

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
B.P. 1575 YAOUNDE
REPUBLIQUE DU CAMEROUN

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

**LE ROLE DE LA REASSURANCE
DANS LA PROTECTION DE L'ASSUREUR
AUTOMOBILE AFRICAIN :**

LE CAS DES AMACAM

Présenté et soutenu Publiquement en vue de l'obtention du :

Diplôme d'Etudes Supérieures en Assurances

D E S - A

Par :
MBVOUM Victor

Sous la Direction de :
M. Daniel MOUYAME
Directeur des Etudes et des Statistiques
à la CNR - YDE

E R R A T U M

| PAGE | LIRE PLUTÔT |
|------|--|
| ii | "tout" son personnel |
| "-" | " Sa" Production matérielle |
| iv | Les contraintes "Reglémentaires" |
| 1 | "Ce dernier" |
| "-" | ... a pour finalité "le transfert" |
| 2 | "Il semble aller de soi que le rôle d'un réassureur auprès d'un assureur est un rôle |
| 10 | Absence de "Véritable" marché |
| 3 | La diversité de formules "de" réassurance, afin... |
| 11 | Les voies de recours "ouvertes" |
| 12 | "ce qui écourte assurément |
| 16 | Cette obligation "dans" l'ancienne... |
| 17 | Ce "sont" notamment |
| 29 | Ses Pertes "annuelles" |
| "-" | La "Société" |
| 38 | La "conjecture" des résultats... |
| 49 | dissipée par "un" déséquilibre "latent" |
| "-" | A - le chiffre d'affaires ... l'un des "meilleurs" |
| 50 | Il n'y aurait plus de quoi être si "insatisfait" |
| 52 | "les Supports" |
| 53 | Cette répartition de la "Prime" |
| 59 | Il faille bien "interpeler" assureur... |
| 69 | ... Cours de réassurance Non-Proportionnelle, IIA DES-A, "1993" polycopié. |

REMERCIEMENTS

Ce travail, si modeste soit-il, est le fruit de beaucoup d'efforts, d'intelligences et de volontés à qui nous tenons sincèrement à exprimer notre profonde gratitude.

D'abord, il est sans doute l'oeuvre de la Grâce et de la Volonté Divines. Que Notre Seigneur en soit loué.

Ensuite, il est l'oeuvre de nombreuses personnes, physiques et morales, qui auront apporté chacune une pierre précieuse à la construction de cet humble édifice. Nous pensons singulièrement à

□ La Direction Générale des AMACAM qui a accepté de plein gré offrir son entreprise en cobaye de cette étude. Une telle disponibilité, de nos jours, relève plutôt des valeurs très peu communes. Notre gratitude va ainsi particulièrement à :

- M. A. PAMSY, DGA des AMACAM pour sa sollicitude infinie, l'extrême disponibilité. Il n'aura pas hésité, à chaque instant où il a été sollicité, à sacrifier ses hautes et très importantes fonctions pour se mettre humblement et entièrement à notre service ;

- Mes parrains de terrain :

*Mme L. MVOULA, Chef Service de la Réassurance des AMACAM
et M. P. EVOUNA BALLA, Chef du Département Auto des AMACAM*

Pour toutes les facilités accordées et les explications combien précieuses, des professionnels à qui nous devons désormais tant de choses.

- M. KWA NGANGUE, Service Réassurance AMACAM pour sa sincère collaboration.

□ La Direction Générale de CNR et à tous son Personnel qui nous auront apporté, pendant les cinq mois de stage passés auprès d'eux, l'approche pratique des problèmes de la réassurance sans laquelle ce travail aurait constitué une gageure. Tant sur le plan du fond que sur celui de sa production matérielle.

Spécifiquement notre sincère reconnaissance va à :

- *M. F. LAIBE WAPI, DG de la CNR, pour la chaleur de l'accueil, la parfaite organisation du stage et la richesse des enseignements pratiques reçus;*
- *M. J. FOUNGTCHO, Conseiller à la Formation à la CNR, coordinateur de notre stage, qui n'aura épargné ni son temps, ni son énergie, ni sa volonté afin qu'étant notre stage académique que la réalisation de ce Mémoire se déroulent dans les meilleures conditions qui soient.*
- *Mlle L. NGO MEE, Directeur Adjoint de la Rétrocession à la CNR, pour toute l'assistance documentaire et les multiples attentions qui auront fait de nous, comme des poussins sous les ailes d'une mère poule.*
- *Mlle M. EBENGUE, Secrétaire de Direction à la CNR, qui aura pendant un bon moment mis en veilleuse ses occupations principales pour s'adonner entièrement à la mise en forme de ce document.*
- *M. R. KEUTCHA, Chef Service Informatique à la CNR, pour toute la minutie mise en oeuvre pour l'édition de ce travail.*

Et enfin :

- *M. D. MOUYAME, Directeur des Etudes et de la Statistique à la CNR, Directeur du présent travail.*

Nous ne serons jamais suffisamment reconnaissant à votre rigueur, votre souci du pragmatique, votre discipline méthodologique et votre disponibilité sans borne, qui nous font dire que votre présence à nos côtés aura été éminemment précieuse.

Et c'est le lieu de préciser ici que, les opinions développées dans la présente étude lui sont toutefois, absolument étrangères. Tout comme les éventuels imperfections qu'on rencontrerait dans ce travail ne lui sont nullement imputables. Sans doute, constituent-elles l'expression d'un peu d'égarement face à autant d'expérience qui nous aura quelque peu éblouis.

A tous ceux-ci et à tous ceux que n'avons pas cité ici sans pour autant les oublier, nous redisons infiniment MERCI

V. MBVOUM

DEDICACES

Ce modeste travail, je le dédie à :

- * *Maman et Papa, pour toutes les nuits d'insomnie au chevet d'un malade qui n'en finissait pas de vous faire veiller. Puisse ce travail constituer la première récompense de tous vos sacrifices.*
- * *Mes Grands Frères, qui avez su inculquer en moi le culte de l'effort, l'amour du travail bien fait, et toutes ces valeurs vraies qui forgent un Homme.*
- * *Mes Petits Frères et Sœurs ; mes Chers Neveux et Nièces, afin que se perpétue l'exemple qui est toujours venu d'en haut.*
- * *Alvine Michèle, si mes "oublis" pouvaient enfin avoir une justification.*
- * *Tous mes Amis, les "Coaches", pour toutes ces misères et toutes ces joies partagées ensemble et qui donnent finalement un sens à la vie.*
- * *Tous mes autres Camarades du Lycée et de la Faculté qui cherchent encore leur voie. Puisse ce travail constituer pour eux, un autre motif d'encouragement.*

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE

1ère PARTIE : LA RECHERCHE DE LA FORME DE TRAITE DE REASSURANCE LA MIEUX ADAPTEE AU PORTEFEUILLE AUTO AFRICAIN

Chapitre I : LES DIFFICULTES GESTIONNELLES DE L'ASSUREUR AUTO AFRICAIN

Section I : Les difficultés gestionnelles avant le Code CIMA

- I- Les pesanteurs techniques liées au contexte économique
 - A)- L'insuffisance technique de la prime destinée à couvrir le sinistre
 - B)- La forte sinistralité et l'importance des frais généraux
- II- Les contraintes réglementaire et judiciaires
 - A)- L'obligation de représenter les engagements réglementés fait face à des difficultés particulières
 - B)- L'allongement des procédures de règlement judiciaire des sinistres Auto crée des efforts financiers pervers

Section II : Les nouvelles contraintes gestionnelles du Code CIMA

- I- L'exigence de célérité dans le règlement des sinistres pour désengorger les portefeuilles Auto
 - A)- La barémisation des Indemnités des préjudices corporels et l'indemnisation pour le compte d'autrui
 - B)- La réglementation des délais de la procédure d'indemnisation des sinistres Auto
- II- L'exigence d'une solvabilité permanente pour payer effectivement les sinistres
 - A)- L'obligation de représenter les engagements réglementés et de justifier une marge de solvabilité
 - B)- Les interdictions de faire l'assurance à crédit et de laisser retenir les

primes par les intermédiaires pendant plus d'un mois

CHAPITRE II : LES TRAITES PROPORTIONNELS ET NON-PROPORTIONNELS S'ACCOMMODENT DES RISQUES DE CARACTERISTIQUES DIFFERENTES

Section I : Les traités proportionnels s'adaptent mieux aux risques à engagements clairement connus d'avance des parties

- I- La réassurance proportionnelle est une réassurance de capitaux
 - A)- Le principe de base : la répartition des primes et de sinistres suit celle des engagements en capitaux
 - B)- Les types de traités proportionnels
- II- La réassurance proportionnelle est peu compatible au portefeuille Auto
 - A)- La difficile fixation d'un capital assuré en Auto R.C
 - B)- Le lourd poids des indemnités restant encore à la charge de l'assureur

Section II : Les Traités Non-proportionnels s'adaptent mieux aux risques à engagements mal connus des parties

- I- La réassurance Non-proportionnelle est une réassurance de sinistres
 - A)- Le principe de base : la limitation des charges maximales de sinistres respectives due à la difficile estimation du montant de l'indemnité
 - B)- Les types de traités non proportionnels
- II- La réassurance Non-proportionnelle assurerait la meilleure protection du portefeuille Auto Africain
 - A)- L'Assureur Auto Africain peut limiter des engagements par sinistre tout en maximisant la prime conservée
 - B)- L'assureur Auto Africain peut limiter ses pertes annuelles

CONCLUSION PARTIELLE

**IIe PARTIE : *L'ANALYSE DE LA PROTECTION DU PORTEFEUILLE AUTO AMACAM
EN REASSURANCE ET LES EVENTUELS REAMENAGEMENTS
ENVISAGEABLES***

**CHAPITRE I : L'ANALYSE DE LA QUALITE DE LA PROTECTION DU
PORTEFEUILLE AUTO DES AMACAM EN REASSURANCE**

Section I : Appréciation de la protection du portefeuille Auto AMACAM en cession légale

- I- Les statistiques des produits et des charges du réassureur sur les cinq exercices dégagent un solde débiteur au détriment des AMACAM
 - A)- Les produits du réassureur
 - B)- Les charges du réassureur
- II- La Cession Légale tout en diminuant les charges des AMACAM alourdit leur résultat technique
 - A)- Conjoncture des résultats du portefeuille Auto des AMACAM sans la réassurance
 - B)- Les statistiques du portefeuille après la QP de 10%

Section II : Analyse de la protection du portefeuille Auto des AMACAM en Cession Conventionnelle

- I- Un double XL Working et Catastrophe en constante révision
 - A)- La constante modification des clauses techniques du Traité XL Auto AMACAM
 - B)- La relative stabilité des clauses à incidence financière
- II- Analyse des statistiques du Traité XL Auto des AMACAM
 - A)- Le niveau des primes conservées
 - B)- Le niveau d'intervention des réassureurs XL dans la charge de sinistres des AMACAM

CHAPITRE II : LES REAJUSTEMENTS ENVISAGEABLES EN VUE D'UNE MEILLEURE PROTECTION DU PORTEFEUILLE AUTO DES AMACAM

Section I : Les préalables indispensables : la maîtrise des caractéristiques techniques et financières du portefeuille Auto des AMACAM

