

CONFÉRENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

(CIMA)

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

(IIA)

BP : 1575 YAOUNDÉ - Tél : 00237 22 20 71 52 - Fax : 00237 22 20 71 51

E-mail : ija@cameroun.com

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

Yaoundé / Cameroun



**RAPPORT DE STAGE DE FIN D'ETUDES EN VUE
DE L'OBTENTION DU DIPLOME DE
MAITRISE EN SCIENCES ET TECHNIQUES D'ASSURANCES (MST-A).
(Cycle II 13ème Promotion 2016 - 2018)**

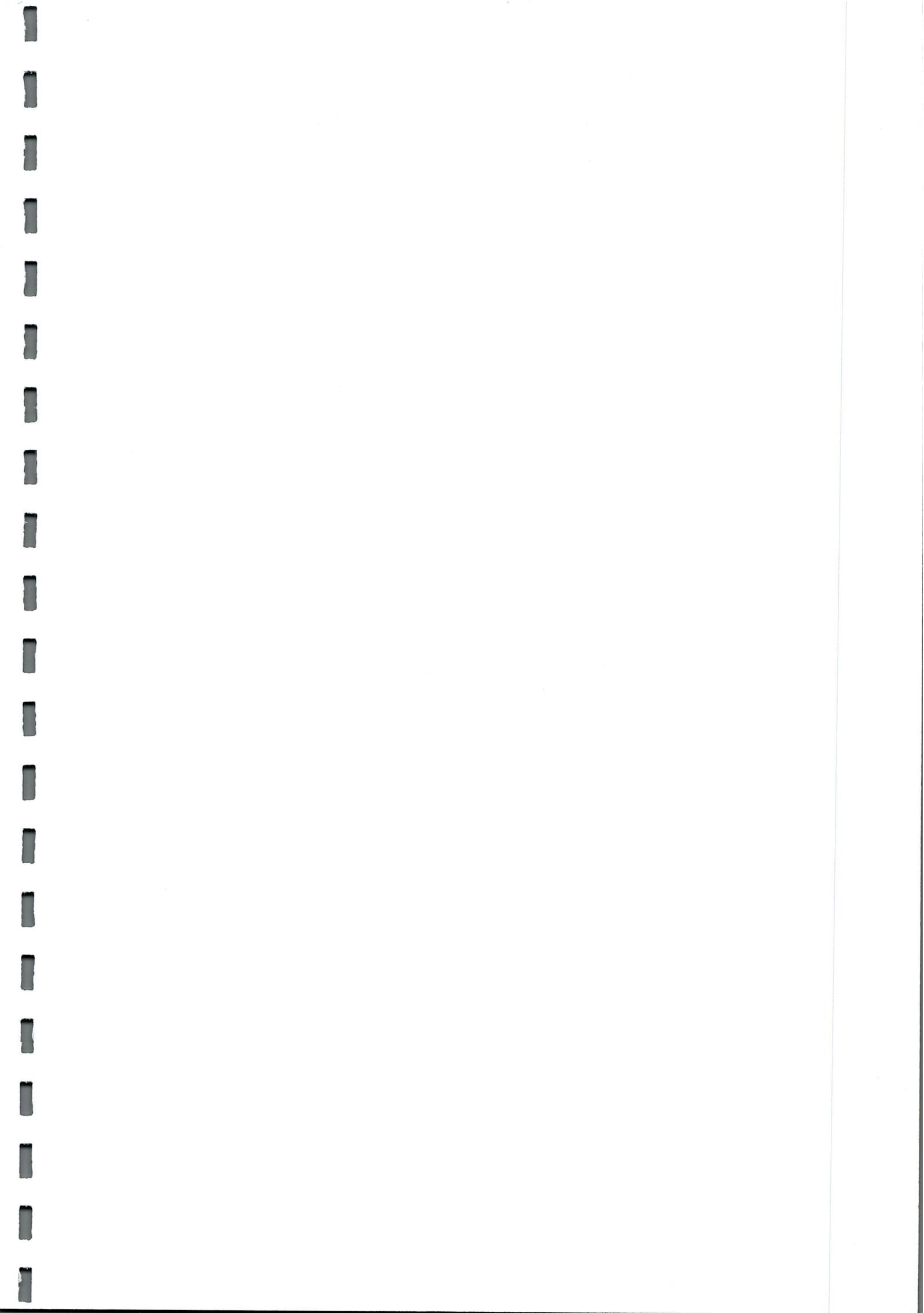
THEME:

**ROLE ET FONCTIONNEMENT DE LA REASSURANCE SUR LE
DEVELOPPEMENT D'UNE COMPAGNIE D'ASSURANCE IARDT :
CAS DE SUNU ASSURANCES CENTRAFRIQUE**

**Présenté et Soutenu Par :
M. WEMBE NGBOKPO Valentin**

**Sous la Direction de :
M. SOUKE Martial,
Directeur Général Adjoint de
SUNU Assurances Centrafrique**

Novembre 2018



DÉDICACES

Je dédie ce rapport à :

- Notre feu père WEMBE Paul ;
- Notre feu grand frère MONZOUNGOU Jean Pierre.
- Sans oublier nos chers fils : WEMBE Dieu Bénit et WEMBE Samuel Steven.

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier sincèrement :

Monsieur SOUKE Martial, Directeur Général Adjoint de la filiale SUNU Assurances Centrafrique qui, en dépit de ses multiples occupations a bien voulu prendre la direction de ce rapport de stage ;

Le Directeur Général, Monsieur SANDWIDI Clément, le Directeur Central, Monsieur KITAMBO Léopold ainsi que tous les Responsables techniques des différents Départements du groupe SUNU Assurances Centrafrique pour leur appui scientifique en vue de la réalisation de cet ouvrage ;

La Direction Générale et le corps professoral de l'Institut International des Assurances de Yaoundé (IIA) pour la qualité des enseignements que nous avons reçus ;

Notre Maman YAYA Louise, qui ne nous a jamais abandonné durant toute notre étude et à tout le temps souhaité notre réussite ;

Nos Grands Frères et Sœurs : YOELE Pierrot, DOBERE Abel, NEMBI Eli, WEMBE Germaine, WEMBE Emeline, WEMBE Prisca, pour leurs multiples soutiens financiers, moraux, spirituels et logistiques dans le cadre de la finalisation de ce rapport de Maîtrise en Sciences Techniques des Assurances.

Nos remerciements vont également à l'endroit de :

Nos cadets, neveux et nièces, que ce travail soit un exemple d'attachement et de persévérance dans leur chemin d'étude ;

Enfin, nous exprimons notre gratitude et notre reconnaissance à l'endroit de toutes les personnes qui, de prêt ou de loin ayant contribué à la production de ce fruit sans oublier tous nos collègues d'étude et ceux des 13è et 23è promotion de la formation des Cadres en Assurance à l'IIA de Yaoundé.

SIGLES ET ABRÉVIATIONS

ADAB	:	Autres Dommages Aux Biens
BCA	:	Bureau Central des Accidents
BDM	:	Bris De Machine
CA	:	Chiffre d'affaires
CEMAC	:	Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
CEG	:	Compte d'Exploitation Général
CIMA	:	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
DG	:	Direction Générale
DC	:	Direction Centrale
DF	:	Direction Financière
DT	:	Direction Technique
DGA	:	Directeur Général Adjoint
DNA	:	Direction Nationale des Assurances
EDP	:	Excédent De Plein
FAC	:	La réassurance Facultative
FACOB	:	Facultative- Obligatoire
FAP Sauf	:	Franc d'Avarie Particulière sauf
FCFA	:	Franc de Communauté Francophone en Afrique
IA	:	Individuelle Accidents
IIA	:	Institut International des Assurances
IARDT	:	Incendie Accident Risques Divers et Transport
PE	:	Perte d'Exploitation
PB	:	Participation Beneficiare
PDG	:	Président Directeur Général
PMD	:	Prime Minimum de Depot
PP	:	Prime Provisionnelle
QP	:	Quote-part
RA	:	Risques Annexes

RCA	:	République Centrafricaine
RPCC	:	Réassurance Pour Compte Commun
RCD	:	Responsabilité Civile Diverses
RTR	:	Résultat Technique de Réassurance
PREC	:	Provision pour Risque En Cours
S/P	:	Rapport Sinistres à Primes
SA	:	Société Anonymes
PSAP	:	Provision pour sinistres A Payer
SL	:	Stop Loss
SMP	:	Sinistre Maximum Possible
TRC	:	Tous Risque Chantier
TRI	:	Tous Risque Informatique
UAC	:	Union des Assurances de Paris
UAC	:	Union des Assurances de Centrafrique
XL / XS	:	Excess of loss
XL/R	:	Excess of Loss ou Excédent de sinistres sur Rétenion

LISTE DES TABLEAUX

PREMIÈRE PARTIE

Tableau 1.: Evolution des PENA par produit.....21

DEUXIÈME PARTIE

Tableau.2. : Répartition des sinistres par risque et par Branche.....35

Tableau.3 : Les modes de cession.....49

Tableau.4 : Evolution en terme de primes,charges de sinistres et commissions de réassurance50

Tableau.5 :Compte de perte et profit,2016.....50

Tableau.6: Compte de perte et profit,2017.....51

Tableau.7: Résultat Technique de la Réassurance.....52

LISTE DES GRAPHIQUES

PREMIÈRE PARTIE

Graphique 1.: Evolution des Chiffres d'affaires.....22

DEUXIÈME PARTIE

Graphiques 2. : Cas de la réassurance proportionnelle.....30

RESUME

Dans l'intérêt scientifique tant technique, afin de croiser les théories apprises aux réalités professionnelles, et de mettre en exergue notre formation dans le domaine des assurances, en vue de l'obtention de diplôme de Maîtrise en Sciences et Techniques d'Assurances (MST-A), l'Institut International des Assurances (IIA) qui est une Ecole de référence répondant aux normes internationales et à travers ses partenaires dont la DNA envoie sur recommandation ses étudiants en stage pratique d'une durée de cinq (05) mois. C'est dans cette optique que l'opportunité nous ouvre de marquer notre présence au sein de la filiale SUNU Assurances IARDT Centrafrique pour effectuer notre stage sanctionné par la rédaction d'un rapport de stage. Celui-ci comprend deux parties:

- La présentation de la structure dans laquelle nous avons effectué notre stage ainsi que la description de ses produits commercialisés (Partie I);
- Les cadres techniques et juridiques de la réassurance (Partie II).

Le stage s'est déroulé dans un cadre propice pour l'imprégnation professionnelle. Pendant notre stage, au vu et au su de besoin pressant, notre choix du thème se porte sur la réassurance comme concept clé de notre étude qui s'intitule « **Rôle et fonctionnement de la réassurance sur le développement d'une Compagnie d'Assurances IARDT : Cas de SUNU Assurances Centrafrique** ». Thème dans lequel nous avons formulé certaines perspectives d'amélioration à caractère technique qu'administratif. L'objectif assigné de cette analyse consiste à donner nos points de vue en qualité d'un Technicien d'Assurances, l'importance combien de la réassurance sur l'équilibre financier de la Société SUNU Assurances.

Fort de ce qui précède, nous avons souligné quelques suggestions importantes portant sur l'amélioration du programme de réassurance en redressant certains paramètres et ratios afin que les réassureurs puissent participer efficacement et proportionnellement aux charges des sinistres.

ABSTRACT

In the scientific interest that engineering, in order to cross learnt theories to professional realities, and to put in exergue our formation in the insurance domain, conspicuous of the obtainment to certificates of M.sc.s and Technic of Insurance (MST-A), the International Insurance Institute (IIA) who is a referential School answering to international norms and through his partners of which the DNA sends on recommendation his students in probationary period puts into practice of a period of five (05) month. This is in this optics that the expediency opens us broadly of being in the perfect of our sucking presence of the filial SUNU Insurance IARDT Centrafrique pour to effect our sanctioned probationary period by the drafting of a probationary official report .This one comprises two lines of businesses:

- The get-up of the structure in who we have effected our probationary period as the description of his commercialized goods (Party I);
- Technic juridical managers of the reinsurance (Party II).

Our sucking distance covered technic Competences himself is qualified of an Expediency under the ideal of human capital canning wear sagging technic of the Company in rapport with his reinsurers. Having regard to our probationary period, to the sight and to the knowledge of need pressing, our choices aspire on the reinsurance as key concept of our study who entitles "**Role and working of the reinsurance on the development of a Company of Insurance IARDT: Case of SUNU Insurance Centrafrique**". Theme in who we have formulated some perspectives of improvement to technic character that administrative. The earmarked objective of this analysis consists to give our points ofs views and contributions as Technician of Pledges the importance how much of the reinsurance on the financial steadiness of the Society SUNU Pledges.

Strong man of foregoing, we have underlined a few imported suggestions showing on the improvement of the program of reinsurance standing up some paramèt

SOMMAIRE

DEDICACES	i
REMERCIEMENTS	ii
SIGLES ET ABREVIATIONS	iii
Liste des Tableaux	v
Liste des Graphiques	vi
RESUME	vii
ABSTRACT	viii
AVANT- PROPOS	x
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE SUNU ASSURANCES ET DESCRIPTION DE SES PRODUITS COMMERCIALISES	3
CHAPITRE I: APERÇU GENERAL DE LA COMPAGNIE SUNU ASSURANCES CENTRAFRIQUE	4
SECTION I : Historique et Objectif de SUNU Assurances	4
SECTION II : Structures Organisationnelles de SUNU Assurances Centrafrique IARDT	7
CHAPITRE II : DESCRIPTION DE SES PRODUITS COMMERCIALISES	14
SECTION I : Les Produits commercialisés	14
SECTION II : Analyse des Chiffres d'affaires	20
DEUXIEME PARTIE : CADRES TECHNIQUES ET JURIDIQUES DE LA REASSURANCE	23
CHAPITRE III : GENERALITES SUR LA REASSURANCE	24
SECTION I : Définition et Utilités de la réassurance	24
SECTION II : Modes et Formes de la réassurance	26
CHAPITRE IV : PLAN DE REASSURANCE DE SUNU ASSURANCES CENTRAFRIQUE	38
SECTION I : Cadres Juridiques du plan de la réassurance	39
SECTION II : Cadres Techniques du plan de la réassurance	43
CONCLUSION GENERALE	59
BIBLIOGRAPHIE	61
Liste des Annexes	62
TABLE DES MATIERES	63

AVANT-PROPOS

Ce travail de recherche s'inscrit dans la perspective académique de fin de formation des étudiants de Maîtrise en Science et Techniques d'Assurances (MST-A) de l'Institut International des Assurances (IIA).

Il répond au contexte académique de cette Institution qui inclut dans le programme d'étude, notamment au cycle MST-A, la rédaction d'un rapport de stage va faire l'objet d'une soutenance publique devant le grand jury.

Le présent document donnant lieu à la production d'un rapport portant sur le thème : « **Rôle et fonctionnement de la réassurance sur le développement d'une Compagnie d'Assurances IARDT : Cas de SUNU Assurances Centrafrique** », sous l'encadrement scientifique de Monsieur **SOUKE Martial**, Directeur Général Adjoint de SUNU Assurances Centrafrique.

A tous ceux qui par devoir ou par curiosité voudront parcourir les pages de ce document, nous demeurons ouverts à toutes critiques et suggestions qui nous permettront d'améliorer la qualité de ce travail.

INTRODUCTION GENERALE

L'assurance et la réassurance contribuent au développement des économies émergentes par la mutualisation internationale des risques locaux qu'elles rendent ainsi assurables. Elles contribuent également à créer et canaliser l'épargne de ces pays vers des emplois productifs. Elles permettent le développement, au sein des économies émergentes, d'une culture du risque et de sa prévention, facteur de l'assurabilité des risques. La réassurance, dès lors que les contrôles ne la paralysent pas, favorise, pour sa part, le développement de sociétés d'assurances locales en couvrant les risques d'insolvabilité de celles-ci et en apportant une aide technique au contrôle et à la tarification des risques.

