parfaite adéquation avec ses activités, le dédier à un service autonome et gérer par les compétences requises constituerait un gage de rentabilité aux bénéfices de l'entreprise et éviterait les dérapages dans la gestion de celle-ci.

De même, le programme de réassurance doit tenir compte de nombreux enjeux dont le dénouement heureux peut être, un atout pour l'entreprise.

Il est évident que dans le contexte de la STAR VIE, son programme semble globalement équilibré, avec les ratios oscillant dans les normes requises. Ce qui a justifié le maintien du programme de réassurance de la première année d'exercice sur les autres. Néanmoins, celui-ci connaît quelques dysfonctionnements dans son application dont les points saillants se résument ; à la faiblesse de son taux de cession de primes et de commissions, ainsi que celui de la priorité de son traité XL. Cette situation favorise plutôt le réassureur dont la participation aux charges de sinistres est quasi-inexistante en dépit du versement de prime minimum de dépôt au titre dudit traité.

C'est pourquoi, nous estimons apporter notre modeste contribution, à la résolution de cette problématique, en formulant à l'endroit de l'entreprise, quelques pistes de solutions, tant sur le plan technique qu'administratif, lui permettant d'améliorer et de rentabiliser son programme. Il s'agit notamment, de la réduction de la rétention du traité EDP et de la priorité

du traité XL, de l'augmentation du taux de commissions et la création d'un service automne de réassurance avec le personnel qualifié.

Certes, il ne fait aucun doute, que les managers de la société œuvrent inlassablement pour lui conférer la place qu'elle mérite sur le marché. De même, sur cette lancée, une synergie d'efforts s'avère indispensable pour relever quelques défis afin de remettre véritablement l'entreprise sur le chemin de la rentabilité et de la performance.

En tout état de cause, le monopole dont jouit actuellement la STAR VIE, est une aubaine à exploiter pour s'affermir efficacement sur le marché tchadien avant toute installation d'une éventuelle concurrence. A cet effet, elle a intérêt à fournir les moyens conséquents, à mettre les mécanismes et les structures nécessaires en place en vue d'atteindre les objectifs globaux et stratégiques dont elle s'est fixée, car il y va de sa survie.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES GENERAUX

WALHIN Jean-François, *La Réassurance*, préface de Jan Leflot, 2è Edition, Bruxelles ; Larcier, 2012

OUVRAGES SPECIFICQUES

- FOADING Joseph, NONVIGNON Frank Okry, SOUMAHORO Abdoul Jabbar, AMEHI Didier, la gestion technique d'un portefeuille Vie, juin 2015.
- HAIDARA Mamadou, Place de la réassurance dans la gestion des sociétés d'assurance,
- SCOR, Techniques comptables et réassurances,

PUBLICATIONS

- Séminaire de formation de l'IIA sur la Comptabilité des opérations de Réassurance, animé par HUKPORTE MESSAN, Sous- Directeur de la cellule centralisation, statistiques et études à la CICA-RE, N'Djamena Aout 2015 ;
- Séminaire de formation de l'IIA sur le rappel sur la Réassurance, N'Djamena Aout 2015 ;
- Séminaire de formation sur le thème " Défis de l'industrie de la réassurance en Afrique, aminé par Mr Albert Joël NDUNA, lors de la 40ème conférence et Assemblée de l'OAA du Groupe ZIMRE HOLDINGS LIMITED, Mai 2013, Caire, EGYPTE.
- Séminaire de la CICA-RE sur le thème "La Réassurance " animé par Mr BIOUELE Roger NANGA, Mars –Avril 1987, à Lomé, TOGO ;
- Mme Julie DICKSON, lors du Congrès Canadien de Réassurance, sur le thème "la réassurance dans un monde en pleine effervescence", Avril 2010, Toronto, CANADA ;
- Patrick PEUGEOT, publication dans une revue d'économie financière N0 11, sur le thème " Pourquoi les assureurs se Réassurent-ils"?, 1989, Paris –France ;

- Publication dans Top 50 Global Reinsurance Groups, éditions 2012 et 2014 ;
- Laure FREY, Santiago Tavolaro, Sandrine VIOI, " Analyse du risque de contrepartie de la Réassurance pour les assureurs français", Avril 2013.