- I- La satisfaction apparente des résultats du portefeuille Auto AMACAM
 - A)- Le chiffre d'affaires Auto des AMACAM est l'un des meilleurs du marché Camerounais
 - B)- Le satisfaisant résultat technique affiché par le portefeuille Auto des AMACAM
- II- Le déséquilibre latent mais réel du portefeuille Auto AMACAM
 - A)- Une structure de prime peu adéquate induisant un régulier déficit latent
 - B)- Une large dispersion des montants des indemnités entraînant une sinistralité très souvent au-dessus de la moyenne du marché Camerounais

Section II : Quelques propositions en vue d'une meilleure protection du portefeuille Auto des AMACAM

- I- Les réaménagements techniques envisageables par l'assureur
 - A)- L'assainissement et la maîtrise de leur portefeuille Auto par les AMACAM
 - B)- L'alternative d'une réassurance XL à bornes révisées ou d'une réassurance SL de soutien à caractère temporaire
- II- Les concessions commerciales attendues des réassureurs
 - A)- La doléance relative à plus de flexibilité sur les conditions techniques du traité XL Auto des AMACAM
 - B)- Le plaidoyer en faveur d'une assistance technique des AMACAM par ses réassureurs

CONCLUSION PARTIELLE

CONCLUSION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

L'assurance Automobile, dans son volet Responsabilité Civile, occupe une part très importante, allant de 40 % à 90 %⁽¹⁾ des encaissements totaux, dans les portefeuilles des compagnies africaines d'assurances. Cette grande importance se justifie par son caractère obligatoire (légal) ⁽²⁾ qui fait de cette garantie, la seule que les assurés viennent encore spontanément souscrire auprès de leurs assureurs. Parallèlement à cette prédominance en volume dans le portefeuille de ces assureurs africains, ce risque pose plutôt d'énormes problèmes de gestion. C'est le cas : du difficile recouvrement des primes émises auprès des intermédiaires ou mêmes des assurés directs ; de la forte sinistralité de la branche ; et, liée à ces deux premiers, de la rareté des cash-flow ⁽³⁾ pour permettre aux assureurs de payer effectivement et régulièrement les sinistres ; etc. C'est donc dire la situation particulièrement délicate de l'assureur africain au regard de sa mission fondamentale qui est de payer les sinistres, face à ce risque qui constitue très souvent l'essentiel de son aliment en primes ; et dont les résultats influencent assez significativement celui du portefeuille global.

Ces derniers ne pouvant rester impassible à sa difficile situation, va essayer de déployer la vaste gamme des moyens de compensation, nivellement ou de dilution des risques. Ainsi de manière simultanée, ont été envisagées :

- l'exploitation extensive des risques, c'est-à-dire le développement de l'activité de l'assureur sur plusieurs branches à la fois ;
- la coassurance consistant en la couverture d'un même risque par plusieurs assureurs à la fois, chacun intervenant pour une part précise en primes comme en sinistres, sans solidarité avec les autres ;
- la réassurance qui consiste pour l'assureur ou cédant de se désaisir, moyennant paiement d'une prime à une autre personne appelée réassureur ou cessionnaire, de tout ou partie du risque souscrit à la base tout en continuant à être entièrement tenu devant l'assuré.

Si les deux premières n'ont donné que des résultats limités du fait de la faible capacité financière des compagnies africaines, la dernière a semblé mieux répondre à cette préoccupation pressante des assureurs de disposer quelque part d'un volant suffisant de trésorerie pouvant aider à payer les sinistres à leur survenance.

Cette opération de réassurance qui réalise une répartition verticale du risque a pour finalité de transfert partiel ou total de la charge de sinistre au réassureur. Ce qui soulage ainsi du même coup l'assureur, rassuré qu'il est désormais par l'intervention du cessionnaire, en cas de sinistre à indemniser. Cette technique de

¹ Voir Annuaire de la FANAF 1992

² Différents textes Nationaux rendent en effet cette Assurance obligatoire

³ Trésorerie i.e espèces ou dépôts en banque

diminution de charge de sinistres entre les mains de l'assureur a ainsi toujours été mise en oeuvre depuis la création des premières compagnies d'assurances africaines, évoluant jusque-là au sein d'un cadre réglementaire singulièrement organisé et d'un contexte économique assez stable et favorable. Mais seulement, depuis peut-on dire l'année 1987, on observe comme une remise en cause de cet ordre ancien. Et une ère nouvelle semble déjà s'ouvrir pour ces assureurs africains, marquée profondément du sceau, et de la difficulté économique et financière, et de la forte contrainte réglementaire ; qui s'analysent toutes comme autant de facteurs aggravants du problème déjà existant de la solvabilité de nos assureurs. Si bien que déjà, l'urgence semble marquée, de s'interroger sur les performances des premières solutions esquissées afin de voir comment redéployer l'arsenal protecteur des assureurs. La réassurance ayant joué ici un rôle de premier plan, il ne serait pas maladroit de la prendre comme étendard et de s'interroger sur la dimension de son apport ans la solution du problème financier des assureurs africains. De même l'automobile (Responsabilité Civile surtout) constituant très souvent plus de la moitié des portefeuilles de ces assureurs, une étude exclusive de cette branche donnerait des résultats qu'on étendrait sans grande crainte à tout le portefeuille. D'où la formulation de notre interrogation centrale relative à la situation financière des sociétés africaines d'assurances dans cette proposition : "le Rôle de la Réassurance dans la Protection de l'assureur automobile africain"

Il est en fait question :

- à l'aurore de la Conférence Inter-Africaine des Contrôles d'Assurances (CICA) symbolisant l'ancien régime réglementaire,
- juste quelque temps après la première dévaluation du Franc CFA, qui ne va pas sans grande influence sur la situation financière des assureurs africains,
- et à la veille de l'entrée en vigueur du Code des Assurances de la Communauté Inter-Africaine des Marchés d'Assurances (CIMA) représentant le nouveau corpus de règles, communes et plus rigoureuses, applicables à l'industrie des assurances dans cette zone,

de faire le point sur l'apport de la réassurance dans le soutien financier aux assureurs automobiles africains, de manière à pouvoir poser éventuellement les nouvelles conditions techniques et même commerciales d'un partenariat plus efficace et bénéfique à tous : assureurs, réassureurs et assurés.

Il est vrai que tel qu'énoncé, notre sujet aurait pu être interprété autrement. Notamment d'analyser la nature du rôle de la réassurance dans la protection de l'assureur automobile africain. Mais il nous semble qu'une telle orientation ouvre une piste qui risquerait de ne pas conduire très loin ; puisqu'il semble aller de soi que le rôle d'assistance ou de soutien financier. En ceci, il protège la trésorerie (par le mécanisme du sinistre au comptant par exemple) en même temps que le bilan (comme c'est le cas avec la couverture stop-loss). Si d'un point de vue discursif la question peut être intéressante et donner lieu à une littérature abondante, sur un plan pratique elle ne semble pas revêtir une grande utilité. A l'inverse, l'orientation qui recouvrirait probablement

une telle portée pratique et utilitaire, serait celle qui consisterait à, voir la mesure et la qualité de ce soutien financier au regard de la situation préoccupante des assureurs africains, et les conditions de son réajustement vers plus d'efficacité, dans ce contexte paradoxal de difficultés financières mais par contre, de plus d'exigences de solvabilité.

C'est donc vers cette dernière approche que nous avons orienté notre sujet. Dans le double souci d'être concret et utile, nous avons entendu traiter cette réflexion en nous appuyant sur le cas d'une compagnie d'assurances du marché camerounais qui est celui que nous connaissons le mieux. Notre choix a ainsi été porté sur une compagnie, la plus ancienne et l'une des plus importantes de ce marché, au niveau de son chiffre d'affaires automobile annuel. Société qui a traversé toutes les phases de l'évolution de ce marché camerounais, l'un des plus importants de l'Afrique au Sud du Sahara,⁽⁴⁾ cristallisant par là même les expériences de toutes natures vécues par ce dernier. Les assurances Mutuelles Agricoles du Cameroun en abrégé AMACAM puisqu'il s'agit d'elles ont été ainsi notre champ d'expérimentation. De manière complète notre étude s'intitulera donc : "Le Rôle de la Réassurance dans la Protection de l'assureur automobile africain : le cas des AMACAM".

Dans l'optique de répondre à cette interrogation majeure, nous avons d'abord tenté d'analyser la diversité des formules qu'elle la réassurance, afin d'identifier celles qui au regard du risque automobile, permettent la meilleure protection possible du portefeuille. Puis, nous avons étudié le portefeuille automobile de la compagnie objet de notre réflexion du point de vue des caractéristiques techniques et financières des formules appliquées en vue de sa couverture en réassurance, en plus de la nature des résultats obtenus.

Notre étude s'articule ainsi sur deux grands axes :

- La Recherche de la Forme de traité de Réassurance la mieux Adaptée au portefeuille automobile africain (Ière Partie).
- L'analyse de la Protection du Portefeuille Auto des AMACAM en Réassurance et les Eventuels Réaménagements Envisageables (Ile Partie)

⁴Voir Annuaire FANAF op.cit

*1ERE PARTIE :
LA RECHERCHE DE LA FORME
DE TRAITE DE REASSURANCE
LA MIEUX ADAPTEE AU
PORTEFEUILLE AUTOMOBILE
AFRICAIN*

L'Assurance Automobile parce que représentant une part considérable du Portefeuille des assureurs africains, est assurément un risque stratégique. De plus, les problèmes spécifiques à la gestion de cette branche d'assurance sur notre continent placent l'assureur dans une situation d'inconfort financier, qu'il est presque automatiquement amené à se chercher une assistance qui lui allège la charge finale de sinistres à supporter pour propre compte.

Toutefois, la Réassurance à laquelle l'assureur africain fait toujours recours offre une multitude de formes dont le choix dépend rigoureusement de la nature du risque à couvrir, des spécificités de la branche d'assurance concernée. C'est pour cela que la prescription d'une forme particulière de réassurance aux Portefeuilles automobiles des assureurs africains, au-delà de la présentation de l'éventail des formes possibles, devrait partir nécessairement des caractéristiques propres de ces Portefeuilles.

Dans cette optique, et considérant singulièrement la branche automobile en Afrique, si de manière générale notre étude à ce premier niveau nous a conduit à relever la meilleure adaptation des traités Non-proportionnels à ce portefeuille, pour en arriver là, il nous a paru utile d'élucider les difficultés gestionnelles de l'Assureur Automobile Africain (Chapitre I) avant de constater que les traités Proportionnels et Non-proportionnels s'accommodent des risques de caractéristiques différentes (Chapitre II)

□ *CHAPITRE I:*

LES DIFFICULTES GESTIONNELLES DE L'ASSUREUR AUTOMOBILE AFRICAIN

L'Automobile constitue sans doute l'épine dorsale de l'assurance africaine, en ceci que les émissions dans cette branche forment la principale source de production de cette activité. Mais seulement, les charges qui en résultent compromettent dangereusement non seulement les résultats techniques de cette catégorie, mais également l'ensemble du portefeuille de nos assureurs.⁽⁵⁾

Ce qui augure déjà des difficultés que la gestion de ce portefeuille automobile africain présente. Difficultés qui, pour les raisons de commodité de l'exposé, nous scruterons dans deux périodes successives : avant le Code CIMA (Section I) et avec le code CIMA (Section II).