De nos jours, la réassurance occupe une place importante dans le secteur de l'assurance. Cette montée du rôle des réassureurs est due à plusieurs facteurs : La réassurance permet à la cédante de faire face aux pics de sinistralité exceptionnels du type tempête, incendie, cyclone, ouragan, Offshore etc. Ainsi la réassurance aide à empêcher la faillite d'un assureur qui n'a pas les fonds disponibles en cas de très grande catastrophe.

En se réassurant, la cédante dispose d'une plus grande capacité et sûreté financière et peut donc souscrire plus d'affaires qu'elle ne l'aurait pu si elle n'avait pas de réassureurs et ne disposait que de ses fonds propres. La réassurance permet de lisser les bilans et résultats financiers des cédantes d'une année sur l'autre en intervenant les années où il existe de nombreux sinistres chez la cédante. Ainsi la cédante a une plus grande stabilité financière sur moyen et long terme.

Elle pourrait être schématiquement présentée comme l'assurance des sociétés et des compagnies d'assurance, puisqu'elle permet aux assureurs de transférer à un autre établissement autorisé à pratiquer des opérations d'assurance (le réassureur) tout ou partie des risques qu'elle a acceptés de prendre en charge auprès de ses clients (les assurés).

C'est la raison pour laquelle le code de commerce allemand définit le réassureur comme étant « l'assureur de l'assureur ». En d'autre terme, « la **réassurance** est l'assurance des sociétés d'assurances ». Parfois appelée **assurance secondaire**, celle-ci ne peut pas exister sans l'étape préliminaire du transfert de risque que représente l'assurance primaire. La réassurance fait partie du secteur de l'assurance et de la finance en général. La réassurance apparait comme le moyen le plus approprié en vue d'une dispersion horizontale du risque pris par les compagnies d'assurance. C'est ainsi que la pression des autorités réglementaires ou même des actionnaires pousse les sociétés d'assurance à s'adonner à cette obligation technique.

Dans le cadre de notre étude dont le thème s'intitule « **Rôle et fonctionnement de la réassurance sur le développement d'une Compagnie d'Assurances IARDT : Cas de SUNU Assurances Centrafrique**», en vue de bien mener cette étude, quelques interrogations nous semblent être indispensables, par savoir : Quel est le rôle et l'importance de la Réassurance sur l'équilibre financier d'une compagnie d'assurances? Quels sont les aspects techniques du résultat d'un plan de réassurance sur le portefeuille d'une compagnie?

L'objectif de la présente étude est donc de montrer l'intérêt du fonctionnement de la réassurance sur le développement d'une compagnie et d'analyser ses effets sur le résultat du portefeuille des affaires dans un souci d'équilibre technique et de rentabilité de la compagnie. Il s'agira spécifiquement de montrer les différentes politiques de la réassurance sur le portefeuille d'une compagnie ainsi que leur mise en œuvre. Pour réaliser ces objectifs, notre travail s'articulera principalement en deux parties : Dans la première partie, il s'agira de présenter la compagnie d'Assurances (SUNU Assurances) et de faire la description de ses produits commercialisés. Au niveau de la seconde partie du travail, il s'agira de montrer les différents aspects juridiques et techniques de la réassurance, de son origine, fonctionnement, utilités et instruments de mesure.

**PREMIERE PARTIE :
PRESENTATION DE SUNU ASSURANCES CENTRAFRIQUE
ET DESCRIPTION DE SES PRODUITS COMMERCIALISES**

L'objectif assigné à cette partie consiste à mettre les bases nécessaires à l'analyse qui sera faite dans le cadre du présent rapport de stage. Il s'agit ici de présenter la structure dans laquelle nous avons effectué notre stage et les missions qui lui sont attribuées (Chapitre I) et de présenter les différents produits d'assurances commercialisées au sein de cette Compagnie (Chapitre II).

CHAPITRE I :

APERÇU GENERAL DE LA COMPAGNIE SUNU CENTRAFRIQUE

Le Groupe SUNU a décidé de mettre en avant une seule et unique marque à compter de 2015, SUNU, et de l'associer à son cœur de métier qu'est l'Assurance, indique une note d'information transmise aux filiales. En 2015, les filiales du Groupe SUNU, présentes dans 11 pays de la zone CIMA dont la RCA prennent toutes la même dénomination et la même identité visuelle : SUNU Assurances. Avec une politique d'élargissement, passer de 11 à 14 filiales actuellement dans la zone CIMA, le Groupe SUNU ambitionne de proposer à moyen terme les mêmes produits partout en Afrique pour le plus grand bénéfice des assurés, de réaliser des projets de plus grande envergure avec les Banques et les sociétés de téléphonie mobile sur un plus vaste territoire ainsi que de confirmer son leadership sous régional. Pour mieux savoir, nous verrons dans cette partie la genèse de SUNU Centrafrique IARDT.

SECTION I: HISTORIQUE ET OBJECTIF DE SUNU ASSURANCES CENTRAFRIQUE

L'Union des Assurances Centrafricaines est une compagnie d'assurance nouvellement mise en place mais héritant d'une ancienne structure à savoir l'Union des Assurances de Paris (l'UAP). L'origine de l'UAC remonte au temps des cabinets SOGERCO (Société Gérance et Courtage) agréés par arrêté n°3864 du haut-commissariat de la république française en Afrique Equatoriale Française (AEF) deviendront à partir de 1964 agence de l'UAP dernière qui obtient ainsi un agrément en IARDT en tant que filiale.

L'UAP devient une société anonyme au capital de **1.000.000.000 FCFA (Un milliard de franc CFA)** entièrement versé. Son siège social à Paris en France avec l'évolution des marchés des assurances a amené les sociétés qui y exerçaient à se réadapter. C'est ainsi que l'UAP a connu une fusion avec l'AXA par absorption. AXA détient par cette opération soixante-dix (70) parts sociales contre trente(30). En outre le développement de ce secteur a entraîné de vaste extension des branches d'activités des Assurances ; ce qui a obligé l'UAP en mars **1983** à obtenir un agrément Vie et à signer des conventions avec des intermédiaires d'assurance tel que ACC succursale de FAUGERE et de JUTHEAU (courtier en assurance).

Qui est devenu maintenant ASCOMA Centrafrique. Cependant la réglementation du marché par rentrée en vigueur du code CIMA et la régression des affaires en Assurance -Vie l'ont amené à les suspendre le **02 octobre 1995**. C'est vers la fin de l'année sus-indiquée qu'AXA prend le contrôle total de la compagnie en rachetant les trente pourcent (30%) des actions de l'UAP. Peu après, le groupe AXA qui ne voulait plus des succursales d'Afrique née de l'UAP en Afrique va vendre le portefeuille de Centrafrique à un autre groupe dénommé **SUNU**.

I.1. Entrée de L'UAC dans le Groupe SUNU

Ancien Directeur d'Afrique de l'UAP international ensuite du groupe AXA **Monsieur Pathé DIONE**, est à l'origine de plusieurs filiales africaines du groupe dont il a mis son expérience et son professionnalisme au service de l'Afrique par la création d'un groupe africain d'assurances., tels que (UA Sen-Vie au Sénégal, l'UAT-Vie au Togo, l'UAB-Vie au Bénin, l'UGAN-IARD au Niger, enfin l'UAC-IARDT en Centrafrique à la fin de l'année **1999**, la délégation AXA-BANGUI prendra la dénomination de l'UAC-IARDT pour exercer par la suite ses activités librement le **01 janvier 2000**. C'est de là commence l'activité de SUNU Assurances-IARDT Centrafrique dans le groupe **SUNU**¹. Aujourd'hui le groupe SUNU Assurances est de 14(quatorze) sociétés d'assurances et est le premier assureur Vie de la zone CIMA.

¹*En Wolof «notre métier, l'Assurance»*

I.2. Objectif de SUNU Assurances

D'une manière générale, pour atteindre ses objectifs, une entreprise doit définir des stratégies à mettre en œuvre : tel est le cas de la société SUNU Assurances. Du point de vue terminologique la notion d'objectivité correspond à l'expression quantifiée d'un but directement opérationnel pour la gestion. Ainsi, pour atteindre les buts fixés par son conseil d'administration la société SUNU- IARDT s'est fixé plusieurs objectifs dont un objectif économique et un objectif social.

I.2.1. Objectifs Economiques

La société SUNU Assurances est une société capitaliste qui prend des risques dont le but est de gagner de l'argent. De ce fait, elle a pour objectif la croissance et la rentabilité.

I.2.2. La croissance

Par définition, la croissance est un accroissement quantifiable de certains indicateurs de dimension de l'entreprise.

En effet, la société SUNU Assurances dispose d'un potentiel propre de croissance lié à la qualité de ses ressources humaines, de son fonctionnement de sa capacité d'innovation et de son potentiel technique. Précisons que sur le plan national, la croissance de la société SUNU Assurances résulte de ses propres efforts, sans qu'elle s'associe en se regroupant avec d'autres sociétés de la place.

1.2.3. La rentabilité

Comme toute entreprise capitaliste SUNU Assurances vise d'abord le profit maximal, c'est-à-dire gagner de l'argent. En effet, à SUNU Assurances la rentabilité provient de la vente des produits qui d'ailleurs augmentent sans cesse sous l'impulsion d'une action commerciale adaptée.

I.2.4. Objectifs sociaux

L'analyse du climat social a toujours été une préoccupation des responsables d'entreprises ; le bilan social se présente comme un ensemble d'indicateur dans le domaine de l'emploi, des rémunérations, des conditions d'hygiène et des conditions de travail.

En effet, l'objectif social de SUNU Assurances s'exprime par les avantages qu'elle procure aux divers groupes sociaux qui participent à son fonctionnement ; par exemple : la rémunération, la formation, l'épanouissement personnel et professionnel... Cette partie nous amènera à bien décrire la structure organisationnelle de SUNU Assurances.

SECTION II : STRUCTURES ORGANISATIONNELLES DE SUNU ASSURANCES IARDT

SUNU Assurances est une société de droit national. Elle dispose d'une part des organes de décision et d'autre part des organes de gestion.

II.1. Les organes de décision

II.1.1. L'Assemblée générale

Elle est l'organe suprême, la seule assise au sein de laquelle les décisions sont prises et dépassent la gestion quotidienne de l'entreprise telles que : la désignation et la révocation des autres organes, la modification des statuts, l'approbation des comptes de l'exercice. L'Assemblée générale peut être réunie de façon ordinaire ou extraordinaire.

II.1.2. L'Assemblée générale ordinaire

C'est l'assemblée de droit commun, celle qui est prévue par la loi et qui se réunit au moins une fois par an pour discuter et approuver les comptes après lectures des rapports du conseil d'administration et des commissaires aux comptes. L'Assemblée générale ordinaire ne peut valablement délibérer que lorsque le quorum est atteint, c'est-à-dire lorsqu'au moins le quart des actionnaires ayant droit de vote est présent.

II.1.3. L'Assemblée générale Extraordinaire

Elle obéit aux mêmes règles que l'assemblée générale Ordinaire et se réunit quand cas d'urgence, mais elle ne peut délibérer qu'à la majorité de deux tiers (2/3) Les décisions de cette assise ne sont opposables aux tiers qu'après avoir été publiées.

II.1.4. Le conseil d'administration

Le conseil d'administration a les pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de la société et pour effectuer, autoriser tous les actes et opérations relatives à son Objectif et à tous mandats confiés à la société. Cet organe a pour compétence entre et autre de convoquer l'assemblée générale ordinaire de dresser les comptes de l'exercice, d'établir le rapport d'information sur l'activité de la société.

Le conseil délègue à la direction générale les pouvoirs qu'il juge convenable pour l'exécution de ses décisions.

II.2. Les Organes de Gestion

Une entreprise dispose d'une bonne organisation pour atteindre ses objectifs. Nous présenterons, la Direction Générale et les Départements.

II.2.1. La Direction Générale

La direction générale est assurée par le Directeur Général qui est chargé d'appliquer les orientations arrêtées par le conseil d'administration. En principe, le Directeur général se donne les moyens nécessaires (les directives, conseils) pour atteindre les objectifs fixés. En effet, il supervise le travail qui se fait au niveau de la délégation, coordonne les différentes directions (**DT, DF, DC**). Le Directeur Général élabore à la fin de chaque exercice, avec le responsable financier et en étroite collaboration avec les responsables des services, un projet de budget pour l'exercice suivant qui sera par la suite présenté au conseil d'administration pour adoption. Enfin le Directeur Général contrôle l'évolution du budget par poste et éventuellement prend des mesures qui s'imposent.

II.2.2. L'Assistante de Direction

L'assistante de direction (secrétaire) est chargée d'organiser et de filtrer les visites du patron, de planifier les rendez-vous. Elle est également chargée de faire le traitement du courrier et de préparer les réunions selon les consignes du Directeur Général d'une part et d'autre part, elle gère les fournitures, récence les besoins des services en imprimés et fournitures de bureau, en procédant à un inventaire. Elle dresse la liste des besoins et la transmet au Directeur Général ainsi qu'au responsable financier comptable pour information, avis et visa.

II.2.3. Les Départements techniques et de production

II.2.3.1. Le Responsable Technique

Le responsable technique est assisté dans ses fonctions par un adjoint. A ce titre, il contrôle et vérifie les tarifications faites par les producteurs, signe les contrats souscrits ainsi que les attestations d'assurances. Il veille à l'application des dispositions du code CIMA et également au respect des instructions relatives aux conditions de souscriptions des contrats. Mais dans un souci d'efficacité et de performance, il en a plus des tâches qui lui sont dévolues du fait de sa fonction quelques responsabilités. Ainsi veille-t-il sur la bonne marche du service et traite les dossiers de certains clients (sociétés). Toutes fois, il participe aux tâches dévolues aux rédacteurs quand le besoin se fait sentir. Il est tenu également de prendre contact avec les clients en les relançant pour le renouvellement de leur police d'assurance ou pour d'éventuelles souscriptions en leur adressant des avis de contrat.

II.2.3.2. Le Service de Production

Le service de production, qui est en fait la porte des clients, de diverses relations assureur-assuré est dirigé par un chef de département production, assisté des producteurs. Le service comprend en plus du chef de département, quatre (4) producteurs qui travaillent pour le même compte.

II.2.3.2.1. Les Producteurs

Ils s'occupent de la réception des clients lors de la souscription et des renouvellements des contrats. Le premier des deux producteurs assiste le chef de service dans ses tâches. Les producteurs sont chargés de vendre le risque qui est de garantie d'assurance. Ils établissent les polices d'assurance ou les avenants ceux-ci préparent les avis d'échéance, classent les dossiers en centralisant les pièces émises pour les remettre à la comptabilité. En tant que producteurs, ils font des relations qui consistent à établir les contrats d'assurance par le remplissage des conditions particulières.

II.2.3.2.2. La Secrétaire (Production)

Sa tâche consiste à saisir le courrier de la production des polices d'assurances (en cas de duplicata) et les quittances de règlements. Elle répond au téléphone, informe le chef de service de la rupture des imprimés concernant le service.

II.2.3.3. Le service Sinistre

Le service sinistre est un service après-vente qui s'occupe de l'exécution des contrats émis par les producteurs en cas de réalisation du risque assuré. Ce service est dirigé par un chef de service dit responsable sinistres assisté de trois régleurs sinistres (matériels, maladie et corporel).

II.2.3.3.1. Le responsable de sinistres

De manière générale le responsable de sinistres a pour rôle de veiller à la bonne exécution des instructions de la direction qui concerne entre autres :

- ✓ L'inventaire des dossiers sinistres ;
- ✓ L'établissement des tableaux de bord et des contrats.