MEMOIRES ET RAPPORTS

- MBANGA Pierre Jean BLARDE, mémoire sur le thème : "Amélioration d'un programme de réassurance des Compagnies d'assurance de la CIMA : Cas de NSIA Congo"
- MPASSI MAKITA Armeline, mémoire sur le thème : "Impact de la Réassurance sur le développement d'une Compagnie d'assurance : cas de NSIA Congo".

COURS

- SANGARE Losséni, *Cours de Réassurance*, 2015, DESS-A, 22^e promotion, IIA/Yaoundé
- KANDJI Mandaw, *Cours de contrôle sur pièces et sur place des sociétés d'assurances*, mars 2016, DESS-A 22^e promotion, IIA/Yaoundé

LEGISLATION

- Code des Assurances des Etats membres de la CIMA, nouvelle édition 2014

LEXIQUE

- LAROUSSE Edition 2010

Sites WEB

jason.lamontagne@osfi-bsif.gc.ca

www.osfi-bsif.gc.ca

www.enass.fr

ANNEXES

Annexe 1

Tableau 13 : Compte courant de la réassurance

Libellés	Débit	Crédit
Entrées en portefeuille primes		X
Entrées en portefeuille sinistres		X
Primes cédées aux réassureurs		X
Commissions	X	
Sinistres payés	X	
Retrait de portefeuille de primes	X	
Retrait de portefeuille de sinistres	X	
Participation Bénéficiaire	X	
Dépôts de la PM constitué en année N	X	
Dépôts sinistres constitués en année N	X	
Dépôts de la PM libérée en année N		X
Dépôts sinistres libérés en année N		X
Intérêt sur dépôt		X
Bénéfice / perte = Total Crédit- Total Débit	X	X
Total	X	X

Annexe 2 : Compte de résultat de la réassurance

Libellés	Débit	Crédit
Entrées en portefeuille primes		X
Entrées en portefeuille sinistres		X
Primes cédées aux réassureurs		X
Commissions	X	
Sinistres payés	X	
Retrait de portefeuille de primes	X	
Retrait de portefeuille de sinistres	X	
Participation Bénéficiaire	X	
Dépôts de la PM constitué en année N	X	
Dépôts sinistres constitués en année N	X	
Frais généraux	X	
Dépôts de la PM libérée en année N		X
Dépôts sinistres libérés en année N		X
Report de perte	X	
Solde	X	X
Total	X	X