SECTION I- LES DIFFICULTES GESTIONNELLES AVANT LE CODE CIMA

Pendant cette période, l'exercice de l'activité d'assurances est régi par les textes nationaux dans chaque pays de la CICA.⁽⁶⁾ A cet environnement juridique, il faut ajouter celui économique qui ensemble influenceront le fonctionnement de cette activité.

Autant dire que les difficultés gestionnelles de la branche automobile constatées sur le marché africain à cette époque seront tributaires de cet environnement juridico-économique qui fera apparaître à la fois : des pesanteurs techniques liées au contexte économique et des contraintes réglementaires et judiciaires assez singulières.

I- LES PESANTEURS TECHNIQUES LIEES AU CONTEXTE ECONOMIQUE

Nous entendons par là, les poids qui pèsent de toute leur lourdeur sur le fonctionnement de la branche automobile, et qui proviennent de l'activité technique même de l'assureur, constituée par la détermination et

⁵P. EVOUNA BALLA, Séminaire de l'I.I.A. dans les CPFA. Ydé 23/09/1993

⁶Exemple : Ordonnance n° 85/003 du 31/08/85 au Cameroun ; Bénin : Loi 92-029 du 26/08/92 ; Côte-d'Ivoire : Loi 62-232 du 29/06/62 ; Sénégal : Loi 63-38 du 10/07/63 ; Togo : Ordonnance 36-12 du 12/08/68 ; Tchad : Ordonnance 09/PCSM/SGG du 30/06/77 entre autres.

l'encaissement de la prime, puis la couverture des frais de gestion et le paiement régulier des sinistres. Et nous voulons ici dire que ce portefeuille automobile africain est caractérisé par une double difficulté qui est : l'insuffisance technique de la prime destinée à couvrir le sinistre et la forte sinistralité renforcée par le niveau très élevé des frais généraux.

A- L'insuffisance technique de la prime destinée à couvrir le sinistre

Les causes de cette insuffisance peuvent être groupées en trois séries :

- le blocage des tarifs Auto et la sous-tarification de certaines compagnies ;
- la rétention des primes par les intermédiaires et la pratique de l'Assurance à crédit ;
- l'inélasticité des encaissements par rapport aux sinistres, eux croissants.

1°)- Le blocage des tarifs Auto et la sous tarification par certaines compagnies

Dans la plupart des pays de la CICA, les primes Auto sont fixées par l'autorité de tutelle. Montant qui généralement est insuffisant parce que tenant davantage compte des revenus de l'assuré que l'équilibre technique du risque.

A côté de ce blocage du tarif officiel, il est à signaler la sous-tarification volontaire que pratiquent certaines compagnies sur le marché du fait de la concurrence sauvage qui règne dans la branche. Si bien qu'on observe parfois des réductions allant jusqu'à 50 % de la prime officielle ⁽⁷⁾ déjà elle-même insuffisante.

2°)- La rétention des primes par les intermédiaires et l'assurance à crédit

Au sujet de la rétention des primes, un rapport de la Sous-Direction des Assurances au Cameroun mentionne que : "une bonne partie des intermédiaires apparaissent responsables de la chute d'aliment du marché, notamment en Automobile. Dans cette branche, certains intermédiaires peu scrupuleux dissimulent les primes".⁽⁸⁾ Voilà qui est très clair de ce mal qui conduit au même résultat que la pratique de l'assurance à crédit à savoir, le niveau très élevé d'arriérés de primes.

L'assurance à crédit est surtout de mise avec les flottes automobiles qui sont couvertes toute l'année sans avoir parfois payé la moindre prime.

3°)- L'inélasticité du volume de l'encaissement des primes au regard du nombre croissant des sinistres

⁷EVOUNA BALLA, op.cit

⁸Ministère des Finances. Sous-Direction des Assurances. Rapport d'activités 1990

En effet, la récession économique fait que les assurables souscrivent de moins en moins ou même ne paient plus leurs primes sans pour autant que les sinistres eux, arrêtent de survenir. Conséquence, les encaissements d'une période donnée n'arrivent plus à couvrir totalement les sinistres de la même période.

Ceci présage déjà de la lourdeur des charges qui caractérise en outre le portefeuille automobile africain.

B)- La forte sinistralité et l'importance des frais généraux

1°)- Par la forte sinistralité il faut entendre la fréquence très élevée des sinistres et le niveau assez haut et toujours croissant du coût moyen des sinistres.

a)- La fréquence très élevée des sinistres

A ce propos, les statistiques relevées sont à peu près les suivantes dans les marchés les plus importants de la zone ⁽⁹⁾ :

- Cameroun : 35 %
- Sénégal : 35 %
- Côte-d'Ivoire : 32 %

Ce qui donne des chiffres 6 à 7 fois supérieurs par rapport à l'Europe.⁽¹⁰⁾

b)- Coût moyen élevé et croissant des sinistres

S'il semble assez difficile de fixer un niveau, il faut toutefois relever l'importance de certaines indemnités, surtout en cas de décès où la notion de la famille élargie africaine imprime tout sens à la liste indéfinie des ayants-droit. Ce qui fait souvent culminer les indemnités allouées à plusieurs dizaines de millions de francs CFA pour un seul sinistre.

Quant à la croissance continue de ce coût, elle est manifeste et repose sur des facteurs tels que :

- les condamnations sans cesse fortes en Dommages-Intérêts des juges judiciaires ;
- l'augmentation des coûts : des pièces détachées, des produits pharmaceutiques et des prestations

⁹EVOUNA BALLA, op.cit

¹⁰op.cit

médicales ;

- la prise de conscience des populations sur leurs droits à réparation qui rallonge ainsi la liste des Penitus extranei.

A côté des charges de sinistres il y a les frais généraux très élevés.

2°)- L'importance des frais généraux

Les frais généraux comprennent :

- les frais d'acquisition des contrats ou commission des intermédiaires ;
- les frais de gestion des contrats.

Ils sont toujours incorporés dans la prime réclamée à l'assuré. Et en Afrique, ils atteignent le plus souvent des proportions exagérées pouvant s'élever à 50 % des primes perçues.⁽¹¹⁾ Ce qui ne laisse presque plus rien à la prime de risque au regard des 65 % requis normalement.

De manière générale donc, on a une structure du tarif inadaptée face à des charges de sinistres et de gestion énormes. Voilà qui convient de dire que le portefeuille automobile africain techniquement apparaît déséquilibré. Dans cette situation, l'équilibre devient l'exception et les pertes la règle. A propos de règles, peut-on déjà savoir celles qui influencent la gestion de ce portefeuille ?

II- LES CONTRAINTES REGLEMENTAIRES ET JUDICIAIRES

Les premières difficultés présentées plus haut sont peut-on-dire celles imputables à l'assureur lui-même du moins à la profession. Par contre celles-ci lui viennent du dehors par des acteurs étrangers à la profession qui influencent significativement le fonctionnement de l'activité d'assurances. Et à ce niveau, on peut noter une contrainte commune à toutes les branches d'assurances, et l'autre spécifique aux assurances RC, à l'instar de l'Automobile. Ce sont respectivement l'obligation de représenter les engagements réglementaires qui fait face à des difficultés particulières ; et la longueur des procédures de règlement judiciaire des sinistres.

A)- L'obligation de représenter les engagements réglementés fait face à des difficultés particulières

Afin de garantir à tout moment, la solvabilité des entreprises d'assurances vis-à-vis de ses principaux créanciers,⁽¹²⁾ toutes les législations des pays membres de la CICA soumettent les compagnies de ce marché à

¹¹ Henri MARGEAT, le code des assurances des Etats membres de la CIMA, Gazette du Palais, Dimanche 17 au Mardi 24 Avril 1994

¹² Assurés, bénéficiaires de contrats d'assurances et de capitalisation, etc.

la constitution et à la représentation des Provisions techniques.⁽¹³⁾ Ce sont, en ce qui concerne l'Auto qui rentre dans les branches IARD pour l'essentiel :

- les Provisions pour Risques en Cours (PREC) couvrant les risques et les frais de gestion étalés y afférents pour chacun des contrats à prime payable d'avance à la période comprise entre la date d'inventaire et la prochaine échéance de prime ou le terme fixé par le contrat.⁽¹⁴⁾
- Les provisions pour sinistres à payer (PSAP) représentant la valeur estimable des dépenses pour sinistres non réglés et le montant des dépenses pour sinistres constitutifs.⁽¹⁵⁾⁽¹⁶⁾

Ces différentes provisions qui servent à garantir les engagements techniques des compagnies d'assurances, doivent être couvertes par des placements obéissant aux critères de :

- sécurité c'est-à-dire être non spéculatifs ;
- liquidité, autrement dit être facilement convertible en argent liquide ;
- rentabilité, en d'autres termes doivent être augmentés par les revus des emplois intermédiaires.

Mais seulement, les placements effectués par les assureurs africains répondent difficilement à ces exigences du fait de la situation précaire des institutions financières de la zone. De manière plus concrète les principales raisons en sont entre autres :

- les difficultés, retards ou même absence de remboursement des intérêts et emprunts arrivés à échéance par les Trésors Publics,
- Gel des avoirs bancaires des compagnies d'assurances,
- Absence de véritablement marché immobilier sous la réglementation CICA, plus de 40 % des placements sont affectés à ce domaine.⁽¹⁷⁾

¹³Quelques exemples : Bénin : Loi 92-029 du 26/08/92 ; Côte-d'Ivoire : Loi 62-232 du 29/06/62 ; Sénégal : Loi 63-38 du 10/07/63 et Décret 64-336 du 13/05/64 ; Cameroun : Ordonnance n°85/003 du 31/08/85

¹⁴Article 50(1) Ordonnance Camerounaise n°85/003 op.cit

¹⁵Ibidem

¹⁶On peut également mentionner les provisions mathématiques des rentes, i.e la valeur des engagements de la société en ce qui concerne les rentes mises à sa charge (cf même ordonnance Camerounaise de 85)

¹⁷Henri MARGEAT, op.cit

Lorsque l'on sait en plus que ces provisions techniques sont calculées sans déduction des réassurances cédées,⁽¹⁸⁾ on comprend le poids des contraintes financières qui pèsent sur les assureurs ; plus spécifiquement les assureurs auto. Contraintes aggravées d'autre part par les effets pervers des procédures de règlement judiciaire des sinistres qui n'en finissent pas de s'allonger.