Il doit apposer son visa sur les documents ci-après élaborés par l'inspecteur avant leur transmission à la Direction Technique et au Directeur Général pour signature.

Il s'agit de :

- ✓ bordereau de prise en charge
- ✓ bordereau de sinistres réglés

Les dossiers contentieux sont gérés par le responsable. Lorsqu'une affaire est portée en justice, le responsable sinistres informe l'avocat de la société et lui transmet les directives qui devront l'orienter dans la plaidoirie².

II.2.3.3.2. Les Régleurs sinistres

Les régleurs de sinistres sont sous la responsabilité de chef de département sinistre et effectuent les tâches suivantes :

- ✓ recevoir les clients pour les déclarations ;
- ✓ prendre tous les renseignements relatifs à l'assuré et aux tiers ;
- ✓ prendre aussi des renseignements sur les circonstances de l'accident, les dommages tant corporels, matériels que immatériels et d'ordre général (nom des témoins, de l'autorité qui a établi le rapport de police, mention de la date de déclaration, signature du déclarant).

Ces régleurs sinistres ont également pour tâches de faire sortir le contrat d'assurance et de reporter les éléments du contrat sur la fiche de déclaration à l'endroit prévu à cet effet. Enfin, les régleurs de sinistres enregistrent le sinistre sur le registre en lui attribuant un numéro.

II.2.3.3.3. La secrétaire (Sinistre)

Elle saisit les déclarations et les avis de sinistres, les bordereaux d'avis de sinistres réglés et toutes correspondances initiées par les services et l'inspecteur.

²Exposé oral visant à défendre un assuré, à soutenir une cause

II.2.3.4. Le service Comptabilité

Le service comptabilité est placé sous la direction d'un responsable de la comptabilité, des ressources humaines. Il est assisté de trois (03) agents. Chaque agent exécute la tâche de manière interdépendante puisqu'un seul livre de caisse leur sert de document de travail. Ces agents enregistrent les pièces et les émettent dans les bordereaux respectifs suivant les branches d'assurances. Ces mêmes pièces passent par l'encaissement, au journal prévu à cet effet. Cet encaissement au journal permet de ressortir les impayés en fin de période.

En outre, ces mêmes agents procèdent au classement des pièces comptables, des décaissements constatés par la caissières (paiement des sinistres, fournitures de bureau, produit d'entretien). Le responsable du service quant à lui est chargé de procéder au recouvrement des primes. Précisons que les primes proviennent d'entrée des fonds et des quittances par l'élaboration des contrats (polices) qui se font au niveau de la production. Par ailleurs, il s'occupe de la gestion de l'immobilier (immeuble SUNU Assurances sis Avenue des Martyrs). A la fin de chaque exercice comptable il fait ressortir mensuellement l'état des chiffres de la carte rose.

II.2.3.5. Département réassurance

Placé sous le contrôle et la supervision de son chef, le département de réassurance s'articule autour de trois pôles principaux :

- Le contrôle général du département, la négociation « en accord avec le Directeur Général » des conditions du traité réassurance et de la réassurance facultative aussi de l'établissement des comptes techniques (reporting trimestriels et comptes annuels) ;
- La gestion quotidienne des affaires facultatives (enregistrement des primes et des sinistres, établissement des bordereaux primes/sinistres transmis aux réassureurs exercice en cours et antérieurs), établissement des états statistiques des primes, sinistres en suspens pour l'établissement de reporting et comptes ;

- La gestion quotidienne des aspects comptables, notamment l'analyse et le contrôle des comptes, et des aspects financiers du département avec la clôture de l'exercice, la reprise des éléments comptables techniques pour basculer dans la comptabilité générale. Nul besoin de rappeler, comme dans la majorité des compagnies d'assurance que la réassurance pratiquée à SUNU est une réassurance dite passive. En effet, elle cède ses excédents d'engagements à des compagnies de réassurance, qui sont des réassureurs professionnels

Nous venons de faire la présentation avec quelques pages historiques de la compagnie SUNU Assurances Centrafrique. Cela va nous permettre d'entrer dans le vif de notre étude axée sur les produits commercialisés par cette entité, l'objet du chapitre deuxième.

CHAPITRE II :

DESCRIPTION DES PRODUITS COMMERCIALISES

SUNU Assurances étant une compagnie opérant dans la branche dommage et vie, elle dispose d'une gamme variée de produits en vue de répondre aux exigences sans cesse croissante de la clientèle. Dans ce chapitre, nous ferons un bref exposé des produits proposés par SUNU Assurances d'une part et d'autre part, une analyse du chiffre d'affaires de la compagnie par produit.

SECTION I : LES PRODUITS COMMERCIALISES

Dans le but de satisfaire au mieux sa clientèle, SUNU Assurances commercialise une gamme variée de produits allant des garanties classiques aux nouveaux produits.

I.1. Les produits classiques

Il s'agit des produits habituellement proposés sur le marché IARDT.

- **L'Assurance Automobile**

Le contrat automobile offre des garanties obligatoires et des garanties optionnelles. Au titre des garanties obligatoires on peut citer la RC obligatoire. Cette garantie couvre les conséquences pécuniaires de la RC que l'assuré peut encourir en raison des dommages corporels, matériels et immatériels causés à autrui du fait de l'usage d'un véhicule terrestre à moteur, ses remorques ou semi-remorques. Elle peut être complétée par la carte rose CEMAC qui permet à l'assuré d'obtenir les mêmes couvertures lors des déplacements dans les Six (6) pays de la CEMAC.

Les garanties optionnelles sont vivement recommandées aux clients car elles concourent à une bonne protection des assurés. Nous avons, la garantie "AUTO PLUS" ou "Protection du conducteur" qui couvrent les atteintes corporelles subies par le conducteur du véhicule à la suite d'un accident dans lequel sa responsabilité est recherchée, la garantie "Personnes Transportées" ou "Sécurité routière" est limitée aux accidents corporels subis par toute personne ayant pris place à bord du véhicule, la garantie défense et recours, la garantie dommages au véhicule couvre les dommages causés au véhicule assuré, la garantie vol du véhicule, la garantie bris de glaces qui couvre les dommages causés au pare-brise, aux glaces latérales et à la lunette arrière du véhicule.

- **Assurance multirisque professionnelle ou globale dommage**

Il s'agit d'une formule d'assurance mixte qui combine plusieurs garanties (l'incendie-explosion et événements assimilés, les accidents aux appareils électriques, la perte d'usage, les pertes indirectes, la TRC...) pour une couverture plus complète offerte aux clients. Elle est destinée aux entreprises commerciales, industrielles et de services³.

- **Assurance Multirisque habitation**

Cette garantie couvre les risques liés à l'habitation tels que l'incendie, les dégâts des eaux, le vol, les bris de glaces, les dommages aux appareils électriques et la responsabilité civile chef de famille. Elle est le parallèle de l'assurance multirisque professionnelle, à quelques variantes près relatives à l'habitation.

- **Assurance maladie ou santé**

Elle offre les prestations telles que le remboursement des frais médicaux, d'analyses, chirurgicaux, d'hospitalisations et pharmaceutiques. Des garanties optionnelles permettent de couvrir les frais d'optiques, les vitamines et les frais d'évacuation sanitaire à l'étranger y compris l'assistance médicale.

³ Cours IIA de Yaoundé : Assurances Automobile, Risques Divers et Risques techniques

- **Assurance Individuelle Accidents**

Cette assurance couvre les conséquences pécuniaires des dommages corporels subis par l'assuré à l'occasion d'un accident. Elle donne droit dans la limite des capitaux souscrits, au versement d'un capital aux ayants droits en cas de décès, au versement d'un capital en cas d'invalidité permanente partielle ou totale, au versement d'une indemnité journalière en cas d'invalidité temporaire, à la prise en charge des frais médicaux, pharmaceutiques et d'hospitalisations suite à un accident garanti.

- **Assurance Transport**

Elle couvre les risques liés au transport terrestre, aérien et maritime voire fluvial, les risques encourus par les moyens de transport et la RC des entrepreneurs des transports. SUNU Assurances propose deux garanties pour la sécurité des marchandises transportées: Tous Risque et le FAP sauf.

- **Assurance Construction**

Elle comporte la TRC et les assurances décennales. Au titre de la TRC, sont couverts les dommages à l'ouvrage et l'ensemble des biens destinés à faire partie intégrante de l'ouvrage définitif, les frais de déblai, les dommages aux existants s'il y a lieu, les frais d'acheminement rapide, les engins et matériels de chantiers, la RC croisée, etc. Quant aux assurances décennales, la compagnie propose la RC décennale et la garantie dommages ouvrages pour couvrir les dommages même résultant d'un vice du sol, qui compromettent la solidité de l'ouvrage ou qui, l'affectent dans l'un de ses éléments d'équipements, le rendent impropre à sa destination.

En plus de ces produits classiques, nous pouvons rajouter l'assurance de la perte d'exploitation après incendie et bris de machine, l'assurance de la Responsabilité Civile, la Globale de banques, l'assurance sécurité voyage séjour et sécurité familiale accident.

I.2. Les produits nouveaux

Il s'agit des produits « Assurance-crédit », « Assurance Caution » et « Assurance voyage» exclusivement proposés par SUNU Assurances.

- **L'Assurance -crédit**

L'assurance-crédit est une forme très particulière qui garantit les entreprises ou les banques contre les défauts de paiement d'emprunteurs survenus pour des motifs :

- Soit qui sont propres à ces débiteurs (insolvabilité) ;
- Soit relevant de composantes extérieures (notamment risques politiques dans les contrats à l'exportation comportant un crédit client).

Ici, l'assurance-crédit est l'une des formes de l'assurance export. C'est une garantie sur les créances commerciales contre les risques de défaillance de paiement des clients. Les capitaux assurés sont définis dans le contrat d'assurance-crédit à hauteur d'un encours. L'assurance-crédit ne couvre pas les retards du paiement. Pour combler ce besoin, l'entreprise peut souscrire en complément un contrat d'affacturage en vue de garantir les créances financées. Dans ce cadre d'assurance, l'assureur crédit indemnise l'entreprise en cas de non paiement d'un acheteur suite à une insolvabilité, en fonction d'un pourcentage du montant de la garantie accordée dans le contrat.

- **L'Assurance Caution**

L'assurance caution permet de garantir la solvabilité d'une entreprise auprès de ses partenaires. En effet, l'opération de cautionnement suppose l'existence d'une convention principale entre deux personnes physiques ou morales, la première (débitur) ayant pris des engagements à l'égard de la deuxième (créancier). L'assurance caution est alors un contrat accessoire (à ladite convention), par lequel l'assureur s'engage envers le bénéficiaire à exécuter l'obligation du débiteur si ce dernier n'y satisfait pas. Dans cette opération, l'assureur se porte garant de la bonne exécution des obligations contractuelles du débiteur. Ce produit a été introduit dans le portefeuille produit de SUNU Assurances et fait son bonhomme de chemin.

Faut-il aussi parler de l'assurance « **Caution Hypothécaire** », pour cette notion, en cas de défaillance financière de l'Assuré, l'assureur s'engage à rembourser à la banque « prêteuse » l'encours du prêt et les possibles frais accessoires, lorsque la banque est dans l'impossibilité d'obtenir l'inscription de l'hypothèque conventionnelle à cause d'une indisponibilité des titres fonciers.

Concernant la garantie « **Caution-marché** », pour être couvert, les garanties telles que énumérées ci-dessous sont proposées aux assurés :

a) La caution de soumission

L'assureur garantit que l'assuré ayant soumissionné à un appel d'offre honorera le contrat à venir s'il est choisi à l'issue de l'appel d'offre.

b) La caution de bonne exécution

L'assureur garantit l'indemnisation du bénéficiaire en cas d'une défaillance de l'assuré le poussant à annuler leur marché avant son terme.

c) La caution de restitution d'acompte

L'assureur garantit que les sommes versées à l'assuré comme avance seront remboursées.

d) La caution de retenue de garantie

Elle permet à l'assuré d'être exempté des retenues sur son paiement final lors de l'exécution du marché. L'assureur s'engage donc à prendre en charge toute tâche complémentaire due à une défaillance dans la réalisation du marché.

e) La caution de sous-traitance

L'assureur garantit le paiement, par l'assuré, des sous-traitants (considérés ici comme les bénéficiaires) qui interviennent dans l'exécution du marché.

- **L'Assurance voyage**

L'assurance voyage est une protection du voyageur qui séjourne momentanément hors de son pays de résidence. Elle couvre les cas suivants :

- Les maladies subites ;
- Les accidents sous toutes ses formes ;
- Le rapatriement du corps en cas de décès ;
- L'assistance sous plusieurs aspects ;
- Les frais divers.

En l'assurance voyage, plusieurs garanties sont offertes :

- La garantie Perte de Bagages et Effets Personnels ;
- La garantie Assistance Juridiques ;
- Garantie des frais médicaux d'urgence à l'étranger ;
- Accompagnement du bénéficiaire par un proche parent ;
- Prolongation de séjour du bénéficiaire ;
- Rapatriement de corps en cas de décès ;
- Envoi de médicaments à l'Etranger ;
- Garantie des frais dentaires d'urgence à l'étranger ;
- Garantie avance de caution pénale.

Après avoir décrit en quelques lignes les différents types de produits intangibles commercialisés par SUNU Assurances, nous verrons dans la section qui suit l'importance en termes de flux monétaires, l'évolution de ses chiffres dans le portefeuille sur deux exercices précédents (2016-2017).

SECTION II : ANALYSE DES CHIFFRES D'AFFAIRES

Le marché de l'assurance en Centrafrique compte deux compagnies qui œuvrent dans le secteur en vue de satisfaire la demande. En ce qui concerne les entrées monétaires, ses deux compagnies enregistrent un chiffre d'affaires de **4,6 milliards** FCFA en 2017 contre **4,3 milliards** FCFA en 2016, soit une hausse de **6,98%**. En termes de part du marché, la compagnie SUNU Assurances représente **49,64%** en 2017 contre **53,28%** en 2016, soit une variation de **-3,64%**⁴.

II.1. Présentation des chiffres d'affaires

Le chiffre d'affaires de la compagnie au 31 décembre 2017 est de **2283,4 millions** FCAF contre **2291,3 millions** FCFA au 31 décembre 2016, soit une diminution de **0,35%**. Cette baisse s'explique par les crises politiques ayant pour conséquence, la chute et fermeture de plusieurs sociétés exerçant sur le territoire centrafricain.