TABLE DES MATIERES

DÉDICACE..... II

REMERCIEMENTS..... III

SIGLES ET ABRÉVIATIONS..... V

LISTE DES TABLEAUX VI

RESUME..... VII

ABSTRACT VIII

SOMMAIRE IX

INTRODUCTION..... 1

PREMIERE PARTIE : LES GENERALITES..... 4

CHAPITRE 1 : LES GENERALITES SUR LA REASSURANCE..... 6

Section 1 : Les concepts de la réassurance..... 6

 Paragraphe 1 : Les concepts généraux6

 Paragraphe 2 : Les clauses de traités non proportionnels.....8

 A- l'indexation.....8

 B- la stabilisation8

 C- la superposition.....9

 D - la reconstitution de garantie9

Section 2 : Les modes et formes des traités de réassurance..... 10

 Paragraphe 1 : Les modes de la réassurance.....10

 A- La Réassurance obligatoire10

 B - La réassurance Facultative10

 C - La réassurance facultative-Obligatoire (FACOB)11

 Paragraphe 2 : Les formes des traités de réassurance11

 A- les traités proportionnels11

 1 - La Quote-part11

 2 - L'Excédent de plein (EDP).....12

 B - les traités non proportionnels12

 1- Le traité Excess loss.....13

 2- Le traité en perte annuelle (SL).....13

 C- le calcul de la prime de réassurance non proportionnelle14

 1- La prime forfaitaire.....14

 2- la prime à taux fixe.....15

 3- la prime à taux variable15

Section 3 : Le réseau de distribution de réassurance..... 15

 Paragraphe 1 : Les modes de distribution de la réassurance.....16

 Paragraphe 2 : Le réseau international de la réassurance.....17

 Paragraphe 3 : L'analyse de l'industrie de la réassurance en Afrique.....18

CHAPITRE 2 : L'ANALYSE DU BIEN-FONDE DE LA RESSURANCE..... 19

Section 1 : Le rôle de la réassurance..... 19

 Paragraphe 1 : Le rôle protecteur du portefeuille19

 Paragraphe 2 : Le rôle promoteur de l'économie19

 Paragraphe 3 : Le rôle de partage du sort et d'amélioration de l'image de la cédante.....20

Section 2 : L'impact de la réassurance..... 20

 Paragraphe 1 : L'impact sur le plan économique21

Paragraphe 2 : L'impact sur le plan financier et technique.....	22
Paragraphe 3 : L'impact sur le plan social.....	22
<i>Section 3 : les enjeux de la réassurance</i>	23
Paragraphe 1 : Les enjeux d'ordre économique	23
A- Capacité de souscription limitée	23
B- la capitalisation des sociétés d'assurances et de réassurances.....	24
C - Les contraintes des devises étrangères.....	25
Paragraphe 2 : Les enjeux d'ordre commercial.....	25
A- La gouvernance de l'entreprise.....	25
B - Le secteur de la micro-assurance.....	26
C - La concurrence accrue.....	27
D - Le contrôle	27
Paragraphe 3 : Les enjeux d'ordre technique et technologique.....	28
A- Les Systèmes de Gestion des Risques	28
B - L'infrastructure	28
C - Les organes de l'industrie.....	29
D- Le leadership et les compétences.....	29
E- Les Technologies de l'Information et de la Communication (TIC)	30
DEUXIEME PARTIE : LA REASSURANCE DANS LE CONTEXTE DE LA STAR VIE	32
CHAPITRE 3 : LE PROGRAMME DE LA REASSURANCE EN VIGUEUR A LA STAR VIE	34
<i>Section 1 : La physionomie du portefeuille de la STAR VIE</i>	34
Paragraphe 1 : L'analyse du portefeuille sur la période de 2013 – 2015.....	34
A- L'évolution de chiffres d'affaires	35
B - La sinistralité	36
Paragraphe 2 : Le choix d'un mode approprié de la réassurance	36
A- Le choix des traités	36
B - Le choix de la rétention	37
C - La modélisation des traités	37
Paragraphe 3 : Les partenaires techniques en réassurances de la STAR VIE.....	37
<i>Section 2 : Les traités en vigueur à la STAR VIE</i>	38
Paragraphe 1 : Les traités de l'exercice 2013	39
A- L'Excédent de Plein	39
B - Le Traité XL catastrophe.....	40
Paragraphe 2 : Les traités des exercices 2014 et 2015	42
<i>Section 3 : L'analyse des données</i>	42
Paragraphe 1 : La cession des primes.....	42
Paragraphe 2 : La commission de réassurance	43
Paragraphe 3 : La part des Réassureurs dans les charges de sinistres	44
CHAPITRE 4 : L'IMPACT DES TRAITES.....	46
<i>Section 1 : Les impacts de la réassurance</i>	46
Paragraphe 1 : Les implications du résultat de la réassurance	46
Paragraphe 2 : Les avantages de la réassurance pour la STAR VIE.....	47
<i>Section 2 : Les défis de la réassurance</i>	48
Paragraphe 1 : Sur le plan technique et administratif	48
Paragraphe 2 : Sur le plan humain et socio-économique	48
<i>Section 3 : Les ébauches de solutions</i>	48
Paragraphe 1 : Sur le plan technique	49
A- Le Traité EDP	49
B - Le Traité XL sur rétention	50
Paragraphe 2 : Sur le plan administratif.....	51
A- La création d'un service de la réassurance	51
B- La formation du personnel.....	51
CONCLUSION	52
BIBLIOGRAPHIE.....	54
ANNEXES.....	56