B)- L'allongement des procédures de règlement judiciaire des sinistres Auto crée des effets financiers pervers

Le règlement du sinistre automobile fait généralement intervenir une légion d'acteurs ⁽¹⁹⁾ dont le souci premier n'est pas toujours la rapidité. Et particulièrement en Afrique, ces problèmes de la longueur des délais de la procédure prennent encore toute une autre dimension. Problèmes dont Michel KUEMO, Avocat du barreau Camerounais rend compte lorsqu'il écrit : "de longs mois peuvent séparer le vidé en délibéré de la rédaction du factum (même 6 mois), la rédaction du factum de la dactylographie (même 3 mois), la dactylographie du jugement de sa signature (2 à 3 mois)".⁽²⁰⁾

Lorsque l'on sait qu'avant d'arriver au vidé il faut tout constituer le dossier avec notamment l'obtention du Procès-Verbal du constat d'accident, et qu'après la signature du jugement il faut l'enregistrer, on devine alors tout de la longueur de cette procédure, qui en outre épuise toujours toutes les voies de recours ouverts par la loi.⁽²¹⁾ Au total on risque de n'avoir moins de 24 mois pour être en possession de son acte de réparation. Ce qui en rajoute aux contraintes financières de l'assureur automobile, condamné qu'il est au moins à reconduire d'années en années la constitution des PSAP relatives à ces sinistres, lorsque ceux-ci ne seront pas renchérissés de ce fait avec le temps.

La gestion du portefeuille auto en Afrique sous ce qu'on conviendrait d'appeler "l'ancien régime" est, comme on vient de le voir donc, dominée par des difficultés de type technique assez aiguës et des contraintes de caractère réglementaires et judiciaires pour le moins stressantes. Toutefois, depuis les travaux des Ministres en charge des questions d'assurances de la zone CICA en Juillet 1992 à Yaoundé, on peut dire qu'une ère nouvelle, marquée par la création d'un marché commun des assurances dans zone CFA est entrain de voir le jour, avec un contexte économique-financier et réglementaire particulier. Comme clé de voûte de ce système, le nouveau codes des Assurances des Etats membres de la CIMA, qui assurément introduit des règles et des

¹⁸Ordonnance de 85, op.cit

¹⁹Ils sont entre autres : l'Huissier, le Gendarme, le Policier, l'Expert Médical, l'Expert Auto, l'Avocat, le juge, le greffier

²⁰Michel KUEMO, in Accidents de la circulation : Préjudices-réparation, Editions SOPECAM, 1990 P. 43

²¹Ces voies de recours sont généralement : l'opposition, l'appel, la cassation avec entre elles les délais allant de 2 à 6 mois.

méthodes de gestion nouvelles du portefeuille auto des compagnies de ce marché. Dans la mesure où c'est dans cette réglementation nouvelle que devront évoluer ces assureurs, il sera particulièrement intéressant de faire dans la prospective et voir quelle peut être la nouvelle configuration du portefeuille auto des assureurs africains sous ce code.

SECTION II LES NOUVELLES CONTRAINTES GESTIONNELLES DU CODE CIMA

Conscients parfaitement de la place prééminente de l'auto dans les assurances africaines et même des implications socio-économiques de ce risque dans nos sociétés, les rédacteurs du nouveau code ont particulièrement pris soin de régler dirait-on au moindre détail les questions relatives à la gestion de ce risque somme toute délicat. De manière générale, le code CIMA semble soumettre les assureurs auto à davantage de contraintes que celles du régime CICA dans le but d'assainir ce portefeuille stratégique. Des contraintes qui se résument en une double exigence : celle de célérité dans le règlement des sinistres pour désengorger ce portefeuille, et celle d'une solvabilité permanente pour tenir en tout temps ses engagements techniques.

I- L'EXIGENCE DE CELERITE DANS LE REGLEMENT DES SINISTRES POUR DESENGORGER LES PORTEFEUILLES AUTO

La longueur des procédures de règlement des sinistres mentionnée tout à l'heure couplé au principe de la réparation intégrale en vigueur dans la plupart des pays membres de la CICA, face à l'absence marquée des cash-flow à la disposition des assureurs de la zone allaient inéluctablement conduire à grossir le nombre de sinistres en "stand-by" dans leurs portefeuilles Auto. L'exigence de célérité que vient alors poser le nouveau Code dans ce cas viserait à coup sûr, à rendre ces portefeuilles plus fluides. Objectif qui sera atteint par le jeu concomitant d'au moins trois règles implacables : d'une part la barémisation des indemnités dues au titre des préjudices corporels et l'indemnisation pour le compte d'autrui, d'autre part la réglementation des délais de règlement des sinistres Auto.

A)- La Barémisation des Indemnités des préjudices corporels et l'indemnisation pour le compte d'autrui

Ces deux mesures visent en commun à éviter des discussions interminables lors de la procédure d'indemnisation (amiable ou judiciaire) au sujet, soit du montant de l'indemnité, soit sur le meneur de la procédure d'offre. Ce qui est écourté assurément le processus de règlement. Voyons les tour à tour.

1°)- La Barémisation des indemnités

Face à l'incapacité des assureurs auto africains à payer entièrement ou rapidement les lourdes

indemnités auxquelles ils étaient condamnés sous le système de la restitution ad integrum,⁽²²⁾ le réalisme a fini par gagner les esprits à l'idée qu'il n'existait pas d'alternative à la barémisation. D'autant plus que les ressources n'étaient plus à la mesure des préjudices tel que l'on avait pris l'habitude de les évaluer.⁽²³⁾ Ainsi le code CIMA allait-il s'inspirer des expériences du Togo,⁽²⁴⁾ de la Côte-d'Ivoire⁽²⁵⁾ et du Cameroun⁽²⁶⁾ mises sur pied en 1989.

De manière générale, la barémisation consiste en une forfaitarisation de l'évolution des préjudices corporels s'arc-boutant sur trois instruments cardinaux de mesure :

- Le Barème Fonctionnel Indicatif des Incapacités en droit Commun⁽²⁷⁾
- le Barème de Responsabilité⁽²⁸⁾
- les Tables de Conversion pour la capitalisation des Rentes Viagères et Temporaires.⁽²⁹⁾

Ainsi on aboutit à un encadrement du pouvoir souverain du juge, ce qui conduit non seulement à faire qu'à préjudice égal indemnité égale -Ceteri Paribus- mais aussi à diminuer nettement le montant de ces indemnités. Egalement, on arrive à faciliter énormément la tâche du même juge qui visiblement n'aura plus de raison pour allonger le contentieux. Manifestement, la Barémisation rassemble tous les atouts pour décanter les portefeuilles auto des assureurs africains. Tout comme la procédure d'indemnisation pour compte d'autrui.

2°)- L'indemnisation pour compte d'autrui

Cette procédure vient résoudre le problème de l'imbroglio et de la paralysie conséquente qui naîtrait dans la procédure de règlement d'un sinistre automobile impliquant plusieurs véhicules ou assureurs à la fois. Dans le souci de diligenter l'indemnisation de la victime, l'avant-dernier aliéna de l'article 231 du Code dispose :

"En cas de pluralité de véhicules et s'il y a plusieurs assureurs, l'offre est faite par l'assureur désigné dans la

²²Réparation intégrale : selon ce principe, le préjudice souffert par un tiers victime devait être réparé entièrement

²³H. MARGAT, op.cit

²⁴Loi du 05 Juillet 1989

²⁵Loi n° 89-1291 du 18 Décembre 1989

²⁶Ordonnance du 13 Décembre 1989, op.cit

²⁷Voir Annexe livre II, Titre I code CIMA

²⁸Ibidem

²⁹Ibidem

Convention d'indemnisation pour compte".

Il s'agit donc de l'octroi d'un mandat au meneur de la procédure d'offre dont les mécanismes sont les suivants :

- Lorsque la ou les victimes sont des tiers circulant, ce sera l'assureur du véhicule qui a heurté. En cas d'impossibilité de l'identifier, ce sera l'assureur du véhicule dont le numéro de la plaque d'immatriculation est le plus faible.
- Pour les personnes transportées, le meneur est l'assureur du véhicule.
- Enfin, l'assureur qui s'estime le plus responsable peut à tout moment revendiquer la qualité de meneur.⁽³⁰⁾

Le meneur désigné désormais titulaire d'un mandat acquitte intégralement les victimes et récupère auprès des autres leurs contributions établies en fonction des données du barème de responsabilité.⁵³¹⁾ Il est à noter que la part non acquittée par un auteur non assuré et insolvable est supportée par les autres assureurs.⁽³²⁾ De même que les paiements effectués dans le respect des règles énoncées sont incontestables.⁽³³⁾ Enfin les sommes réclamées, dues et non payées dans le mois portent intérêt à compter de la demande.⁽³⁴⁾

Au vu de tout cet arsenal, les dispositions du code sur l'indemnisation pour compte, tout comme déjà celles relatives à la Barémisation des indemnités, apparaissent voiler à peine leur incidence dans la célérité requise dans le traitement des dossiers automobiles. Et à côté d'elles, il existe d'autres plus explicites qui réglementent très clairement les délais de la procédure d'indemnisation.

B)- La réglementation des délais de la procédure d'indemnisation des sinistres Auto

De manière très explicite et rigoureuse, le Code CIMA organise les délais de procédure de règlement des sinistres auto dont le non respect expose l'assureur fautif à des sanctions également prévues dans ledit texte.

³⁰Article 268 Code CIMA

³¹Article 274 Code CIMA

³²Ibidem

³³Article 273 Code CIMA

³⁴Article 277 Code CIMA

Ainsi de manière générale, le code oblige les assureurs concernés à présenter une offre d'indemnité à la victime ou à ses ayants-droit (cas de décès de la victime) dans un délai maximum de douze (12) mois à compter de l'accident (Article 231). Le même article ajoute qu'en cas de non consolidation de la victime dans les six (6) mois de l'accident, cette offre peut être provisionnelle. Alors une offre d'indemnisation définitive doit être présentée dans les six (6) mois suivant la date à laquelle l'assureur a été informé de cette consolidation.

Et pour assurer le respect scrupuleux de ces délais, le code prévoit des sanctions pour ceux qui s'y déroberaient. Pénalités constituées par des intérêts au double du taux d'escompte, dans la limite du taux d'usure, à compter du jour de l'expiration des délais, jusqu'au jour de l'offre définitive.

D'autres délais concernent également :

- La transmission des P.V. des constats d'accidents aux assureurs qui doit obligatoirement s'effectuer dans les trois (3) mois de la survenance de l'accident ;
- le rapport Médical qui doit être transmis à l'assureur, à la victime, éventuellement au médecin qui l'a assistée dans les vingt (20) jours de l'examen médical (Article 245) ;
- le paiement de l'indemnité, devant s'effectuer obligatoirement un (1) mois après l'expiration du délai de dénonciation (Article 236) qui lui est de quinze (15) jours (Article 235).

D'autres dispositions plus détaillées et qu'il serait fastidieux de présenter ici sont relatives à l'allongement et à la suspension de ces délais de base.⁽³⁵⁾

Il va de soi que l'énoncé clair de ces délais dans le code vise principalement à accélérer la procédure d'indemnisation de la victime ou de ses ayants-droit dans la branche auto.

Ces dispositions : Barémisation, Indemnisation pour compte, délais de procédure, tout en facilitant et en accélérant le processus d'indemnisation des sinistres auto, seront certainement de nature à faire disparaître une bonne partie des sinistres qui encombraient jusque-là les portefeuilles des assureurs africains. Mais il est à faire remarquer que ce souci de célérité n'aurait aucun sens si on ne le complétait pas par l'exigence de

³⁵Voir à cet effet à l'Annexe, Section IV, Titre I du Livre II du Code CIMA

solvabilité permanente de la part des assureurs de la zone.