⁴ SUNU Assurances Centrafrique, le Rapport d'activités annuelles, 2016 et 2017

II.1.1. Analyse des Primes émises nettes d'annulation par produits

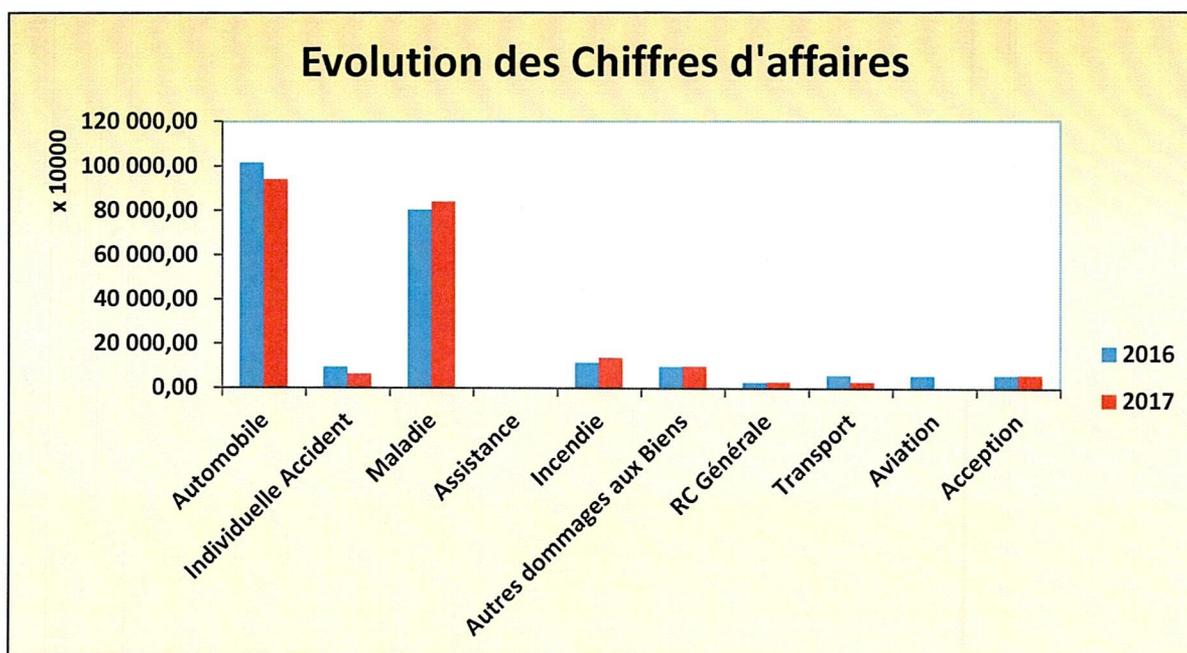
Tableau 1 : Evolution des PENA par produits (En FCFA)

Produits	Réalisations 31/12/2017	Réalisations 31/12/2016	Pourcentage de Variation (%)
Automobile	943 735 727	1 017 480 071	-7,25%
Individuelle Accident	67 237 314	97 240 297	-30,86%
Maladie	842 993 664	806 842 464	+4,48%
Assistance	-	-	-
Sous Total : Dommages Corporels	910 230 978	904 082 766	+0,68%
Incendie	141 396 885	118 059 871	+19,77%
Autres dommages aux Biens	103 135 750	100 405 581	+2,72%
Sous Total : Dommages aux Biens	244532635	218465452	11,94%
RC Général	32 444 957	28 489 957	13,89%
Transports	32 799 771	60 283 079	- 45,59%
Aviation	-	59 459 933	-100%
Acceptations	65 251 470	60 832 870	-5,54%
Total Primes Emises	2219995538	2349094128	-5,5%

Source : SUNU Assurances RCA, Rapport annuel d'activités du 31/12/2017.

On s'aperçoit que les exercices de 2016 et 2017 ont été marqués par une réalisation variée de primes émises nettes d'annulations. En effet, les primes émises de 2016 qui s'élèvent à **2 349 094 128** FCFA étaient légèrement supérieures à celles de 2017 qui sont de l'ordre de **2 219 995 538** FCFA, soit une variation en baisse de **5,5%**. Quant aux primes acquises au 31/12/2017, elles se sont élevées à **2 157,9** millions FCFA contre **2 207,9** millions FCFA en 2016, ce qui représente une baisse de **2,27%**.

Graphique 1 : Evolution des chiffres d'affaire



Source : SUNU Assurances Centrafrique, Rapport annuel d'activités du 31/12/2017.

En considération globale de l'évolution, nous pouvons noter que l'année 2016 a fait un bon enregistrement du chiffre d'affaires concernant le produit « Automobile » qui, de notre point de vue, est un produit phare. Tel n'est pas le cas pour les autres produits comme : maladie, incendie et autres dommages aux biens qui semblent être mieux représentés en 2017.

Nous venons de décrire en quelques marges de lignes les différents produits commercialisés par la compagnie SUNU Assurances en corolaire avec l'évolution de chiffres d'affaires, ses conceptions nous permettront de faire un trait d'union avec la seconde partie de notre étude.

**DEUXIEME PARTIE :
CADRES JURIDIQUES ET TECHNIQUES DE LA
REASSURANCE**

Cette partie sera consacrée à la mise en œuvre des différentes clauses (cadres juridiques) intervenant dans un contrat de réassurance d'une part et aux techniques utilisées en réassurance d'une part. Pour mettre en place une réassurance, il faut d'abord identifier les besoins de couverture et construire le plan ou les programmes de réassurance. Ce plan pourra être constitué d'un ensemble de contrat ayant des caractéristiques différentes. Les contrats de réassurance peuvent revêtir des formes variées et des modes de cession aussi de natures diverses.

CHAPITRE III :

GENERALITES SUR LA REASSURANCE

La réassurance est une méthode de division des risques permettant une répartition verticale par opposition à la coassurance qui est une répartition horizontale. L'assurance par cette technique a la possibilité de souscrire l'intégralité d'un risque pour ensuite se décharger sur un risque, une partie du risque excédant sa propre capacité. Ainsi, l'assureur réduit sur certains risques importants, limite ses cumuls possibles vis-à-vis des événements de type catastrophe (Tempêtes, inondations, Séismes...).

SECTION I : DEFINITION ET UTILITES DE LA REASSURANCE

I.1. Définition

La réassurance peut se définir comme la technique par laquelle un assureur(Cédant) transfère sur une autre entreprise de la réassurance (Cessionnaire) tout ou partie des risques qu'il a souscrits afin de limiter ses engagements, d'écrêter les sinistres graves, moyennant une rémunération proportionnelle de la prime originale versée au réassureur par l'assureur selon la convention. L'idée qui dirige les relations de réassurance est celle d'un partage de sort de l'assureur par le réassureur : l'opération de réassurance est fondée sur la bonne foi des parties et implique généralement un partenariat durable dans le temps.

Cette définition nous permet dès à présent de mettre en lumière certaines caractéristiques de la réassurance à savoir :

- L'assureur demeure seul responsable envers l'assuré;
- Le réassureur a un contrat avec l'assureur qu'il doit honorer;
- La réassurance est régie par le droit du contrat;
- Dans un contrat de réassurance, il est nécessaire de définir les engagements du réassureur, les conditions d'intervention et les primes versées au réassureur en contrepartie de sa prestation ;
- Les réassureurs ne couvrent pas directement les risques mais plutôt les compagnies d'assurance au niveau mondial.

Autre définition : «La réassurance est l'opération par laquelle un assureur cède une partie de ses risques, et parfois la totalité, à un réassureur qui en accepte la charge dans des conditions fixées par un contrat ou par un traité.»

La somme conservée par l'assureur pour son propre compte est appelée «**plein de conservation**» ou «**réretention** ». La somme totale que peut souscrire l'assureur, grâce aux moyens que lui procure la réassurance, s'appelle le «**plein de souscription**». L'écart entre les deux limites est la «**capacité de réassurance**» ou «**cession** ». Le réassureur, peut lui-même, avoir recours à la réassurance pour se décharger de la portion de ses acceptations qui dépassent ses propres moyens. Il s'agit là d'une «**rétrocession**». Lorsque les risques à couvrir sont jugés trop importants pour être supportés par une seule entreprise, la société d'assurance peut convenir avec d'autres sociétés d'assurance de se répartir les capitaux en jeux mais sans solidarité entre elles. L'assureur qui prend la tête du groupe, généralement celui qui a négocié le contrat avec l'assuré, est l'«**apériteur**»⁵.

I.2. Utilités et Finalités de la réassurance

Le réassureur mutualise dans le temps et dans l'espace, des risques de pointe, de gravité et de fréquence. Sachant que le marché de la réassurance est par essence de dimension internationale, à l'image de la taille des principaux assureurs et réassureurs qui la composent, laissant ainsi de moins en moins de place aux courtiers en réassurance. L'objectif est la mutualisation facilitée par la redistribution et la dispersion des risques de l'assureur face aux sinistres ou événements de grade ampleur. La réassurance est une alternative qui permet aux assureurs de piloter leur degré d'exposition aux risques. Ces fonctions principales permettent aux assureurs de:

- Augmenter sa capacité de souscription en montant et en nombre des risques assurés ;
- Réaliser l'équilibre du portefeuille qu'il conserve et prenant en charge une part importante des affaires à forts capitaux assurés en présentant un potentiel élevé de sinistralité ;

⁵ Mémoire : COMLAN Thierry, 10è Promotion MST A « *Impact de la Réassurance sur l'équilibre du portefeuille d'une compagnie d'assurance : cas de l'Africaine des Assurances* », P28.

- Lisser et étaler sur plusieurs bilans les résultats émanant d'une charge annuelle exceptionnelle ;
- Apporter une protection à l'assureur dans l'espace et dans le temps ;
- Participer au respect des règles solvabilité car la réassurance étant prise en compte dans le calcul de la marge de solvabilité imposée à l'assureur ;
- Faciliter l'ouverture de branche nouvelle, l'assureur ayant des difficultés face à un nouveau risque, à l'évolution en terme d'exposition et de sinistralité probable et donc de le tarifier ;
- Créer un réseau de distribution et partage de risque à l'échelle mondiale ;
- Alléger la trésorerie de l'assureur en mettant en place un mécanisme de dépôts ou de paiement au comptant de certains risques technologiques ;
- La réassurance est généralement inconnue de l'assuré et juridiquement transparents pour ce dernier⁶.

La réassurance est souscrite généralement auprès de plusieurs réassureurs mais les compagnies fixent chaque année les conditions de leurs traités avec un réassureur appelé « Apériteur » et ensuite proposent à d'autres réassureurs appelés « Suiveurs » de prendre une part du traité. Cette partie nous permettra d'aborder dans les lignes qui suivent les modes et formes de cessions légales de la réassurance.

SECTION II : MODES ET FORMES DE LA REASSURANCE

Cette partie sera consacrée aux techniques utilisées en réassurances. Pour mettre en place une réassurance, il faut d'abord identifier les besoins de la couverture et construire le plan ou les programmes de réassurance. Ce plan pourra être constitué d'un ensemble de contrat ayant des caractéristiques différentes. Les contrats de réassurances peuvent revêtir des formes variées et des modes de cessions et des natures diverses.

⁶ Cours de réassurance de L'IIA de Yaoundé, 13è Promotion de MST A, P8.

II.1. Les modes de cession légale de la réassurance

Il existe plusieurs modes de cessions, mais nous choisissons de ne présenter que trois catégories : la réassurance obligatoire, la réassurance facultative et la réassurance facultative-obligatoire (FACOB).

II.1.1. La réassurance obligatoire

La réassurance obligatoire est la réassurance par traité applicable à des portefeuilles entiers (**réassurance automatique**). Dans le cadre de la réassurance obligatoire, l'assureur direct s'engage à transférer au réassureur tous les risques explicitement mentionnés dans le traité de réassurance, dans les proportions convenues contractuellement. Le réassureur est, pour sa part, tenu d'accepter ses participations aux risques (**caractère obligatoire**). Par conséquent, le réassureur ne peut refuser de couvrir des risques individuels, tout comme, l'assureur direct est dans l'obligation de transférer ces risques au réassureur. En règle générale, les traités de réassurance obligatoire peuvent être dénoncés chaque année.

Ce mode de réassurance fait intervenir des traités qui prévoient la cession obligatoire par la cédante et l'acceptation obligatoire de ces risques par le réassureur. Disons que la réassurance obligatoire est le mode le plus couramment utilisé et l'on parle de traité de réassurance. L'assureur négocie un seul contrat pour couvrir l'ensemble des risques qu'il va souscrire durant toute une période. Le réassureur n'a donc pas connaissance de chacun des risques souscrits au fur et à mesure par l'assureur.

II.1.2. La réassurance facultative

La réassurance facultative est la forme de réassurance la plus ancienne. Elle permet de réassurer des risques individuels, en laissant à l'assuré direct l'entière liberté de choisir s'il souhaite réassurer un risque et, le cas échéant, lequel il souhaite couvrir.

Le réassureur peut également décider s'il souhaite accepter un risque ou non (caractère facultatif). Dans un premier temps, l'assureur direct doit soumettre au réassureur une offre détaillée contenant toutes les informations concernant le risque à assurer.

Le réassureur décide ensuite, après un examen approfondi de l'offre, s'il accepte ou refuse le risque. La réassurance facultative entre en jeu si, après avoir épuisé toutes les capacités de rétention et de réassurance obligatoire, il reste à l'assureur direct un moment résiduel à couvrir, aussi une police contient des risques exclus des traités de réassurance obligatoire.

Pour ce genre de la réassurance, les assureurs proposent, un par un, police par police, aux réassureurs. Elle est principalement utilisée pour couvrir :

- Les grands risques par lesquels les sommes assurées excèdent les capacités de souscription de l'assureur ;
- Les risques spéciaux nécessitant aux connaissances de spécialiste ;
- Les risques technologiques....

II.1.3. La réassurance facultative-obligatoire (FACOB)

Il est également matérialisé par un traité.

Les deux (2) principales causes du choix de la réassurance FACOB par l'assureur sont :

- il souscrit une affaire importante ou particulière, et après tentative infructueuse de placement en facultative (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 court le risque de voir le client lui échapper au profit d'un concurrent, pour cause de lenteur.

Aussi, est-il préférable pour l'assureur de passer un accord avec ces réassureurs-là, qui se seront engagés à couvrir toutes les affaires, qui leur seront proposées, affaires qui devront correspondre aux différents critères fixés dans le contrat, s'il pense pouvoir réaliser au cours de l'année un nombre important d'affaires dépassant son plein de souscription maximum.

Dans ce mode de réassurance, l'assureur est libre de proposer une affaire et pas une autre à ses réassureurs. Par contre le réassureur est obligé d'accepter les affaires qui lui sont proposées. C'est pour cela qu'elle est appelée « **facultative-obligatoire** » facultative pour l'assureur, obligatoire pour les réassureurs, avec une

possibilité pour celui-ci de choisir les risques. A la différence des traités, la décision de céder ou de ne pas céder est prise affaire par affaire.

Notons que la FACOB« **Open-Cover** » en anglais, est une possibilité de couverture ouverte à l'assureur, et donc qui, s'en sert s'il le veut⁷.

II.2. Les différentes formes de traités de la réassurance

Selon la nature du contrat de réassurance, on distingue classiquement deux formes de la réassurance par savoir : La réassurance proportionnelle et la réassurance non proportionnelle.

II.2.1. La réassurance proportionnelle ou de capitaux

Pour cette forme de la réassurance, tous les éléments du risque (capital, prime et sinistre) sont partagés proportionnellement entre l'assureur et le réassureur : l'assureur cède au réassureur $x\%$ d'un risque, il lui donne $x\%$ de la prime originale et si un sinistre survient, le réassureur prendra à sa charge $x\%$ de ce sinistre, quel qu'en soit le montant. Il existe deux formes techniques de réassurance proportionnelle : **la quote-part (QP) et l'excédent de plein (EDP).**

II.2.1.1. La Quote- part (QP)

C'est la forme de réassurance la plus simple : l'assureur cède au réassureur un pourcentage constant des risques qu'il souscrit. Le réassureur prendra à sa charge le même pourcentage de tous les sinistres qui surviennent, et reçoit, pour prix de ce service, exactement le même pourcentage des primes originales. Il est important de retenir que l'assureur cède aux réassureurs QP un pourcentage de toutes ses affaires conservées.

⁷ Cours de réassurance, IIA de Yaoundé, 13è MST A, P12.