II- L'EXIGENCE D'UNE SOLVABILITE PERMANENTE POUR PAYER EFFECTIVEMENT LES SINISTRES

Payer les sinistres est la mission essentielle de l'assureur. Mais chez bien des compagnies de notre marché aujourd'hui, ce principe fondamental a fini par se muer en véritable mythe. Si bien que, en posant cette exigence qui garanti l'effectivité de la raison d'être des assureurs, le code CIMA a voulu réconcilier le métier d'assureur avec lui-même. Pour y arriver il allait procéder par : d'une part deux obligations, celles de représenter les engagements réglementés et de justifier d'une marge de solvabilité ; d'autre part deux interdictions, celles de faire de l'assurance à crédit et de laisser les intermédiaires retenir les primes pendant plus d'un mois.

A)- Les obligations de représenter les engagements réglementés et de justifier d'une marge de solvabilité

Pour plus de clarté, prenons les une à une.

1°)- La représentation des engagements réglementés

Ce n'est pas là à proprement parler une exclusivité du Code CIMA, puisque nous avons déjà rencontré cette obligation donc l'ancienne réglementation de la CICA.⁽³⁶⁾ Toutefois, la particularité apparaît ici au niveau de la nomenclature adoptée, fondée sur davantage de rigueur pour le respect à la fois :

- des critères de : sécurité, liquidité et de rentabilité
- des grands principes de :
 - . Equilibre des Actifs représentatifs et du passif engagé (Provisions techniques)
 - . Effectivité de l'existence des Actifs présentés en garantie
 - . Congruence i.e expression des engagements des Actifs correspondants dans la même monnaie
 - . Territorialité et nationalité (Actifs situés dans le territoire d'encaissement des Primes)
 - . Diversité des placements.

De manière synthétique, la nomenclature des placements destinés à couvrir les engagements techniques des Sociétés IARD dans le code CIMA peut être présentée comme suit dans ce tableau :

³⁶Voir à cet effet Section I Paragraphe II-A du présent travail

| <i>Article</i> | <i>Nature du Placement</i> | <i>Minimum</i> | <i>Maximum</i> |
|----------------|--|----------------|----------------|
| 1) 335-1-1 | Obligations garanties | 15 % | 50 % |
| 2) 335-1-2-a | Autres Obligations | | 40 % |
| -b | Actions cotées | | |
| -c | Actions des Sociétés d'assurances et de Réassurances | | |
| | Autres Actions | | |
| -d | Actions des Sociétés d'investissement | | |
| -e | (obligataires) | | |
| 3) 335-1-3 | Droits Réels Immobiliers | | 30 % |
| | Par Immeuble | | 10 % |
| 4) 335-1-4 | Prêts garantis par l'Etat | | 20 % |
| 5) 335-1-5 | Prêts Hypothécaires ou Garantis | | 10 % |
| 6) 335-1-6 | Trésorerie | 10 % | 30 % |

TABEAU DE LA NOMENCLATURE DES PLACEMENTS DES SOCIETES IARD DANS LE CODE CIMA

Par cette ventilation des placements obéissant aux critères et principes énoncés plus hauts, le code espère donner plus d'arguments financiers aux assureurs africains. Il en va de même avec l'incontournable nécessité de justifier d'une marge de solvabilité.

2°)- La justification d'une marge de solvabilité

C'est une innovation du code CIMA qui l'a substituée à la réserve et au fonds de garantie de la réglementation de la CICA. Très visiblement, son exigence répond au souci de faire disposer aux Compagnies de la CIMA à tout moment d'une capacité financière supplémentaire leur permettant d'honorer en permanence leurs engagements techniques.

Il ressort des Articles 337-1, qui énumère ses éléments constitutifs, et 337-2 qui en fixe le montant minimal, que c'est des fonds propres dont chaque assureur doit justifier l'existence ; et qui donnent lieu à des règles de calcul très précises.⁽³⁷⁾

On peut ainsi dire que les placements et la marge de solvabilité des Compagnies qui découlent de la gestion financière de ces dernières. A côté, d'autres facteurs techniques cette fois, de la solvabilité sont également énoncés entre autres, en termes d'interdiction. Ce son notamment celles de faire de l'assurance à crédit et de laisser les primes détenues par les intermédiaires pendant plus d'un mois de délai.

³⁷Voir Article 337-2 CIMA en Annexe

B)- Les interdictions de faire l'Assurance à crédit et de laisser retenir les primes par les intermédiaires pendant plus d'un mois

L'article 13 paragraphe 2 du code dispose : "la prise d'effet de la garantie est subordonnée au paiement de la prime".

Plus loin, l'article 541 pose que : "Il est interdit aux courtiers et aux sociétés de courtage, sauf mandat express de l'entreprise d'assurance d'encaisser des primes ou fractions de prime". Tandis que l'article 542 ajoute en précisant : "les primes ou fractions de prime encaissées par les courtiers et sociétés d'assurances dans un délai maximum de trente jours suivant leur encaissement".

Ces trois Articles apparemment anodins apportent véritablement une révolution dans le fonctionnement de l'assurance tel qu'elle se déroulait jusque-là, avec assurément des effets bienfaisants au niveau de la santé financière des portefeuilles des compagnies. Il serait en effet difficile de ne pas lire là, une volonté clairement affichée de garnir ces portefeuilles des cash-flow indispensables pour pouvoir supporter leurs charges techniques. Dans un cas il s'agit de veiller à ce que le sinistre pris en charge par l'assureur soit rigoureusement supporté par la prime correspondante. Dans un autre, il est question de permettre que la prime serve effectivement à ce à quoi elle est destinée.

Voilà qui manifestement donne envie de dire qu'il n'en fallait pas mieux pour solutionner le problème de l'éternel assèchement de la trésorerie des compagnies africaines.

*

* *

Au terme de ce premier Chapitre, on peut ainsi retenir que sous le régime CICA, le portefeuille Auto des Assureurs Africains apparaît à la fois comme :

- Sous-alimenté en prime du fait surtout d'une structure de tarif inadéquate,
- et engorgé à cause de la lourdeur des charges et de sinistres, et de gestion.

Toutes choses que le nouveau Code CIMA a voulu solutionner en créant des portefeuilles plus sains et viables par le canal d'une double exigence de célérité dans le règlement des indemnités et de solvabilité à travers des mesures bien déterminées que nous venons de mentionner. Mais ces règles ne feront pas disparaître

du jour au lendemain la situation d'insolvabilité, et l'insécurité financière des assurés ou tiers victimes qui en découle. Et quand bien même ce sera le cas, il faudra bien s'armer pour éviter de retomber dans ce crash technico-financier.

Dans cette situation alors, le recours à la réassurance devient un impératif catégorique. Elle qui a toujours joué un rôle de soutien en faveur des assureurs africains. Rôle qui, en ces temps d'exigences renforcées mais de moyens limités, se devrait d'être le plus efficient possible. D'où la nécessité de s'interroger, au regard de l'éventail des choix possibles en réassurance, quelle est la forme qui permette la meilleur protection possible du portefeuille auto africain. Avant d'y arriver, constatons déjà que les traités proportionnels et non-proportionnels s'accommodent des risques de caractéristiques différentes.

CHAPITRE II :

LES TRAITES PROPORTIONNELS ET NON PROPORTIONNELS S'ACCOMMODENT DES RISQUES DE CARACTERISTIQUES DIFFERENTES

La réassurance que l'on peut présenter simplement comme une assurance au deuxième degré, couvrant cette fois-là l'assureur du risque d'insolvabilité qu'il court devant l'assuré, oeuvre à réaliser la dispersion ou l'atomisation du risque original. De la sorte, un risque ne peut plus être la cause d'une charge de sinistre élevée pour chacun des intervenants de la chaîne.⁽³⁸⁾ Pour arriver à ce résultat, le phénomène de la réassurance se déploie selon plusieurs modes de cession et diverses formes de couvertures qu'il ne serait pas superflu de présenter déjà à ce niveau afin d'éviter toute confusion dans la saisie de ce concept qui a certains égards n'est pas loin d'une nébuleuse.

Selon le mode de cession on peut distinguer :

- la cession légale ou obligatoire qui consiste à obliger, par le biais d'une loi tout autre texte ayant ce caractère, les compagnies d'assurances d'un marché donné à céder automatiquement un pourcentage de leurs affaires à un réassureur. L'assiette de cession est soit la production globale, soit le total des affaires à céder en réassurance. Ce mode est souvent utilisé comme une arme des autorités politiques pour lutter contre la fuite des capitaux hors des marchés qui génèrent la prime. On peut comme exemple citer le cas de :

La Caisse Nationale de Réassurance (CNR) au Cameroun bénéficiant de 10 % des souscriptions de base des assureurs du marché Camerounais.⁽³⁹⁾

La CICA-RE bénéficiant d'une cession de 15 % des cessions en réassurance des assureurs de la CICA.

L'AFRICA-RE : 5 % des cessions en réassurance des assureurs africains.

³⁸R. BIOUELE N., Séminaire CICA-RE 1989, Lomé. Polycopié p.2

³⁹Loi n° 65/LF/10 du 22 Mai 1965 Articles 3 et 4 et Décret n° 68/DF/153 du 8 Avril 1968, Articles 1er et suivants

- La cession Conventionnelle. Libre celle-là est fondée simplement sur les relations d'affaires nouées entre un assureur et des réassureurs. C'est -pourrait-on dire- le régime de droit commun de cession en réassurance tandis que la cession légale apparaît comme un régime d'exception. Quoiqu'il en soit, et que l'on se trouve dans l'un ou l'autre mode, ceux-ci renferment plusieurs types de couvertures qui donnent lieu à la classification selon la forme de couverture.⁽⁴⁰⁾

Dans cette classification, il serait commode de faire deux types de catégorisations fondées sur les critères, juridique d'une part, technique de l'autre.

Selon le critère juridique on peut distinguer :

- La Réassurance Facultative : caractérisée par une liberté totale et réciproque des partenaires de placer, individuellement, les affaires et d'accepter ou de refuser les offres.
- La Réassurance Semi-Obligatoire ou open-cover ou Facob (Facultative Obligatoire) : caractérisée par la liberté pour l'assureur de céder ou non un certain nombre d'affaires, et l'obligation pour le réassureur d'accepter les affaires proposées et répondant aux critères fixés dans les accords.
- La Réassurance Obligatoire ou de Traité : marquée par l'obligation (justement) réciproque de céder et d'accepter des affaires bien déterminées dans le cadre d'un traité qui matérialise ces obligations.

Selon le critère technique, on va distinguer les formes de couverture suivant leur principe de fonctionnement.

- D'une part on aura une réassurance qui déterminera les engagements de l'assureur et du réassureur sur la base des proportions établies sur les capitaux à assurer : c'est la Réassurance dite Proportionnelle.
- D'autre part, dans l'impossibilité de procéder a priori à un tel partage, l'assureur et le réassureur fixeront les limites de leurs engagements maxima, sans tenir compte d'une quelconque proportion : C'est la Réassurance dite Non-Proportionnelle.

C'est cette dernière classification technique que nous adopterons dans l'étude de ce chapitre, même s'il est à préciser que dans la suite de nos travaux, la distinction selon le mode de cession pourra être utilisée en

⁴⁰Il est vrai que jusque-là la cession légale s'effectue beaucoup plus en Proportionnelle. Mais logiquement il ne serait pas impossible de la faire en Non-Proportionnelle.

tant que besoin. Quoiqu'il en soit, dans la mesure où notre objectif vise à identifier au regard des particularités notées plus haut dans le portefeuille auto des assureurs africains, la forme de couverture qui protégerait mieux ce dernier, une analyse systématique des caractéristiques techniques de ces formes de traités de réassurance nous a permis de nous rendre compte que : pendant que les traités proportionnels s'adaptaient mieux aux risques à engagements clairement connus d'avance des parties (Section I), ceux Non-Proportionnels eux, s'accommodaient davantage de risques à engagements mal connus des parties (Section II).

SECTION I : **LES TRAITES PROPORTIONNELS S'ADAPTENT
MIEUX AUX RISQUES A ENGAGEMENTS
CLAIREMENT CONNUS D'AVANCE DES PARTIES**

La Réassurance Proportionnelle consiste pour l'assureur à céder une partie d'une catégorie de risques souscrits par lui, au réassureur selon une proportion, fixe ou variable. Il apparaît alors clair que pour ce faire, les deux parties doivent à l'avance avoir une connaissance exacte de la valeur en capital de chacun des risques en question. C'est pour cela que l'on dit que la réassurance proportionnelle est une réassurance de capitaux. Et à cet égard, elle serait peu compatible aux risques à engagements totaux difficilement estimables à l'instar de l'automobile.

I- **LA REASSURANCE PROPORTIONNELLE EST UNE REASSURANCE DE CAPITAUX**

Pour bien l'appréhender, il est nécessaire d'en expliquer le principe de base avant d'en présenter les différents types.

A)- **Le principe de base : la répartition des primes et des sinistres suit celle des engagements en capitaux**

Nous avons dit que le fonctionnement de ce type de traités suppose la connaissance exacte du capital assuré, c'est-à-dire la valeur du capital assuré, c'est-à-dire la valeur au jour de la souscription du bien à garantir. A partir de là, compte tenu des capacités financières des uns et des autres, et surtout celles de l'assureur ils prendront chacun une proportion du capital assuré soit en pourcentage fixe, soit en montant nominal. Cette proportion dégagée s'appliquera ainsi uniformément sur les primes au profit, et les sinistres à la charge, de chacun.

Cette logique est bien matérialisée à travers les types de traités Proportionnels.

B)- **Les types de traités proportionnels**

On en distingue essentiellement deux : le traité Quote-Part et le traité Excédent de Plein.

1°)- **Le Traité Quote-Part**

On l'appelle encore traité en participation pure. Avec cette forme de couverture, l'assureur, en fonction de sa surface financière (fonds propres, chiffre d'affaires) essentiellement,⁽⁴¹⁾ va déterminer un taux de

⁴¹D'autres critères subjectifs peuvent intervenir telle que la politique générale de la compagnie.

participation a priori de x% qui s'appliquera a posteriori et uniformément sur les primes et sur les sinistres, quelle que soit la grandeur du risque considéré.

Ainsi, si la QP permet à l'assureur de garder une bonne partie de la prime entre ses mains, elle a cependant l'inconvénient de lui laisser une part importante de sinistres à sa charge. Désavantage qui semble tempéré par l'Excédent de Plein.

2°)- Le traité Excédent de Plein (EDP)

Par cette forme de couverture, l'assureur détermine -toujours en fonction de sa capacité financière- un niveau maximum de ses engagements, cette fois, en montant nominal : c'est le plein de conservation. A partir de là, il négociera auprès des réassureurs une couverture pour les excédents de ce plein, exprimée justement en nombre de pleins. Ainsi pour chaque risque de la branche concernée, l'assureur conservera à hauteur de son plein et cèdera les excédents en réassurance. D'où le nom de cette couverture : l'Excédent de Plein. Ce qui dégage sur chaque risque une proportion différente selon l'importance du capital assuré. Le plein de conservation et l'engagement du réassureur donnent le plein de souscription qui est toujours égal à $n+1$ pleins.

Ce traité EDP permet à l'assureur, de conserver plus de primes sur les petits risques, et de s'engager moins sur les grands risques. Il en est en outre à noter qu'avec ce traité, l'assureur peut négocier plusieurs excédents à la fois comprenant chacun un nombre déterminé de pleins.

Ainsi, que ce soit la QP ou l'EDP, tout le mécanisme de répartition des engagements repose sur un capital bien maîtrisé à l'avance. On pourrait ainsi dire a contrario que sans la connaissance préalable de ce capital assuré, il serait difficile d'appliquer un traité proportionnel à un risque. C'est pourquoi ce type de couverture serait peu compatible à un portefeuille Auto.

II- LA REASSURANCE PROPORTIONNELLE EST PEU COMPATIBLE AU PORTEFEUILLE AUTOMOBILE

Tels que présentés ci-dessus, les traités proportionnels représenteraient très peu le type de couverture adéquate à la protection du portefeuille auto pour au moins deux raisons : la difficile fixation d'un capital assuré, et -au cas où on le réussissait éventuellement- le lourd poids des indemnités restant encore à la charge de l'assureur.

A)- La difficile fixation d'un capital Assuré en Automobile R.C

En auto, surtout R.C, les engagements de l'assureur sont généralement illimités. Dans ce cas, il pourrait difficilement savoir le niveau maximum de l'indemnité qu'il aura à payer en cas de sinistre. Alors, le principe des traités proportionnels qui opère une répartition des primes et des sinistres à partir de celles des engagements en capitaux aurait fort à s'appliquer avec le risque Auto R.C. Puisque ici, l'assureur ignore tout de ses engagements en unités monétaires. A supposer même que nous soyons dans un système de barémisation hyper soigné et parcimonieuse, la détermination exacte du nombre des penitus extranei serait un autre facteur qui en rajouterait à la même gageure. Et quand bien même l'assureur viendrait à déterminer le montant de ses engagements, le mécanisme de la répartition lui laisserait encore une grande charge de sinistres.

B)- Le lourd poids des indemnités restant encore à la charge de l'Assureur

Les sinistres Auto en Afrique, du fait de la grande étendue de la famille induisant une pléthore d'ayants-droit, atteignent souvent des niveaux très élevés. Dans ce cas de décès par exemple, la somme des indemnités à payer aux penitus extranei peut culminer à des dizaines -voire des centaines- de millions de Francs CFA. Une QP ou un EDP négociés sur un tel portefeuille le couvrirait très insuffisamment.

Si nous prenons un sinistre de 40 millions par exemple sur un risque protégé par une QP de 60 %. Nous voyons que, même si le réassureur prend en charge 60 % x 40 millions soient 24 millions sur ce sinistre, il en restera encore 40 % x 40 millions soient 16 millions à la charge de l'assureur. Ce qui est important, voire énorme, compte tenu des capacités des compagnies africaines.

Quant à l'EDP qui ne jouerait mieux que s'il y a limitation contractuelle d'indemnité (LCI) -jamais appliquée du reste ici- la même remarque demeure valable. Car l'assureur dans ce cas conservera toujours x% du sinistre total qui correspondra à un montant se chiffrant en millions sinon en dizaines de millions. Somme qui représente une fortune chez nos assureurs aujourd'hui, surtout si l'on tient compte en plus de la fréquence très grande des sinistres Auto.

Ainsi, par la difficile détermination d'un capital assuré et la lourde charge de sinistres restant toujours entre les mains de l'assureur, au cas où l'écueil ci-dessus venait à être surmonté, la Réassurance Proportionnelle paraît bien peu recommandable au portefeuille automobile. Plutôt, ce dernier semble mieux se prêter aux traités Non-Proportionnels qui eux s'adaptent davantage aux risques à engagements mal connus des parties.

SECTION II- LES TRAITES NON-PROPORTIONNELS S'ADAPTENT MIEUX AUX RISQUES A ENGAGEMENTS MAL CONNUS DES PARTIES

Avec la réassurance Non-proportionnelle, les engagements de l'assureur et des réassureurs ne dérivent plus d'un dégagement des proportions de participation sur une base en capitaux bien maîtrisée à l'avance. Plutôt, ils résultent d'une limitation de la charge de sinistres à supporter par chacun d'eux.

Parce que s'appliquant donc essentiellement sur les sinistres, on dit que la réassurance Non-proportionnelle est une réassurance de sinistres. Et comme telle, elle assurerait la meilleure protection du portefeuille automobile.

I- LA REASSURANCE NON-PROPORTIONNELLE EST UNE REASSURANCE DE SINISTRES

L'analyse du principe de base de cette forme de couverture et les différents types de cette réassurance nous permettrons de bien élucider cette affirmation.

A)- Le principe de base : la limitation des charges maximales de sinistres respectives due à la difficile estimation du montant de l'indemnité

Il existe un type de risque pour lesquels l'assureur ne pourra jamais dire à l'avance et avec exactitude le montant final de l'engagement en capital qu'il prend en l'acceptant. Pour ce genre de risques où ses engagements sont le plus souvent illimités, l'assureur, afin de se mettre à l'abri de mauvaises surprises, va prendre une couverture en réassurance. Couverture consistant à limiter le montant maximal de sinistre qu'il prendra à sa charge. Et tout dépassement de cette limite sera alors pris en charge par les réassureurs, soit jusqu'à une autre limite clairement indiquée, soit de façon illimitée. Ce système s'appliquera ainsi, soit risque par risque, soit globalement dans le cadre de tout un portefeuille.

De manière plus simple donc, l'assureur fixe un niveau de sinistre maximum qu'il paiera seul (priorité ou franchise), les réassureurs s'engageant à supporter les dépassements de ce niveau maximum de sinistres à la charge de la cédante (portée). Cette construction générale est immuable, quelque soit le type de traité Non-Proportionnel considéré.

B)- Les types de traité Non-Proportionnels

Il en existe deux : le traité Excess of Loss (XL) et le traité Stop Loss (SL).

1°)- Le traité Excess of Loss (XL)

C'est le traité en Excédant de sinistre. Ici, l'assureur et le réassureur déterminent respectivement en montant nominal une priorité et une portée qui s'appliqueront, soit par risque : c'est l'Excess Working (WXL), soit par événement : l'Excess Catastrophe (Catxl)

Exemple : XL : 30 millions xs 10 millions ce qui signifie que pour la branche concernée, l'assureur s'engage à supporter au maximum 10 millions pour chacun des sinistres qui surviendraient ; et le réassureur prendra en charge tous les dépassements de cette somme jusqu'à concurrence de 30 millions.

L'engagement du traité est donc de 10 millions (priorité) + 30 millions (portée) = 40 millions.

Si nous avons un sinistre de 50 millions, l'assureur assure ses 30 millions. Et il restera encore 10 millions non couverts qui en toute logique devront être à nouveau supportés par l'assureur.