Exemple 1:

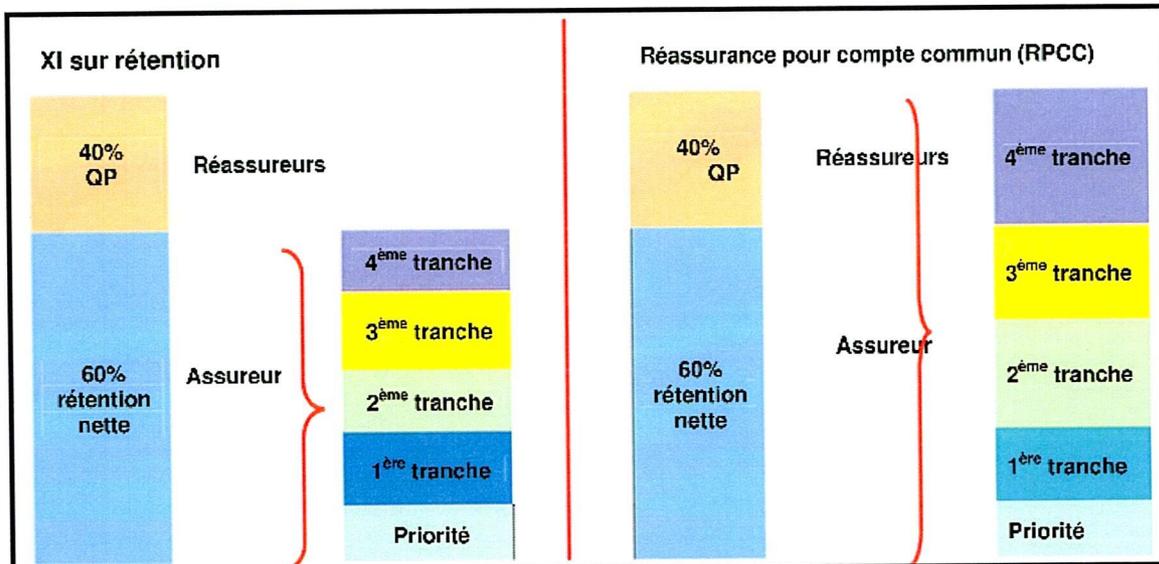
<p>Risque A : capital assuré 1 000 000</p> <p>Conservation 40% = 400 000</p> <p>Cession (QP) 60% = 600 000</p>	<p>Risque B : capital assuré 500 000</p> <p>Conservation 40% = 200 000</p> <p>Cession (QP) 60% = 300 000</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Cette répartition assureur / réassureur en pourcentage est contractuelle, et s'applique à l'identique sur les primes et sur les sinistres.

Exemple 2 :

<p>Risque A : prime 10 000</p> <p>Prime conservée 40% = 4 000</p> <p>Prime cédée 60% = 6 000</p>	<p>Risque B : prime 7 500</p> <p>Prime conservée 40% = 3 000</p> <p>Prime cédée 60% = 4 500</p>
<p>Risque A : sinistre 800 000</p> <p>Sinistre conservé 40% = 320 000</p> <p>Sinistre réassuré 60% = 480 000</p>	<p>Risque B : sinistre 250 000</p> <p>Sinistre conservé 40% = 100 000</p> <p>Sinistre réassuré 60% = 150 000</p>

Graphique 2 : Cas de la réassurance proportionnelle



Remarque : la rétention à l'intérieur d'une QP peut être protégée par un traité excédent de sinistre sur rétention (XL/R).

II.2.1.1.1. Le plein de conservation et le plein de souscription

Le plein de conservation ou plein de rétention est le montant maximum que l'assureur décide de conserver à sa charge sur chaque risque qu'il souscrit, sans mettre en péril ni sa trésorerie ni son patrimoine. Une fois que l'assureur a fixé son plein de conservation, il doit déterminer de quelle capacité il a besoin pour pouvoir souscrire.

Le plein de souscription sera la somme de son plein de rétention et des capacités qu'il a pu obtenir en réassurance ; c'est donc le montant maximum sur lequel il peut s'engager vis à vis de son client assuré.

II.2.1.2. Excédent de plein (EDP)

Avec le traité EDP, la rétention de la cédante est fixée au préalable à concurrence d'un montant de capitaux assurés appelés « Plein ». Tous les risques dont les capitaux assurés restent inférieur à ce montant sont entièrement conservés par la compagnie. Les capitaux au-delà de ce plein sont cédés intégralement au réassureur et son engagement est un multiple de ce plein.

Il faudra déterminer les pourcentages des capitaux conservés et cédés. La capacité de traité est la somme de l'engagement du réassureur plus le plein de conservation. Le traité EDP réalise le nivellement parfait de la rétention de la cédante et assure son homogénéité. La cession de prime est mieux contrôlée (les petits risques sont conservés).

Aussi, L'assureur conserve sur chaque risque un montant identique, appelé plein de conservation, et cède au réassureur, sur chaque risque, la partie qui dépasse ce plein. Du fait que le plein de conservation est un montant fixe, les pourcentages de rétention et de cession doivent être calculés pour chaque risque. Une fois que cette répartition en pourcentage a été calculée, elle reste constante pendant toute la durée de réassurance du risque, tant que la police originale ne subit aucune variation. En cas de sinistre, le réassureur prendra à sa charge la portion déterminée par son pourcentage de cession.

Exemple 3 :

Plein de conservation : 100 000 F

Traité de réassurance : 8 pleins, donc capacité du traité : 800 000F

Le plein de souscription est donc de 900 000F

Soit le tableau ci-dessous nous indique une série d'exemple concernant la réassurance proportionnelle en quote-part (QP) :

Risque A : capital assuré 250 000 F

Conservation 1 plein = $100\,000 / 250\,000 = 40\%$

Cession = $150\,000 / 250\,000 = 60\%$

Risque C : capital assuré 750 000 F

Conservation $100\,000 / 750\,000 = 13,33\%$

Cession $650\,000 / 750\,000 = 86,67\%$

Risque B : capital assuré 500 000 F

Conservation $100\,000 / 500\,000 = 20\%$

Cession = $400\,000 / 500\,000 = 80\%$

Risque D : capital assuré 1 000 000 F(*)

Conservation $100\,000 / 1\,000\,000 = 10\%$

Cession maxi 8 pleins = $800\,000 = 80\%$

(*) Les capitaux assurés étant supérieurs à la capacité de l'excédent, l'assureur a deux possibilités :

- Soit il reprend à sa charge les 100 000 qui restent, et sa conservation atteint 200 000, ce qui n'est guère raisonnable puisqu'il a lui-même déterminé qu'il ne pouvait pas s'engager au-delà de 100 000
- Soit il cherche à placer en facultative les 100 000 F restants.

C'est ce pourcentage de cession, calculé sur les capitaux assurés au moment où se fait l'application de réassurance, qui déterminera la part du réassureur lorsqu'un sinistre surviendra.

Exemple 4 :

<p>Risque A : sinistre 200.000 Conservation 40% = 80.000 Cession 60% = 120.000</p>		<p>Risque B : sinistre 250.000 Conservation 20% = 50.000 Cession 80% = 200.000</p>
<p>Risque C : sinistre total 750.000 Conservation 13,33% = 100.000 Cession 86,67% = 650.000</p>		<p>Risque D : sinistre 500.000 (*) Conservation 10% = 50.000 Cession 80% = 400.000</p>

(*) Même remarque que précédemment : l'assureur a dû décider, au moment d'appliquer la réassurance, soit de garder les 10% dans sa conservation, soit de les placer en facultative, auquel cas les 50.000 restants seront pris en charge par les réassureurs de la facultative, selon leurs parts respectives.

L'assureur peut décider de faire varier son plein en fonction de la nature du risque et, dans ce cas, les pleins sont inversement proportionnels à la probabilité de réalisation du risque. Dans ce cas, le tableau de plein fait partie intégrante du traité de réassurance et la capacité de l'excédent, déterminée en nombre de pleins, varie elle aussi selon la catégorie de risque.

II.2.2. La réassurance non proportionnelle

La réassurance non proportionnelle encore appelée réassurance de sinistre est l'ensemble des traités en Excédent de Sinistre (XL ou XS) et en Excédent de Perte annuelle (SL= Stop Loss). La principale caractéristique distinctive, par rapport aux traités proportionnels, est de s'appliquer aux sinistres alors que les traités proportionnels s'appliquent aux capitaux assurés.

En réassurance non proportionnelle, le réassureur prend à sa charge :

- Soit tout sinistre au-delà d'un certain montant : c'est ce qu'on appelle un **excédent de sinistre**, par risque et/ou par événement.
- Soit le montant annuel global des sinistres, au-delà d'un certain pourcentage ou d'un certain montant : on parle alors d'**excédent de perte annuelle (ou Stop Loss)**.

La notation la plus couramment utilisée pour ces deux types de traités non proportionnels (Excédent de sinistre ou Stop Loss) est :

Portée XS priorité

Avec les définitions suivantes :

Priorité : borne inférieure au-delà de laquelle le réassureur intervient.

Portée : étendue de l'engagement du réassureur.

Plafond : priorité + portée

Dès que le sinistre ou l'événement excède la priorité, le réassureur prend en charge le montant qui dépasse, mais sa prise en charge ne peut pas être supérieure à la portée. Il est fréquent que le besoin de couverture soit trop important pour faire l'objet d'un seul traité ; la couverture est alors découpée en plusieurs tranches (en anglais, "layer"). Chaque tranche donne lieu à un traité distinct, et, dans le cas où le sinistre ou l'événement se produit, les réassureurs des différentes tranches paient leurs parts respectives selon les différentes limites.

Remarque :

Un traité non proportionnel peut protéger:

- soit la souscription de la cédante
- soit la rétention (conservation) de la cédante,
- soit à la fois la cédante et les réassureurs de base (dans ce dernier cas, la réassurance non proportionnelle est dite réassurance pour compte commun; notée RPCC).

Exemple 5 :

- **XL1 : 250 000 XS 100 000**
- **XL 2 : 500 000 XS 200 000**

II.2.2.1. Excédent de Sinistre par risque ou par événement (XL)

L'assureur détermine le montant maximum qu'il peut conserver par sinistre pour une branche donnée, et le réassureur prend en charge l'excédent de ce sinistre (en anglais Excess of Loss, abrégé en XS ou XL).

L'XL présente de nombreux avantages pour l'assureur :

- diminution considérable des frais généraux,
- révision annuelle du taux de prime et de la priorité,
- protection efficace en cas de sinistre majeur.

Par contre, le réassureur de l'XL est confronté à deux difficultés :

- il doit disposer de statistiques fiables pour pouvoir coter une telle couverture ;
- la prime qu'il reçoit est très faible comparé à son engagement en cas de sinistre.

a. Excédent de sinistre par risque :

Le réassureur s'engage à payer un montant inférieur ou égal à la portée à chaque fois qu'une police est sinistrée pour un montant supérieur à la priorité. Ce type d'XL est utilisé pour donner de la capacité ou pour limiter son exposition par risque.

Exemple 6 :

- **XL 1** : 75.000.000 XS 25.000.000
- **XL 2** : 100.000.000 XS 100.000.000

Il survient 3 sinistres :

- **S1** = 45.000.000 FCFA
- **S2** = 15.000.000 FCFA
- **S3** = 170.000.000 FCFA

Les trois sinistres se répartissent comme suit :

Tableau 2: Répartition des sinistres par risque et par tranche (FCFA)

Sinistres	Assureur	Réassureur XL1	Réassureur XL2	Total
S1	25.000.000	20.000.000	0	45.000.000
S2	15.000.000	0	0	15.000.000
S3	25.000.000	75.000.000	70.000.000	170.000.000
Total	65.000.000	95.000.000	70.000.000	230.000.000

b. Excédent de sinistre par événement

L'événement qui constitue le sinistre n'est plus limité à une police mais à un ensemble de polices appartenant à une même branche et sinistrées par une seule et même cause.

L'événement est défini contractuellement :

- dans sa nature : tempête, tremblement de terre, inondation, feu de forêt, etc.
- dans l'espace : la zone géographique où se produit l'événement couvert est bien précisée
- dans le temps : on définit la durée maximale pendant laquelle les dommages imputables à une même cause sont pris en compte dans l'événement. Si une même cause provoque des dommages pendant une durée supérieure à celle stipulée dans le traité (par exemple, 72 heures consécutives), on considère qu'il s'agit de deux événements.

Exemple 7:

Considérons les trois sinistres suivants survenus le 25 août 1992 et dus à la survenance du cyclone ANDREW:

- **Sinistre A** pour un montant de 2.500.000 F
- **Sinistre B** pour un montant de 1.500.000 F
- **Sinistre C** pour un montant de 3.500.000 F

Dans le cas d'un traité par événement **5.000.000 XS 5.000.000** on aura:

Coût de l'événement = 2.500.000 + 1.500.000 + 3.500.000 soit **7.500.000 F**.

L'assureur paye alors 5.000.000 et le réassureur **7.500.000F - 5.000.000F**

Soit **2.500.000F**.

L'Excédent de sinistre (XL) par événement peut être utilisé en complément d'un XL par risque, lorsque l'assureur veut être certain, en cas de cumul, de ne pas payer plus d'une fois la priorité si jamais deux ou plusieurs polices de son portefeuille venaient à être touchées par un seul et même événement⁸.

⁸ Cours de L'IIA de Yaoundé, 13ème Promotion de MST A, P13, 14,16 et 17.

II.2.2.2. L'Excédent de perte annelle (stop loss)

Le but du Stop Loss, comme son nom l'indique, est de limiter la perte annuelle de la Cédante. L'assureur cherche à se protéger, en considérant les montants de sinistres, non plus individuellement sur un risque ou sur un événement, mais au total sur une période donnée.

Il s'agit bien de limiter la perte de la Cédante. Pour que le Stop Loss joue, la Cédante devra être en perte dans la branche, ses charges de sinistres et de frais généraux étant supérieurs au montant des primes. Le Stop Loss ne garantit donc pas le bénéfice de la Cédante dans la branche concernée.

La priorité d'un stop Loss est définie comme la sinistralité annuelle que l'assureur conserve à sa charge, le réassureur intervient au-delà. Les limites sont généralement exprimées en pourcentage sinistres/primes, mais on peut également trouver une double limitation :

- En pourcentage sinistres totaux/primes acquises ;
- En montant en valeur absolue

Ce qui permet de maintenir les limites en cas de baisse anormale ou au contraire de croissance imprévue de l'encaissement de l'assureur.

Exemple 8: Programme : Stop loss couvrant **84% XS 75%**

- Franchise = 75% S/P et
- Portée = 84% S/P
- Prime annuelle : 600.000.000 FCFA
- Charge de sinistre : 550.000.000 FCFA
- $S/P = 550\,000\,000 / 600\,000\,000 = 91,67\%$

Ainsi le réassureur versera à la Cédante :

$$600.000.000 \times (91,67\% - 75\%) = 100.000.000 \text{ FCFA}$$

La charge de sinistre nette de la Cédante devient alors :

$$550.000.000 - 100.000.000 = 450.000.000 \text{ FCFA}$$

D'où le S/P net de la cédante devient : $450.000.000 / 600.000.000 = 75\%$

Enfin, il serait mieux d'appréhender que, le programme de réassurance représente l'ensemble de contrat de réassurance permettant à l'assureur de se protéger contre tous types de sinistres susceptibles de le mettre en péril, sur une branche ou sous branche donnée. Il est généralement constitué par l'annonce d'un traité proportionnel et non proportionnel et des facultatives. Ayant développé en quelques lignes les différents modes et formes de la réassurance, nous allons voir ci-dessous, les instruments techniques et juridiques de celle-ci utilisés dans une compagnie, en l'occurrence le « **plan de réassurance de SUNU Assurances** », ce qui fera l'objet du chapitre quatrième de notre travail.

CHAPITRE IV :

PLAN DE REASSURANCE DE SUNU ASSURANCE CENTRAFRIQUE

En application des dispositions des articles 331-16 et 332-3 du Code des assurances de la Conférence Inter africaine des Marchés d'Assurances (CIMA), le présent document rend compte des orientations prises par la société SUNU Assurances IARDT Centrafrique en matière de réassurance, les critères qualitatifs et quantitatifs sur lesquels elle se fonde, les orientations de la politique de réassurance mise en œuvre, l'organisation concernant le programme de réassurance, les méthodes d'analyse ,de suivi qu'utilise la société ainsi que les conclusions de leur emploi sur le compte réassurance ,ce qui fera l'objet du plan de réassurance.