C'est pour éviter ce genre de situations malheureuses que les assureurs négocient généralement plusieurs autres tranches d'XL, afin de couvrir entièrement les sinistres qui s'avèreront colossaux. Ainsi, il pourrait prendre une deuxième, une troisième, une nième tranche dont les priorités respectives seront à chaque fois l'engagement total de la tranche d'XL précédente, et une autre portée à fixer.

Pour notre exemple, la deuxième tranche pourrait être : 50 millions XS 40 millions. Tranche qui prendra alors en charge le découvert de 10 millions de la première tranche. Si une troisième tranche est à négocier, elle pourrait être : 60 millions XS 90 millions. Etc.

Cette superposition des tranches est aussi valable avec le traité stop loss.

2°)- Le traité Stop Loss

Encore appelé traité en Excédent de perte annuelle, son but est de limiter la perte de la cédante dans une branche donnée. Donc, non seulement il concerne désormais un portefeuille dans son ensemble, mais en plus il ne joue que si la cédante est déjà en perte dans la branche protégée, sans pour autant garantir le bénéfice de cette cédante. De manière plus concrète, le traité SL s'applique lorsque la charge de sinistres et des frais

généraux deviennent supérieurs au montant de primes.⁽⁴²⁾

C'est pour cela sans doute que ses bornes (portée et priorité) sont exprimées plutôt en pourcentage annuel de sinistres à primes (S/P). On aura ainsi par exemple un Stop Loss de : SI : 90 % Xs 80 %.

Si on a un portefeuille qui a enregistré en fin d'année un S/P = 105 %,

- l'assureur supportera 80 % constituant sa priorité
- le réassureur couvrira 105 %-80 %, soit 25 % de l'assiette de primes annuelles de la cédante développée dans la branche protégée.

On se rend compte ainsi, que par leur mécanisme de limitation des engagements de l'assureur et des réassureurs, en fonction du niveau des sinistres, les traités Non-proportionnels semblent mieux se prêter à la couverture des risques à engagements indéterminables a priori, à l'instar du risque automobile.

II- LA REASSURANCE NON-PROPORTIONNELLE ASSURERAIT LA MEILLEURE PROTECTION DU PORTEFEUILLE AUTO AFRICAIN

De la présentation théorique de la réassurance Non-proportionnelle, on peut déduire que cette forme de couverture va mieux aux risques :

- soit à engagements difficilement déterminables à l'avance ;
- soit à forte sinistralité ;
- soit encore à portefeuille assez souvent déficitaires.

Autant de caractéristiques qui collent au portefeuille auto de l'assureur africain qui trouve alors en cette couverture, le moyen de limiter à la fois, sa charge de sinistres par risque tout en conservant une grande partie de la prime ; et ses pertes annuelles dans la dite branche.

A)- L'Assurance Auto africain peut limiter ses engagements par sinistre tout en maximisant la prime conservée

Le risque automobile en Afrique est caractérisé assez souvent par un niveau assez élevé des indemnités. De plus, comme toute assurance de R.C., les engagements des assureurs sont ici limités. Considérant d'autre part les tensions de trésorerie auxquelles ces derniers font face, la couverture non-proportionnelle s'avère la

⁴²R. BIOUELE NANGA, Cours de Réassurance Non-Proportionnelle I.I.A., 1993 Polycopié P.

mieux indiquée en vue d'une bonne protection. Ainsi l'assureur africain pourra déterminer une priorité adaptée à ses possibilités financières réelles, les excédents étant alors cédés aux réassureurs sur 2, 3, ..., n tranches.

Capacité financière qui pourra d'ailleurs être accrue du fait de la grande part de la prime conservée, le coût de la couverture $\times 1$ étant généralement faible. Ce qui aura assurément des effets bienfaisants au niveau de la trésorerie, la presque totalité du cash-flow ainsi obtenu pouvant être utilisée pour générer des revenus financiers importants.⁽⁴³⁾

Comme on peut s'en apercevoir, c'est là manifestement une solution qui lui garantit une bien meilleure situation financière qu'avec les traités proportionnels. Et ceci est d'autant plus vrai qu'en plus, l'assureur a la possibilité de limiter ses pertes annuelles.

B)- L'assureur Auto Africain peut limiter ses pertes annuelle

Le portefeuille Auto des assureurs africains est assez souvent -pour ne pas dire toujours- déficitaire. Or la réassurance non-proportionnelle offre un moyen à ces derniers de limiter -mieux, de diminuer- le niveau de ce déficit. Par le biais du Stop Loss, la cédante peut se voir payer une indemnité correspondant à un certain pourcentage de son assiette de primes en cas de perte annuelle. Même si ce Stop Loss n'élimine pas complètement le déficit, il le diminue tout de même et arrange d'une certaine manière -et même d'une manière certaine- la situation financière de notre assureur. Notamment, la société peut ainsi protéger son bilan d'un déficit trop important.

*

* *

Il apparaît ainsi établi, la réassurance Proportionnelle, par la répartition des engagements respectifs, de l'assureur et du réassureur fondée sur le capital assuré, qu'elle opère, paraît mieux indiquée aux risques dont ce capital est aisément déterminable. L'application de cette technique de répartition laisse encore une part importante de sinistres à la charge de l'assureur.

Au contraire de la réassurance Non-Proportionnelle dont le principe est de limiter la charge de sinistre à supporter par chacun des partenaires. Ce qui permet alors à l'assureur de réduire sa charge de sinistres, soit d'amoindrir son déficit annuel.

⁴³Société Commerciale de Réassurance (SCOR), Plan de réassurance d'une cédante, polycopié P.

Par cette double aptitude, la forme Non-Proportionnelle de réassurance finit par convaincre de sa capacité à assurer la meilleure couverture d'un portefeuille aussi dégradé que celui des assureurs auto africains.

CONCLUSION PARTIELLE

Nous avons pu établir au premier Chapitre le caractère fortement dégradé du portefeuille auto africain et les contraintes spécifiques et nouvelles qui pèseraient désormais sur ce dernier en vue de l'assainir.

Nous avons également vu que, au regard d'un tel portefeuille, l'assureur qui avait le choix entre une réassurance Proportionnelle (de capitaux) et une réassurance Non-Proportionnelle (de sinistres), afin de mieux se protéger et pour un ensemble de raisons explicitement évoquées plus haut, avait à opter en faveur de la seconde forme de réassurance. Et de fait, c'est ce que les assureurs africains ont toujours fait. Mais pour quels résultats ?

La question prend toute son importance en ce moment où une nouvelle réglementation entre imminemment en vigueur, sous-tendue par un souci outrancier de la performance technique des acteurs de son marché de référence. Il apparaît donc utile avant de se lancer résolument vers le pilotage de la performance auquel code CIMA interpelle désormais les assureurs de la zone, de faire un premier bilan de l'apport de la réassurance face au problème de trésorerie, et partant de capacité des assureurs auto africains. De manière éventuellement à esquisser quelques solutions de redressement.

Pour ce faire, et afin d'être plus concret, nous sommes partis du cas spécifique de l'une des plus importantes compagnies du marché Camerounais de la branche auto, en l'occurrence les AMACAM. Il s'est agit de procéder à l'analyse rigoureuse des données techniques de cet assureur afin de juger du degré de satisfaction ou de la qualité de sa protection par la réassurance ; et de réfléchir sur les possibilités de la rendre plus efficace. C'est là l'objet de la deuxième partie de notre travail.

2E PARTIE :

*L'ANALYSE DE LA PROTECTION DU PORTEFEUILLE
AUTO AMACAM EN REASSURANCE ET LES EVENTUELS
REAMENAGEMENTS ENVISAGEABLES*

Les Assurances Mutuelles Agricoles du Cameroun (AMACAM) sont une Société d'assurances à forme mutuelle à cotisations fixes et variables créée par Arrêté N° 213/MINFI/B/CA du 08 Mai 1965 portant Agrément aux AMACAM. Son siège social et sa Direction Générale sont à Yaoundé. Première compagnie nationale à se créer dans le marché camerounais des Assurances, les AMACAM occupent également les premières loges au niveau des encaissements de la branche Auto au sein du même marché où, sur les cinq dernières années consécutives,⁽⁴⁴⁾ elle occupe une honorable deuxième place après la SOCAR.⁽⁴⁵⁾ Il en reste en effet, de 1988 à 1992, des parts de marché respectivement de : 28,60 % ; 32,30 % ; 24,70 % ; 21,23 % et 15,33 %. Malgré une tendance générale à la baisse -justifiée du reste par l'entrée en activité de plusieurs autres compagnies.⁽⁴⁶⁾ On y dégagerait tout de même une proportion moyenne de 25,34 % sur les cinq exercices considérés.⁽⁴⁷⁾ Ce rang est fortement tributaire de la place de l'Automobile dans le portefeuille global de cette compagnie tournant en moyenne, pour les exercices 1988 à 1992, autour de 80 % environ.⁽⁴⁸⁾

Malgré cette importance du chiffre d'affaires Auto, ce portefeuille connaît quelques problèmes de gestion liés essentiellement à : la sous-tarification ; les fortes charges de sinistres et des frais généraux ; et l'absence de "cash-flow" pour régler les sinistres.⁽⁴⁹⁾ La réassurance, depuis toujours sollicitée du reste, a alors été davantage orientée vers un rôle de protection financière dans l'optique de plus de solvabilité.

En effet, comme toutes les compagnies du marché Camerounais des assurances, les AMACAM procèdent, pour ce qui est de leur couverture en réassurance, par deux types de cessions :

- La Cession Légale ou obligatoire par laquelle chaque compagnie opérant sur le marché camerounais doit céder obligatoirement à la CNR 10 % des affaires originales souscrites par elles ; et en contrepartie, cette dernière intervient à concurrence des mêmes 10 % dans leurs charges de sinistres.⁽⁵⁰⁾ Les affaires Auto sont donc concernées par cette Quote-part de 10 % en faveur de la CNR.
- La Cession Conventionnelle pour laquelle les AMACAM sont couvertes par un Traité XL de deux tranches sur les 90 % des affaires Auto restantes. Ce traité pour la période qui nous intéresse a connu

⁴⁴Il s'agit des années 88 à 92 pour lesquelles les chiffres définitifs sont disponibles

⁴⁵Voir Annexe I : Statistiques du Marché Camerounais. Branche Auto.

⁴⁶En effet sont entrées en activité pendant cette période entre autres : Provinces Réunies : 90 ; SAAR : 91 ; SATELLITE : 91 ; CAMINSUR : 92

⁴⁷Voir Annexe II : Part AMACAM dans la Production Auto au Cameroun.

⁴⁸Voir Annexe III : Tableau statistique Auto AMACAM 1988-1992

⁴⁹Nous y parviendrons plus loin.

⁵⁰Loi n°65-LF-10 du 22 Mai 1965. Articles 3 et 4 et Décret n° 68-DF-153 du 08 Avril 1968

une évolution de ses conditions techniques et financières sur lesquelles nous reviendrons plus amplement dans nos prochains développements.

A la veille de l'entrée en vigueur d'une nouvelle réglementation de l'industrie des assurances mettant en avant des sujétions financières plus rigoureuses encore, à la charge des Compagnies de la CIMA, il semble opportun de s'interroger sur les résultats de la solution par la réassurance mise en oeuvre par les AMACAM.