SECTION I: CADRES JURIDIQUES DU PLAN DE REASSURANCE

Par instruments juridiques nous entendons des clauses, qui peuvent être laissés à l'appréciation de la cédante ou du réassureur. Les traités contiennent en général un nombre important de clauses qui viennent préciser l'engagement ou la prime de réassurance ou encore des conditions annexes (clause d'arbitrage,...). Ces clauses peuvent être particulières à la réassurance non proportionnelle et peuvent intervenir dans le calcul des sinistres à charge des réassureurs et des primes à leur céder. Par soucis de synthèse nous n'aurons à vous présenter que les clauses les plus récurrentes.

I.1. La Clause de Reconstitution de Garantie

Dans un traité non proportionnel, le réassureur met une certaine portée à la disposition de la cédante pour le cas où surviendrait un sinistre. Mais la cédante ne doit pas se trouver à découvert si jamais un second, voire un troisième sinistre survenaient et absorbaient toute la portée.

La clause de reconstitution sert donc à reconstituer la couverture après un sinistre ; autrement dit, à maintenir pour la cédante le même niveau de protection.

La clause de reconstitution de garantie s'applique dès que la portée a été partiellement ou totalement absorbée par un sinistre.

En droit coutumier de la réassurance, lorsque rien n'est précisé, le traité est supposé fonctionner avec des reconstitutions illimitées et gratuites. Toutefois, pour éviter tout malentendu ultérieur, il est préférable de définir le nombre et les conditions des reconstitutions, en même temps que la cotation.

Lorsque le réassureur accorde N reconstitutions de garantie, il s'engage à payer au maximum N+1 fois la portée durant la période de référence du traité : la garantie initiale + les reconstitutions. Le nombre de reconstitutions peut être illimité (cas fréquent en RC Auto). En bonne logique, si la portée est illimitée, le nombre de reconstitutions est lui aussi illimité.

Cette reconstitution peut être gratuite mais se fait souvent au moyen d'une prime additionnelle, définie comme un certain pourcentage de la prime initiale, au prorata des capitaux absorbés (prorata capita) et plus rarement au double prorata de la durée restant à couvrir et des capitaux (prorata temporis + prorata capita). La prime additionnelle est donc toujours proportionnelle au montant de la couverture absorbée, et éventuellement au temps restant à couvrir sur la période de référence.

Le calcul de la reconstitution de garantie et le paiement de la prime additionnelle doivent se faire dès que l'XL est touché, afin que les caractéristiques du traité demeurent inchangées jusqu'à la fin de l'année.

I.1.1. Reconstitution au double prorata

Payante au prorata temporis (temps qui reste à courir jusqu'à la date d'échéance du traité) et au prorata des capitaux absorbés (dit double prorata). Cela signifie que la prime additionnelle sera proportionnelle au temps restant à couvrir sur la période de référence et au montant de la reconstitution.

En ce qui concerne le prorata temporis : en règle générale, il est égal à $x \text{ jours} / 365 \text{ jours}$ (x jours étant le nombre de jours qui restent à courir du jour du sinistre/événement jusqu'à la date d'échéance du traité).

Il peut être également limité à un certain minimum, c'est-à-dire ne pas être inférieur par exemple à deux mois ... Quant à la prime de reconstitution, elle peut être égale à x % de la prime de base (on entend par prime de base le taux de prime du traité Non proportionnelle - si le taux est variable, ce qui est très rare, on déterminera par avance un taux fixe qui servira de prime de base pour le seul calcul de la prime de reconstitution). A noter que le x % peut être supérieur, égal ou inférieur à 100 %.

I.1.2. Reconstitution simple prorata

Payante au seul prorata des capitaux absorbés (dite simple prorata).

Cela étant, on constate, ces dernières années, une disparition progressive du double prorata au profit du simple prorata. Le nombre de reconstitutions allouées ainsi que le mode de calcul des compléments de prime (s'il y a) devront être clairement définis dans les conditions contractuelles du traité.

I.2. La Clause Aggregate (Clause de Franchise Annuelle)

En fonction de ses possibilités financières, l'assureur peut vouloir augmenter sa rétention annuelle. Cette clause a donc pour effet de restreindre l'engagement du réassureur et donc de diminuer le coût de la réassurance. Elle se comporte comme une franchise annuelle appliquée à la somme des montants dus par le réassureur avant l'application de cette clause. C'est-à-dire que l'assureur garde à sa charge le ou les premiers sinistres supérieurs à la franchise et ne se protège que pour la survenance exceptionnelle d'un nombre important de sinistres.

On peut considérer que cette limite équivaut à une clause de reconstruction de garantie gratuite c'est-à-dire sans prime additionnelle. Cette limite, également exprimée en montant, est supérieure à au moins une fois la portée.

I.3. La Clause d'Indexation

Cette clause ne doit en aucun cas être confondue avec la clause de stabilisation. La clause d'indexation a pour but de conserver le niveau économique des bornes du traité par rapport aux sinistres potentiels pour des exercices de survenance successifs.

En effet, avec le temps, les bornes du traité perdent leur signification à cause de l'érosion monétaire. Ainsi le traité n'a plus le même impact, le taux convenu pour celui-ci ne correspond plus aux engagements pris par le réassureur et le programme de réassurance, dont fait partie ce traité, se trouve ainsi modifié dans son effet.

Afin de conserver une même couverture au fil des années, on peut donc indexer les bornes du traité sur un indice économique correspondant à l'évolution des couts des sinistres dans la branche considérée.

I.4. La Clause de Stabilisation

Contrairement à la clause d'indexation, la clause de stabilisation s'applique sur les règlements de sinistres. Si dans certaines branches les sinistres sont réglés rapidement, il y en a d'autres, comme la RC par exemple, pour lesquelles le règlement d'un sinistre est échelonné dans le temps, sur 10 ans etc.

Cette clause permet de conserver dans le partage du sinistre entre l'assureur et le réassureur la même proportion que si ce sinistre avait pu être réglé immédiatement après sa survenance. Grace à cette clause, la charge supplémentaire due à l'inflation est donc répartie équitablement entre l'assureur et le réassureur. A l'aide d'un indice, on calcul pour chaque versement effectué un versement théorique qui aurait été payé à la survenance.

La somme de ces versements théorique constitue le sinistre théorique qui sert de base pour le calcul du partage. Le sinistre réel est ensuite partagé selon les mêmes proportions que le sinistre théorique⁹.

In : indice de l'année de règlement ;

Io : indice d'origine

Pn: paiement effectué à l'année n

On obtient le paiement théorique en valeur d'origine en calculant **Po** :

$$Po = Pn * In/Io$$

Puis pour savoir combien la portée absorbera en année n nous aurons :

$$Portée * (Pn / Po)$$

⁹ Cours de réassurance, IIA de Yaoundé, MST-A, 13è Promotion

SECTION II : CADRES TECHNIQUES DU PLAN DE REASSURANCE

II.1. Les orientations en matière de cession en réassurance

La politique de réassurance de SUNU Assurances IARDT - Centrafrique est mise en place par le groupe SUNU sur la base des besoins exprimés par cette société qui est une filiale de ce groupe.

SUNU Assurances IARDT - Centrafrique a défini ses besoins relativement aux contraintes de coûts et d'objectifs de réduction de l'exposition de l'ensemble de son portefeuille aux risques souscrits et de rentabilité des différentes branches.

II.1.1. Les critères de sélection des entreprises cessionnaires

En ce qui concerne le choix des entreprises cessionnaires, trois orientations se dégagent :

- Pour l'apérition des traités de réassurance, le Groupe SUNU a retenu SCOR en raison de sa solvabilité financière et de son expertise en matière de réassurance dans le monde. Il convient de signaler que WAICA RE & GHANA RE participent désormais à tous nos traités de réassurance.
- SUNU Assurances IARDT - Centrafrique respecte les dispositions réglementaires en matière de cessions légales envers les deux grands organismes de réassurance implantés dans notre zone notamment AFRICA RE et CICA RE.
- Pour la réassurance facultative, le choix des partenaires de SUNU Assurances IARDT - Centrafrique est fait en tenant compte de leur solvabilité financière et de leur capacité à répondre rapidement à nos besoins.

Par ailleurs, pour une meilleure maîtrise du risque de crédit concernant les réassureurs, le groupe SUNU a établi une liste de cessionnaires autorisés à participer à des cessions en son sein.

II.1.1.1. Les critères d'adéquation des cessions avec les risques

Souscrits

a. Les critères qualitatifs

Dans le but de répondre aux demandes du marché en matière de couverture d'assurance sur les risques Incendie et Risques Annexes, Bris de Machines, Autres Dommages et Transports, SUNU Assurances IARDT - Centrafrique a structuré sa réassurance en adoptant un traité (EDP/QP) protégé par un Excédent de sinistres sur rétention. Ceci lui permettant d'avoir une capacité de souscription dans ces branches.

Les affaires Assistance et Aviation constituent des risques graves. Pour cela, SUNU Assurances IARDT - Centrafrique a préféré les réassurer à 100 %, c'est ce qui explique le niveau élevé des cessions en fronting.

Par ailleurs, SUNU Assurances IARDT - Centrafrique établit certains ratios et les exploite afin d'avoir une meilleure connaissance de l'adéquation des opérations de cessions avec sa politique de réassurance prédéfinie.

En effet, SUNU Assurances IARDT - Centrafrique définit les ratios liés à ses cessions en réassurance, soit comme un rapport d'analyse des données sur plusieurs exercices, soit comme un rapport significatif entre ses données et celles de ses concurrents.

Notons aussi que, SUNU Assurances IARDT - Centrafrique détermine les principaux ratios d'analyses suivants :

- **Taux de cession global :**

$$\text{Taux} = \frac{\text{Montant des cessions}}{\text{Emissions de primes}} \times 100$$

- **Taux de charge des réassureurs :**

$$\text{Taux} = \frac{\text{Prestations des cessionnaires}}{\text{Montant total des cessions}} \times 100$$

- **Part des réassureurs dans les prestations :**

$$\text{Taux} = \frac{\text{Prestations des cessionnaires}}{\text{Total des prestations}} \times 100$$

- **Taux de rémunération des cessions :**

$$\text{Taux} = \frac{\text{Commissions des cessionnaires}}{\text{Total des charges de gestion}} \times 100$$

- **Part des réassureurs dans les frais de production :**

$$\text{Taux} = \frac{\text{Commissions des cessionnaires}}{\text{Total des charges de production}} \times 100$$

- b. Les critères quantitatifs**

La structure constituée d'un traité (EDP/QP) avec protection de la rétention par un traité en Excédent de sinistres permet de mettre en adéquation notre capacité de souscription et notre trésorerie.

La rétention propre à SUNU Assurances IARDT Centrafrique étant ajustée comme suit :

- Automobile : 20 000 000 FCFA,
- Incendie : 30 000 000 FCFA,
- Bris de Machines : 30 000 000 CFA,
- Autres Dommages aux Biens : 30 000 000 FCFA,
- Transports : 30 000 000 FCFA.

II.2. Orientations de la politique de réassurance

II.2.1. Orientations sur les risques souscrits

Le programme de réassurance de SUNU Assurances IARDT - Centrafrique tout comme celui des autres filiales, est négocié en début de chaque année par une structure du groupe SUNU basée à Paris, sur la base des informations que le responsable du Département Réassurance fournit.

S'agissant des traités en réassurance de SUNU Assurances IARDT - Centrafrique, ils sont de trois types :

- un traité en Excédent de pleins (traité EDP) : couvrant les branches Incendie et Autres dommages aux biens ;
- un traité Facob s'ajoute au traité EDP pour offrir un surplus de capacité pour les affaires souscrites dans ces branches et entrant dans le cadre du traité ;
- trois traités en Excédent de sinistres couvrant ses rétentions en Transports, en Incendie et Dommages aux biens et ses souscriptions dans les branches telles que : Automobile, Responsabilité Civile et Individuelle Accident.

- trois traités en Excédent de sinistres supplémentaires appelés POOL se greffent aux trois traités en Excédent de sinistres précédents.

Les placements en réassurance facultative de SUNU Assurances IARDT - Centrafrique sont faits au cas par cas pour couvrir d'une part, les découverts observés sur les polices dont les capitaux assurés dépassent les limites de souscription des traités et d'autre part, les affaires en programme international et les risques pointus exclus du champ d'application des traités.

II.2.2. Les principales limites des traités en réassurance

- le **traité en Excédent de pleins** couvre les branches Incendie et Autres dommages aux Biens dans la limite de souscription de :
 - 6 000 000 000 FCFA, la rétention de SUNU Assurances IARDT - Centrafrique étant de 1 000 000 000 FCFA en Incendie et risques annexes ;
 - 1 000 000 000 FCFA, soit deux fois la rétention de SUNU Assurances IARDT - Centrafrique dans les Risques divers et les Risques techniques (BDM/TRI) ;
 - 3 000 000 000 FCFA, soit trois fois la rétention de SUNU Assurances IARDT - Centrafrique dans les autres Risques techniques (TRRC/TRM). En ce qui concerne le Pétrole en particulier, pour SUNU Assurances IARDT - Centrafrique, la limite de souscription est 1 500 000 000 FCFA avec une rétention de 1 000 000 000 FCFA.
- le **traité Facob 1^{ère} ligne** s'ajoute au traité précédent et présente les principales caractéristiques suivantes :
 - 2 000 000 000 FCFA sur base SMP pour l'Incendie et les Risques annexes ;
 - 1 500 000 000 FCFA sur base SMP pour les activités Explosifs (allumettes), Tabac, Textile, plastiques, Peinture, Papier, Carton et Coton ;
 - 1 000 000 000 FCFA sur base SMP pour le Bris de Machines, Tous Risques Informatiques & Electroniques
 - 750 000 000 FCFA de base de SMP pour les Risques divers, avec une extension jusqu'à 1 000 000 000 FCFA pour la garantie Fraude ;

- 1 500 000 000 FCFA sur base SMP pour Tous Risques Chantier/ Tous risques Montage.
- le **traité Facob 2^{ème} ligne** s'ajoute au traité précédent et présente les principales caractéristiques suivantes :
 - 3 000 000 000 FCFA sur base SMP pour l'Incendie et les Risques annexes ;
 - 1 500 000 000 FCFA sur base SMP pour les activités Explosifs (allumettes), Tabac, Textile, plastiques, Peinture, Papier, Carton et Coton ;
 - 500 000 000 FCFA sur base SMP pour le Bris de Machines, Tous Risques Informatiques & Electroniques ;
 - 750 000 000 FCFA sur base de SMP pour les Risques divers, avec une extension jusqu'à 100 000 000 pour la garantie Fraude ;
 - 1 500 000 000 FCFA sur base SMP pour Tous Risques Chantier/ Tous risques Montage.
- le **traité en Excédent de sinistres Incendie et Dommages aux biens** intervient à la hauteur de :
 - 760 000 000 FCFA après une priorité de 240 000 000 FCFA pour l'Incendie et Dommages aux biens.
 - .260 000 000 FCFA après une priorité de 240 000 000 FCFA pour les Risques divers (ADB) et les Risques techniques (BDM/TRI).
- le **traité en POOL Incendie et Dommages aux biens** intervient à la hauteur de 210 000 000 FCFA après une priorité de 30 000 000 FCFA.
- le **traité en Excédent de sinistres Transports** intervient à la hauteur de :
 - 260 000 000 FCFA après une priorité de 240 000 000 FCFA pour les Corps ;
 - 760 000 000 FCFA après une priorité de 240 000 000 FCFA pour les Facultés.
- le **traité en POOL Transports** intervient à la hauteur de 210 000 000 FCFA après une priorité de 30 000 000 FCFA ;

- le traité en **Excédent de sinistres Automobile, Individuelle Accidents et Responsabilités Civiles diverses** intervient à la hauteur de :
 - ✓ pour la 1^{ère} tranche, 840 000 000 FCFA après une priorité de 160 000 000 FCFA ;
 - ✓ pour la 2^{ème} tranche, 3 000 000 000 FCFA après une priorité de 1 000 000 000 FCFA pour la RC Automobile, et 1 000 000 000 FCFA après une priorité de 500 000 000 FCFA pour l'Individuelle Accidents ; Certaines limites sont applicables pour les branches Responsabilités Civiles Générales.
- le traité en **POOL Automobile, Responsabilité Civile Générale et Individuelle Accidents** intervient à la hauteur de 140 000 000 FCFA après une franchise de 20 000 000 FCFA ;

II.2.3. Les principales cessions de réassurance aux cours de l'exercice

Les primes cédées au cours de l'exercice 2016 se chiffrent à **202 975 033 FCFA**. Elles représentent 8,86 % du chiffre d'affaires (hors Maladie) et se répartissent comme suit :

- ✓ **Cessions aux traités : 88 724 734 FCFA**
- ✓ **Cessions en facultatives : 45 825 944 FCFA**
- ✓ **Cessions en fronting : 68 424 355 FCFA**

Les commissions reçues par SUNU Assurances IARDT - Centrafrique s'élèvent à **16 989 371 FCFA**. Elles représentent 8,37% des primes cédées.

La charge de sinistres imputée aux réassureurs s'élève à **179 927 981 FCFA**, soit un taux de récupération de 14,96 %. Le solde de réassurance est en faveur des réassureurs pour un montant de : **10 762 454 FCFA**.

Le tableau ci-dessous indiquera les différents modes de cession pratiquée par le groupe SUNU Assurances Centrafrique en 2016:

Tableau 3: Les modes de cession¹⁰ (En milliers de FCFA)

Risques Couverts	Capacité de souscription Maximum	Excédent de Plein (EDP)		Quote-part (QP)		XS sur rétention (XS/R)	
		Conservation	Cession au traité	Conservation	Cession au traité	Portée	Cession au traité
Incendie, PE et RA	6 000 000	1 Plein= 1 000 000	5 Pleins= 5 000 000	500 000	50%	260 000	240 000
TRC/TRM	3 000 000	1 Plein= 1 000 000	2 Pleins= 2 000 000	500 000	50%	260 000	240 000
TRC/TRM de risques pétroliers	1 500 000	1 Plein= 1 000 000	½ Plein= 500 000	500 000	50%	260 000	240 000
BDM/TRI	1 000 000	500 000	500 000	250 000	50%	Nul	Nul
Risques Divers, Globale de Banque	1 000 000	500 000	500 000	250 000	50%	Nul	Nul

Les primes cédées et les sinistres à la charge des réassureurs sont autant calculés proportionnellement à leurs taux respectifs sur chaque risque. Pour mieux faire des analyses sur le résultat de cette opération, le tableau ci-dessous qui fait état de l'évolution de primes et charges cédées (données agrégées des branches) aux réassureurs nous permettra de tirer une appréciation technique du compte de perte et profit.

¹⁰ Plan de réassurance de SUNU Assurances Centrafrique, 2016 et 2017.

Tableau 4 : Evolution en termes de primes, charges et commission de réassurance

LIBELLES	2015	2016	2017
<i>Prime cédées</i>	//	202 975 032	249 468 469
<i>Commissions de Réassurance</i>	//	16 989 371	14 712 768
<i>Sinistres cédés</i>	//	179 900 000	158 434 707
<i>PREC Constituées</i>	13 756 794	10 108 117	52 274 330
<i>PSAP Constituées</i>	343 317 272	321 963 672	388 236 964
<i>Taux de Frais généraux de cession</i>	//	02,500%	01,70%

Source : Analyse ressortie de **CEG / ETAT C1 (EN FCFA)**

Le tableau ci-dessus nous permet de dresser les comptes de perte et profit de la réassurance

Tableau 5 : Compte de perte et profit

Compte de perte et profit 2016, FCFA		
LIBELLES	DEBIT	CREDIT
Primes cédées		202 975 032
Commissions de Réassurance	16 989 371	
Sinistres cédés	179 927 981	
PREC constituées	10 108 117	
PSAP constituées	321 963 672	
PREC libérées		13 756 794
PSAP libérées		343 317 272
Frais généraux	5 074 376	
Report de perte	0	
SOUS TOTAUX	534 063427	560 049 098
Solde créditeur	25 985671	
TOTAUX	560 049 098	560 049 098

Source : CEG / ETAT C1, 2016 SUNU Assurances RCA.

NB : Il ressort de ce calcul un solde créditeur en faveur du réassureur donnant lieu au gain d'une participation bénéficiaire (PB) car le taux ainsi calculé est supérieur à la fourchette de: $(25\ 985\ 671 / 202\ 975\ 032 = 12,80\% > 10\%)$, soit un taux de Participation bénéficiaire appliqué sur la prime cédée de **30%**.

Tableau 6: Compte de perte et profit

Compte de perte et profit 2017, FCFA		
LIBELLES	DEBIT	CREDIT
Primes cédées		249 468 469
Commissions de Réassurance	14 712 768	
Sinistres cédés	158 434 707	
PREC constituées	52 274 330	
PSAP constituées	388 236 964	
PREC libérées		10 108 117
PSAP libérées		321 963 672
Frais généraux	4 240 964	
Report de perte	0	
SOUS TOTAUX	617 899733	581 540 258
Solde débiteur		36 359475
TOTAUX	617 899733	617 899 733

Source : CEG / ETAT C1, 2017 SUNU Assurances RCA.

De cette analyse, il n'y'aura pas de la participation bénéficiaire car le solde est débiteur. Soit le tableau ci-après nous donnera une analyse concernant le résultat technique de la réassurance par branche sur les deux exercices:

Tableau 7 : Analyse du résultat technique de la réassurance, en FCFA

Branches	2016		2017	
	Primes acquises aux réassureurs	Part des réassureurs dans les charges	Primes acquises aux réassureurs	Part des réassureurs dans les charges
Accidents corporels et maladie	47 328 667	196 691	27 806 508	89 336
Responsabilité Civile	16 029 258	- 53 744 839	38 124 527	96 958 496
Incendie et autres dommages aux biens	123 922 709	229 495 832	96 976 739	66 502 096
Responsabilité Civile générale	3 772 758	1 016 131	1 687 295	361 081
Transport aérien	22 970 676	2 158 721	//	//
Transport maritime	3 526 079	227 674	22 513 892	9 257 136
Autres transports	- 10 926 436	17 567 142	20 193 295	- 20 670
TOTAUX	206 623 709	196 917 352	207 302 256	173 147 475
Résultat Technique de Réassurance (RTR)	9 706 357		34 154 781	

Source : Synthèse de l'Etat C1 de SUNU Centrafrique

Ainsi, la formule de calcul du résultat technique de réassurance est la suivante :

Résultat Technique de réassurance = Primes acquises aux réassureurs – Part des réassureurs dans les charges

Primes acquises aux réassureurs= Primes cédées + PREC libérées – PREC constituées.

Parts des réassureurs dans les charges= Sinistres payés + SAP constitués – SAP libérés + commissions de réassurance.

De ce qui précède, il ressort de cette analyse par branche, un résultat technique en faveur des réassureurs de **9 706 357 FCFA** en 2016 contre **34 154 781 FCFA** en 2017. Pour que le résultat technique soit équilibré ou en faveur de l'assureur, le groupe SUNU Centrafrique doit mettre en place une bonne politique en matière de négociation des traités de réassurance, en l'occurrence la réassurance proportionnelle (QP et EDP) pour mieux savoir les situations des polices sinistrées et revoir son programme de réassurance relative au traité XS sur rétention pour gagner les portions normales de primes conservées.

II.2.4. L'organisation du programme de réassurance de l'exercice

a. L'organisation relative à la définition du programme

D'une part, le programme des traités de réassurance de l'année suivante est négocié au cours du quatrième trimestre de l'exercice en cours.

A cet effet, le Chef du Département Réassurance reçoit des tableaux statistiques qu'il actualise et renvoie à l'apériteur par l'entremise du Directeur Technique Central-IARDT du groupe SUNU. Ce programme de réassurance est finalisé par SUNU et l'apériteur des traités, après avis du responsable de la réassurance de SUNU Assurances IARDT - Centrafrique.

Un exemplaire des documents contractuels est adressé à la Direction Générale de SUNU Assurances IARDT - Centrafrique qui en transmet copies aux différents Chefs de Département concernés.

D'autre part, les demandes de placements ou de renouvellement de placements en réassurance facultative sont adressées aux cessionnaires avant l'émission des polices d'assurance concernées. Ces réassureurs confirment leur acceptation par écrit tout en précisant les taux de cessions et leur engagement en termes de capitaux, pris sur chaque risque.

b. L'organisation de la mise en œuvre du programme de réassurance

Pour la mise en œuvre du programme de réassurance, des dispositions pratiques ont été prises par la Direction Générale et par le Département Réassurance.

Concernant l'application des dispositions des traités :

- d'abord, le logiciel d'assurance permet l'établissement des bordereaux de cessions des capitaux, primes, sinistres récupérés et sinistres en suspens.
- ensuite, le système de gestion conçu sous Excel permet au Chef du Département Réassurance de vérifier l'exactitude des montants des primes et sinistres cédés figurant sur les bordereaux établis par le logiciel d'assurance.
- enfin, les primes et sinistres cédés sont utilisés par le Chef du Département Réassurance pour l'établissement des différents comptes courants semestriels et annuels qui sont adressés par la suite aux cessionnaires.

Concernant les placements en réassurance facultative :

Après l'émission des polices, ou des avenants de renouvellement des contrats, le Chef du Département Réassurance établit les différents bordereaux de cessions en facultatives, qu'il adresse aux cessionnaires en double exemplaires.

Un exemplaire de chaque bordereau est renvoyé au Département Réassurance après signature pour classement. Dès qu'un sinistre est enregistré sur une police ayant fait l'objet de placement facultatif, le Chef du Département Réassurance établit les différents bordereaux de sinistres cédés en facultatives, qu'il adresse aux cessionnaires en double exemplaires. Un exemplaire de chaque bordereau est renvoyé au Département Réassurance après signature pour classement.

c. L'organisation du contrôle du programme de réassurance

Les opérations de réassurance notamment les cessions aux traités et aux réassureurs facultatifs sont contrôlées en amont et en aval.

La procédure de ce contrôle décrit le processus de vérification des différents documents établis par le Département Réassurance, notamment les bordereaux de primes cédées, de sinistres payés et de sinistres en suspens.

Intervenant dans ce processus, les responsables suivants : le Directeur Central Opérationnel ; le Chef du Département Réassurance, le Chef du Département Sinistres ; le Chef du Département Finances et Comptabilité et l'Auditeur interne.

Pour l'exercice 2016, la vérification des différents documents liés à la réassurance n'appelle aucune observation particulière.

II.3. Les méthodes d'analyse et de suivi des opérations de cessions

SUNU Assurances IARDT - Centrafrique ayant défini ses objectifs en termes de cessions en réassurance, un suivi trimestriel de ces objectifs en est fait et porte sur les primes, les commissions, les sinistres, etc. Il est établi chaque trimestre un compte provisoire de réassurance qui analyse et permet de faire des projections sur le coût de la réassurance.

Après l'établissement des soldes définitifs de réassurance, SUNU Assurances IARDT - Centrafrique procède au règlement le cas échéant du solde en faveur des réassureurs.

II.3.1. Les conclusions résultant de l'emploi de ces méthodes

L'emploi de ces méthodes a donné des résultats satisfaisants même si les soldes de réassurance ont souvent été en faveur des réassureurs.

La tentation est grande de réduire le plein de conservation pour espérer plus de sinistres à la charge des réassureurs ; mais les cessions de primes qui s'ensuivront sont telles que les soldes vont davantage se détériorer pour la cédante qu'est la société SUNU Assurances IARDT - Centrafrique.

De ce qui venait d'être évoqué, nous allons faire une projection verticale tout en donnant nos points de vue concernant les perspectives d'amélioration en vue d'une gestion équitable du portefeuille prime.

II.4. Les perspectives d'amélioration (suggestions)

Après une longue réflexion que nous avons portée, lors de notre passage au sein de différents Départements techniques de SUNU Assurances Centrafrique, nous avons pu relever certaines imperfections d'ordre technique et quelques aspects néfastes portant sur les modes et formes de la réassurance, ne donnant pas lieu à la compagnie d'équilibrer son portefeuille en termes de résultat technique. Pour cela, en vue de bien parfaire son programme et plan de réassurance, notre apport va s'accroître sur deux points : Le point technique et le point administratif.

II.4.1. Perspectives au niveau technique

Au regard de ce qui précède, en considération de la partie clé de notre travail, au plan technique, nos propositions s'articulent et ciblent beaucoup plus les traités XS sur rétention. Ces traités révèlent toujours pour la cédante un caractère indispensable concernant sa protection secondaire. Toutefois, ce programme de réassurance mérite d'être révisé afin de permettre aussi aux réassureurs XS de participer également à la charge des sinistres. Car un programme de réassurance mal défini a toujours d'impact sur le résultat technique de la société. Nous pouvons citer en marge de cette analyse déjà relevé les résultats des exercices 2016 et 2017 qui sont successivement en faveur des réassureurs. Cela peut s'expliquer par le fait que les réassureurs XS n'intervenaient presque pas puisque leurs priorités dans toutes les polices afférentes sont très élevées. Ce constat concerne beaucoup les branches donnant lieu à une priorité trop forte (confère tableau N°3).

Alors que dans une opération de traité XS avec une telle priorité, le réassureur XS ne pourra jamais faire sa participation et donc, cela se justifie par l'absence d'analyse technique du Département de réassurance du Groupe SUNU Centrafrique d'avoir accepté ce genre du programme.

Ainsi, nous en déduisons que la Compagnie SUNU Assurances Centrafrique doit mettre en place une bonne politique de réassurance pendant les phases de négociation des traités avec les réassureurs, en l'occurrence le traité XS protégeant ses rétentions sur toutes les branches après les cessions légales proportionnelles de QP et EDP. Puisqu'il ne sert à rien de verser de grosses primes aux réassureurs si ces derniers ne peuvent pas intervenir sur plus de charges.

En d'autres termes, les primes acquises aux réassureurs sont toujours conséquentes et la charge des sinistres imputés à ces derniers ne correspondent pas aux réalités techniques. Il est donc nécessaire de revoir certains **paramètres et clauses comme les taux de prime de cessions, les priorités, les PMD voire les taux de SMP et de PB** afin de nourrir un partenariat gagnant-gagnant entre SUNU Assurances Centrafrique et ses réassureurs.

II.4.2. Perspectives au niveau administratif

De nos jours, les opérations de réassurance progressent dans son étroitesse ligne et proportionnelle à la flambée des nouveaux aléas dont les assureurs font face de temps en autres. Dans un souci d'analyse des risques optimaux au sein des Compagnies, sous l'hypothèse de ne pas toujours demeurer en marge des avancées technologique, nous suggérons à SUNU Assurances Centrafrique de:

- Définir les missions assignées au Département de réassurance de la filiale SUNU Centrafrique ainsi que sa dotation aux outils adéquats permettant de bien projeter la tarification ;
- Créer un service complet d'études statistiques, qui prendra part aussi bien à la mise en place de nouveaux produits qu'aux processus de réassurance. Cela permettra sans hésitation à SUNU Assurances Centrafrique de ne plus dépendre totalement du réassureur concernant la tarification pour ne citer que cela. Car le service d'études apportera une certaine autonomie et une efficacité au Département et à la Compagnie tout entière ;
- Former son personnel sur les nouvelles techniques liées à l'assurance et réassurance, car la formation du personnel est un atout de compétitivité, cela permettra au personnel d'être compétitif sur le marché ;
- Faire participer les responsables du Département de réassurance ainsi qu'à leurs collaborateurs à des séminaires de formation en réassurance organisés par des Cabinets d'expertise en la matière ;
- Créer une unité de gestion et surveillance de portefeuille afin d'assister les responsables du département de réassurance dans le suivi quotidien d'une évolution du portefeuille de la cédante. Car un programme de réassurance doit être évalué tous les cinq ans pour une réassurance optimum. C'est à partir de la structure du portefeuille que le programme de réassurance est fait.

Et c'est aussi par celui-ci qu'on peut toutefois renégocier avec les réassureurs sur les nouvelles clauses des traités. Donc une surveillance de portefeuille s'avère très nécessaire ;

- Elaborer un manuel global des procédures pour toute la compagnie de sorte qu'en cas d'indisponibilité d'un membre, la structure ne soit pas pénalisée.

Par conséquent, nous ne pouvons terminer nos propos sans faire une orientation vertueuse au Département de réassurance de SUNU Assurances Centrafrique afin qu'il puisse bien veiller et améliorer tout son programme de réassurance concernant beaucoup plus que les polices sinistrées chaque année vis-à-vis d'un assuré dont ses risques révèlent d'un caractère taré. Autrement dit, il lui faut avoir une bonne politique de sélection des risques faisant l'usage automatique de cession de réassurance. Cela nous renvoie vers l'identification des clauses propres de la réassurance.

CONCLUSION GENERALE

L'assurance répond à un besoin pressant des personnes physiques ou morales de se prémunir contre la survenance de certains événements pouvant les affecter dans leurs droits tant patrimoniaux qu'extrapatrimoniaux. Alors que la réassurance a pour principe, qu'une société d'assurance cède tout ou partie de son portefeuille, et donc de son risque mais aussi de ses primes et des sinistres, auprès d'un ou plusieurs réassurances.

La société d'assurances est alors appelée la cédante car elle réalise une cession auprès d'un ou plusieurs réassureurs, ces derniers effectuant quant à eux une acceptation. D'où le terme « l'assurance de l'assurance ».

La réassurance apporte des capacités nouvelles à la cédante, soutient et renforce sa trésorerie, protège sa fortune et permet la souscription des risques pour lesquels elle ne dispose d'aucune statistique ou des risques dont ses capacités sont insuffisantes. Les commissions de réassurance et participation bénéficiaire servies sont autant des produits résultant des opérations de réassurance certes qu'en contrepartie il s'en suit des montants importants des primes à céder.

Connue pour être l'un des moyens les plus appropriés en vue d'une dispersion du risque pris par les compagnies d'assurances, la réassurance demeure au cœur de la stratégie de développement de ces dernières. De ce fait, l'élaboration et la mise en œuvre d'un bon plan de réassurance sont un impératif pour toutes sociétés qui veut s'épanouir sur le marché « très concurrentiel » des assurances.

Le programme de réassurance élaboré et mis en œuvre fait l'objet d'évaluation périodique en vue de s'assurer de son bon fonctionnement pour le reconduire ou le modifier éventuellement afin qu'il contribue à l'atteinte des objectifs généraux de la compagnie.

Dans cette logique, nous nous sommes proposé de montrer l'intérêt du fonctionnement de la réassurance sur le développement de la Compagnie SUNU et d'analyser ses effets sur le résultat du portefeuille dans un souci d'équilibre technique et de rentabilité de celle-ci. Cette étude est réalisée sur les deux derniers exercices clos de la compagnie. De cette étude, il ressort que le solde technique de réassurance est en générale en faveur des réassureurs concernant les exercices 2016 et 2017.

Il est important de clarifier que de notre point de vue, un solde technique en faveur du réassureur pour un exercice donné ne saurait être assimilé à une perte pour la cédante. La couverture en réassurance, comme toutes prestations, a un coût qu'il convient de supporter afin de recevoir l'appui financier du réassureur dans l'année où surviendrait des sinistres importants.

Nous estimons que le programme de réassurance actuel de SUNU Assurances Centrafrique contribue significativement dans la stabilité de ses résultats et de son portefeuille sauf pour quelques traités mal définis. Toutefois, il faudra veiller à ce que les cessions de primes aux réassureurs se fassent dans des proportions bien définies et acceptables afin d'éviter de céder tout son résultat technique aux réassureurs. Pour ce faire, elle doit réviser son programme de réassurance et renégocier certaines clauses aux traités, au moyen des comptes de cession et des comptes de PB qui constituent des alarmes quant aux résultats des cessions, elle doit surveiller son portefeuille. Enfin, elle doit limiter le recours à la réassurance facultative.

Sur ce, nous espérons qu'à l'issue de nos suggestions, la pratique de la réassurance de SUNU Assurances Centrafrique accomplira pleinement sa fonction d'aide au développement d'une cédante. Seulement, comme sa réassurance est gérée en Pool dans lequel tous les programmes sont conçus, il est nécessaire que toutes les filiales du groupe SUNU Assurances parlent le même langage sur la nécessité de revoir les programmes de réassurance.

BIBLIOGRAPHIE

I. OUVRAGES GENERAUX ET SPECIALISES

- Collection de l'Ecole Nationale d'Assurance de Paris: Théorie-pratique, Tome II, édition l'argus, 1979.
- Jérôme YEATMAN : « Manuel international des assurances », 2^e édition d'Economica, 2005.
- Santiago TAVOLARO : « Analyse du risque de contrepartie de la réassurance pour les assureurs français », Avril 2003.

II. RAPPORTS ET COURS

- MONTSOUKA Nadège : « Impact de la réassurance sur le développement d'une compagnie d'assurances : Cas des Assurances Générales du Congo », 10^{ème} Promotion MST-A.
- COMLAN Thierry : « Impact de la réassurance sur l'équilibre du portefeuille d'une compagnie d'assurances : Cas de l'Africaine des Assurances », 10^{ème} Promotion MST-A.
- Sérigne Moustapha DIONGUE, Cours de réassurance, 13^{ème} Promotion de MST-A, IIA de Yaoundé.
- Venance AMOUSSOUGA, Cours de comptabilité des sociétés d'assurance, 13^{ème} Promotion de MST-A, IIA de Yaoundé.

III. LEGISLATIONS

- Code des Assurances des Etats membres de la CIMA, édition 2017.

IV. LEXIQUES

- James LANDEL : Lexique des termes d'assurances, 7^{ème} édition, paru aux éditions « l'Argus de l'assurance ».

LISTES DES ANNEXES

- **ORGANIGRAMME DE SUNU ASSURANCES IARDT CENTRAFRIQUE**

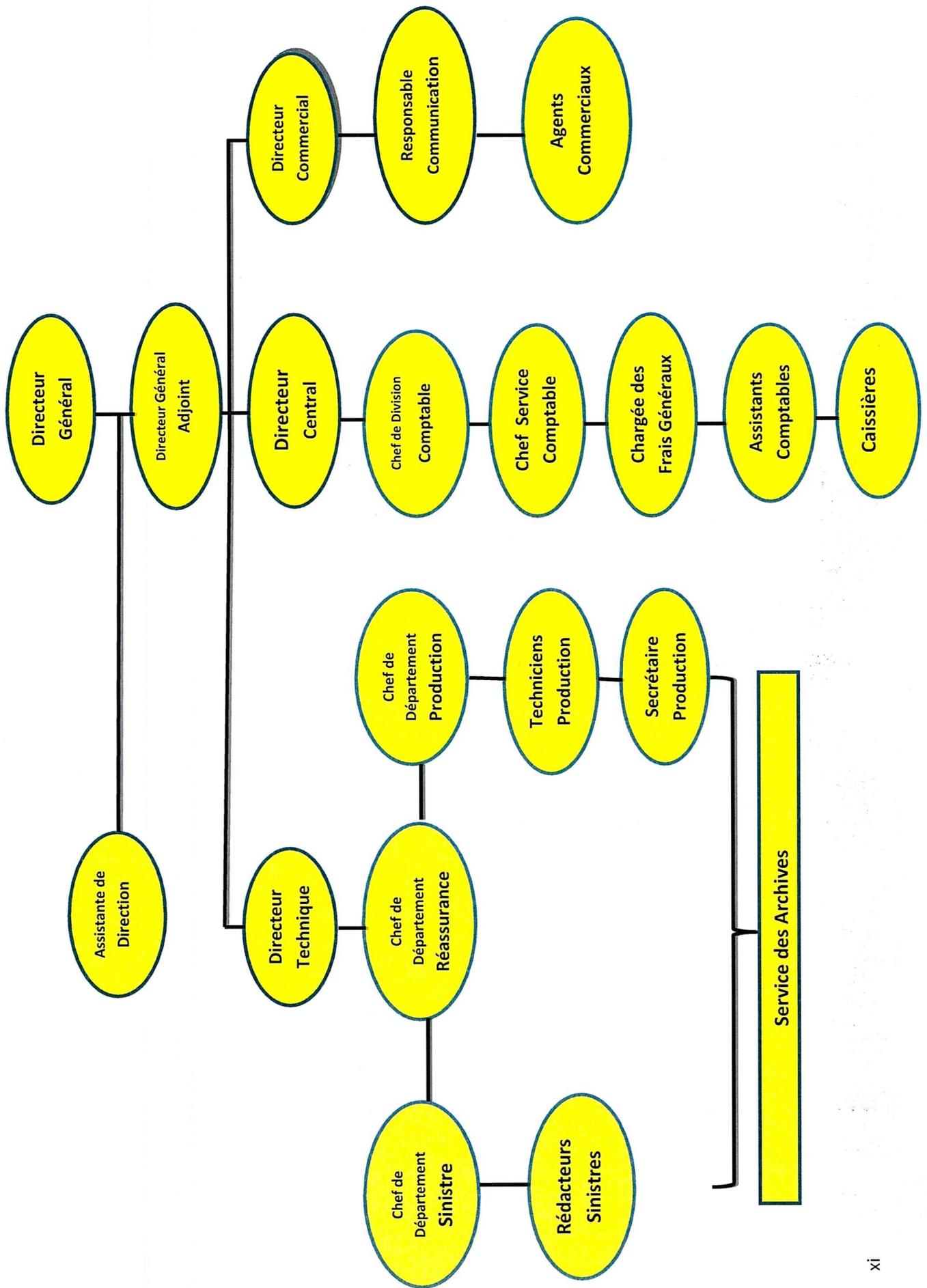


TABLE DES MATIERES

Dédicace	i
Remerciements	ii
Sigles et Abréviations	iii
Liste des Tableaux	v
Liste des Graphiques	vi
Résumé	vii
Abstract	viii
Sommaire	ix
Avant-Propos	x
Introduction Générale	1
Première Partie : Présentation de SUNU Assurances Centrafrique et Description de ses produits commercialisés	3
Chapitre I : Aperçu général de compagnie SUNU Assurances Centrafrique	4
Section I : Historique et Objectif de SUNU Assurances Centrafrique	4
I.1. Entrée de l'UAC dans le groupe SUNU Assurances	5
I.2. Objectif de SUNU Assurances Centrafrique	6
I.2.1. Objectif Economique	6
I.2.2. La croissance	6
I.2.3. La rentabilité	6
I.2.4. Objectif sociaux	6
Section II : Structures organisationnelles de SUNU Assurances IARDT	7
II.1. Les organes de décision	7
II.1.1. Assemblée générale	7
II.1.2. Assemblée générale ordinaire	7
II.1.3. Assemblée générale extraordinaire	8
II.1.4. Le Conseil d'Administration	8
II.2. Les Organes de gestion	8
II.2.1. La Direction générale	8
II.2.2. Assistante de direction	9
II.2.3. Les Département techniques et de production	9
II.2.3.1. Le Responsable technique	9
II.2.3.2.1. Les producteurs	10
II.2.3.2.2. La Secrétaire production	10
II.2.3.3. Le Service sinistre	10
II.2.3.3.1. Le Responsable sinistre	10
II.2.3.3.2. Les régleurs sinistres	11
II.2.3.3.3. La secrétaire sinistre	11
II.2.3.4. Secrétaire comptable	12
II.2.3.5. Département Réassurance	12
Chapitre II : Description des produits commercialisés	14
Section I : Les produits commercialisés	14
I.1. Les produits classiques	14
I.2. Les produits nouveaux	17
i. Assurance-crédit	17
ii. Assurance caution	17

a. La caution de soumission	18
b. La caution de bonne exécution	18
c. La caution de restitution d'acompte	18
d. La caution de retenue de garantie	18
e. La caution de sous traitance	19
iii. Assurances Voyage	19
Section II : Analyse des chiffres d'affaires	20
II.1. Présentation des chiffres d'affaires	20
II.1.1. Analyses des chiffres d'affaires nette d'annulation par produits	21
Tableau 1 : Evaluation des PENA par produits	21
Graphique 1 : Evaluation des chiffres d'affaires	22
Deuxième partie : Cadres techniques et juridiques de la réassurance	23
Chapitre III : Généralité sur la réassurance	24
Section I : Définition et utilités de la réassurance	24
I.1. Définition	24
I.2. Utilités et finalités de la réassurance	25
Section II : Modes et formes de la réassurance	26
II.1. Modes de cession légale de la réassurance	27
II.1.1 La réassurance obligatoire	27
II.1.2. La réassurance facultative	27
II.1.3. La réassurance facultative obligatoire	28
II.2. Les différentes formes de traités de la réassurance	29
II.2.1. La réassurance proportionnelle ou de capitaux	29
II.2.1.1. La Quote part (QP)	29
Graphique 2 : Cas de la réassurance proportionnelle	30
II.2.1.1.1. Le plein de conservation et le plein de souscription	31
II.2.1.2. Excédent de plein (EDP)	31
II.2.2. La réassurance non proportionnelle	33
II.2.2.1. Excédent de sinistre par risque ou par évènement	34
a. Excédent de sinistre par risque	35
Tableau 2 : Répartition des sinistres par risques et par tranche	35
b. Excédent de sinistre par évènement	36
II.2.2.2 Excédent de perte annuelle	37
Chapitre IV: Plan de réassurance de SUNU Assurances Centrafrique	38
Section I : Cadres Juridique du plan de réassurance	39
I.1. Clause de reconstitution de garantie	39
I.1.1. Reconstitution au double prorata	40
I.1.2. Reconstitution au simple prorata	41
I.2. Clause aggregate	41
I.3. Clause d'indexation	41
I.4. Clause de stabilisation	42
Section II : Cadres techniques du plan de réassurance	43
II.1. Les Orientations en matière de cession en réassurance	43
II.1.1. Les critères de sélection des entreprises cessionnaires	43
II.1.1.1. Les critères d'adéquation des cessions avec les risques souscrits	45
a. Les critères qualitatifs	45
b. Les critères quantitatifs	45

II.2. Les Orientations de la politique de réassurance	45
II.2.1. Les Orientations sur les risques souscrits	45
II.2.2. Les principales limites des traités en réassurance	48
II.2.3. Les principales cessions de réassurance au cours de l'exercice	48
Tableau 3 : Les modes de cession	49
Tableau 4 : Evolution en termes de primes, charges de sinistre et commission de réassurance	50
Tableau 5 : Compte de perte et profit, 2016	50
Tableau 6 : Compte de perte et profit, 2017	51
Tableau 7 : Analyse du résultat technique de réassurance	52
II.2.4. L'Organisation du programme de réassurance de l'exercice	53
a. L'organisation relative à la définition du programme	53
b. L'organisation de la mise en œuvre du programme de la réassurance	54
c. L'organisation du contrôle du programme de réassurance	55
II.3. Les méthodes d'analyse et de suivi des opérations de cession	55
II.3.1. Les conclusions résultant de l'emploi de ces méthodes	55
II.4. Les perspectives d'amélioration (Suggestions)	56
II.4.1. Les perspectives au niveau technique	56
II.4.2. Les perspectives au niveau administratif	58
Conclusion générale	59
Bibliographie	61
Liste des annexes	62