Ainsi, afin d'avoir affaire qu'à des données stables, surtout pour ce qui est des primes - dont le caractère fondamental dans l'activité d'un assureur n'est plus à démontrer- nous avons entendu nous en tenir à un tarif constant tel que celui qui ressort du Décret d'application de l'Arrêté n°00183/MINFI/DCE/A de 1987 fixant Tarifs d'Assurances applicables aux VTAM en vigueur jusqu'aujourd'hui au Cameroun. Et dans la mesure où les effets de ce tarif ne pouvaient commencer à s'apprécier véritablement qu'au moins un an après, notre étude s'est donc circonscrite dans l'espace temporel allant de 1988 à 1992 inclus. Ce dernier exercice étant celui pour lequel, dans la société objet de notre étude, les derniers chiffres définitifs étaient déjà disponibles.

Il a donc été question concrètement, d'analyser d'une part :

-L'évolution des différents éléments des comptes techniques de la Cession Légale et les ratios y découlant pour les exercices 1988 à 1992.

- L'évolution des conditions techniques et financières du Traité Auto des AMACAM pour les mêmes années et les différents statistiques qu'il fait ressortir.

D'autre part :

- Les données de la production Auto (structure de la prime essentiellement.
- Les éléments de la sinistralité (diverses fréquences, coûts, sinistres à primes, etc). L'objectif final étant de déterminer la qualité et le niveau de la couverture en réassurance du portefeuille Auto de notre cédante. Constat qui nous conduira s'il y a lieu de poser les conditions techniques et commerciales d'une meilleure protection de la dite cédante.

Ainsi, notre étude au sein de la présente partie comprend deux moments principaux : l'analyse de la qualité de la protection du portefeuille Auto des AMACAM en Réassurance (Chapitre I), les propositions en vue d'une meilleure protection du portefeuille Auto des AMACAM (Chapitre II).

CHAPITRE I :

L'ANALYSE DE LA QUALITE DE LA PROTECTION DU PORTEFEUILLE AUTO DES AMACAM EN REASSURANCE

Le problème que cherche à résoudre la protection d'un assureur par la réassurance semble beaucoup plus être celui de trouver la réponse la plus pertinente possible à la question de savoir : quel montant de sinistres l'assureur peut-il continuer à payer normalement et régulièrement sans que sa société soit mise en difficulté financière; l'excédent de ce montant de sinistres devant alors être transféré à la charge du réassureur. Tout comme il nous semble par ailleurs -à notre humble avis- que le problème du jugement de la valeur de cette protection est davantage une question de qualité que de quantité. Car il nous paraît à ce niveau que, ce qui importe pour une cédante, ce n'est pas tant le montant des sinistres que son réassureur paie à sa place, que la nature du confort financier que les clauses techniques et financières de sa convention avec ce dernier permettent de lui procurer. Toutefois, cette considération n'élimine pas totalement la dimension chiffrée de notre opération.

Vouloir alors se prononcer sur le niveau de protection d'un assureur par ses réassureurs c'est prendre finalement en compte au moins deux paramètres :

- La mesure de l'intervention des réassureurs dans la charge des sinistres survenus dans le portefeuille de l'assureur d'une part;
- La situation financière de l'assureur qui en découle d'autre part.

Ce sont ces deux critères qui vont nous permettre d'apprécier la cession légale et la cession conventionnelle qui constituent les deux modes de cessions qui réalisent la couverture du portefeuille Auto des AMACAM en réassurance.

SECTION I- APPRECIATION DE LA PROTECTION DU PORTEFEUILLE AUTO DES AMACAM EN CESSION LEGALE

La Cession Légale -ainsi que nous disions déjà plus haut-s'analyse essentiellement en une Quote-part de 10 % que toutes les cédantes Camerounaises concluent obligatoirement, et avant toute autre Cession en réassurance, avec la CNR sur leurs souscriptions originales dans chacune des branches de leur portefeuille.⁽⁵¹⁾ Ainsi 10 % du portefeuille Auto des AMACAM sera cédé à la CNR au titre de cette cession légale, qui en supportera également le même taux de la charge de sinistres.

Dans la pratique, ces opérations se résolvent à travers des comptes trimestriels ⁽⁵²⁾ qui génèrent des soldes. Si ces soldes peuvent constituer un premier critère d'appréciation de la couverture d'une cédante il serait toutefois superficiel de ne se confiner qu'à lui.

C'est pour cela qu'en ce qui concerne le portefeuille Auto des AMACAM protégé en Cession Légale, nous essaierons, au-delà de la présentation des différents soldes enregistrés pour la période 1988 à 1992, de tirer quelques ratios significatifs découlant de ces comptes, qui nous permettront fort probablement de dépasser la simple nature des différents soldes enregistrés.

I- LES STATISTIQUES DES PRODUITS ET DES CHARGES DES REASSUREURS SUR LES CINQ EXERCICES DEGAGENT UN SOLDE DEBITEUR AU DETRIMENT DES AMACAM

Ces statistiques ressortent de ce tableau récapitulatif que nous commenterons en deux volets : les produits et les charges de réassureur.

TABLEAU DE REASURANCE 1988-1992 AUTOMOBILE CESSION LEGALE AMACAM

| ELEMENTS EXERCICES | PRIMES EMISES | SINISTRES A PAYER | SINISTRES PAYES | CHARGE TOTALE DE SINISTRES | SOLDE | | SINISTRE A PRIME (S/P) (%) |
|-----------------------|------------------|----------------------|--------------------|-------------------------------|-------------|------------------|-------------------------------|
| | | | | | Déficitaire | Bénéfi ciaire | |
| 1988 | 3.659 | 1.422 | 1.029 | 2.451 | | 1.208 | 66,99 |
| 1989 | 4.480 | 1.353 | 2.281 | 3.634 | | 846 | 81,12 |
| 1990 | 3.300 | 1.105 | 1.443 | 2.548 | | 752 | 77,21 |
| 1991 | 2.233 | 735 | 596 | 1.331 | | 902 | 59,60 |
| 1992 | 1.450 | 436 | 564 | 1.000 | | 450 | 68,97 |
| TOTAL | 15.122 | 5.051 | 5.914 | 10.965 | | 4.157 | 72,51 |

⁵¹Loi du 22 Mai 1965, Op.cit

⁵²Voir en Annexe V, compte technique de réassurance, Cession Légale

A)- Les produits du réassureur

Ils sont uniquement constitués ici par la rubrique "Primes cédées" représentant pour chaque exercice, le montant des primes revenant au réassureur QP dans le chiffre d'affaires global Auto des AMACAM. Nonobstant leur taux constant de 10 %, leur valeur nominale est allée décroissant en général, avec une exception en 1989, traduisant ainsi la morosité générale qui s'est emparée du marché camerounais pendant cette période, et même jusqu'aujourd'hui.

On a ainsi eu un total de FCFA 1.542.345.104. Une somme assez élevée par ces temps difficiles pour une compagnie africaine aujourd'hui.

Mais enfin, voyons déjà ce que le même réassureur a supporté en contre partie comme charges.

B)- Les charges du réassureur

Elles sont ici globalement de deux natures : les charges de sinistres d'une part, les commissions de réassurance servies à la cédante d'autre part.

1°)- La charge de sinistres du Réassureur

Cette rubrique générique comporte en fait deux sous-ensembles : les sinistres payés et les sinistres à payer (SAP).

Comme on peut le voir du tableau ci-dessus, leur accumulation durant ces cinq dernières années dégagent une somme respectivement de FCFA 505 275 064 pour les SAP et FCFA 591 417 821 au titre des sinistres payés. Soit une charge totale de sinistres de FCFA 1.096.692.885 matérialisant l'intervention du réassureur. Et ce n'est pas tout pour ce qui est de ses charges dans cette cession légale.

2°)- Les commissions de réassurance servies à la cédante

Elles permettent à la cédante de recouvrer les frais généraux dépensés par elle pour la partie de son portefeuille cédé. Assises sur les primes cédées, elles ont connu la même évolution que ces dernières, donnant lieu à une charge de commissions de FCFA 406 255 185 à payer aux AMACAM par la CNR sur les cinq derniers exercices de 1988 à 1992.

Ajoutés aux FCFA 1 096 692 885 de la charge de sinistres obtenus précédemment, cela donne pour les

charges totales du réassureur, cela donne pour les charges totales du réassureur au titre de la Cession Légale un montant de FCFA 1 502 948 070.

Comparés enfin aux produits qui s'élevaient à FCFA 1 542 345 104, on obtient un solde final en faveur du réassureur de FCFA 39 397 034.

Solde qui malgré sa nature négative au détriment de la cédante n'est tout de même pas alarmant et dont il serait important de bien scruter les composantes et les différents ratios afin d'en bien cerner l'utilité ou non à l'égard de la cédante.

II- LA CESSION LEGALE TOUT EN DIMINUANT LES CHARGES DES AMACAM ALOURDIT LEUR RESULTAT TECHNIQUE

Au-delà du solde défavorable à la cédante dans le tableau ci-dessus, il se dégage à travers l'analyse des différentes données statistiques de ces comptes un double constat : la diminution en montants nominaux des charges et de sinistres, et de frais généraux des AMACAM, ; mais par contre l'aggravation de son résultat net. Nous le comprendrons mieux en présentant la situation du même portefeuille Auto des AMACAM tel qu'il aurait été sans la réassurance d'une part et avec la réassurance d'autre part.

A)- Conjoncture des résultats du portefeuille Auto des AMACAM sans la réassurance

En l'état actuel de notre travail nous faisons l'hypothèse que les frais généraux de l'assureur s'élèvent au taux normal de 35 % des primes.⁽⁵³⁾ De plus la cession Légale étant une QP de 10 %, nous multiplierons simplement ses chiffres par 10 pour obtenir ceux à 100%.

Nous pourrions ainsi avoir les données suivantes :

- Primes émises : $1\,542\,345\,104 \times 10 = 15\,423\,451\,040$ FCFA
- Frais généraux : $1\,542\,345\,104 \times 35\% = 5\,398\,207\,864$ FCFA
- Charge de sinistres : $1\,096\,692\,885 \times 10 = 10\,966\,928\,850$ FCFA

a- Résultat Net⁽⁵⁴⁾

$15\,423\,451\,040 - 5\,398\,207\,864 - 10\,966\,928\,850$

⁵³Nous reviendrons de façon plus précise sur cet élément dans le chapitre suivant.

⁵⁴Il s'agit d'un résultat net sur prime de risque tenant compte rigoureusement de toutes les charges techniques de l'assureur : Frais généraux et charge de sinistres

= -941 685 674 FCFA (déficiaire)

b- Sinistre à prime moyen (sur les 5 exercices)

10 966 928 850 = 71,10 %

15 423 445 104

Comparons ces chiffres avec ceux obtenus avec la situation réelle du portefeuille après cession légale.

B)- Les statistiques du portefeuille après la QP de 10 %

Elle représentent pour l'essentiel 90 % des montants de base à l'exclusion des frais généraux. Ce qui nous donne :

- Primes conservées : 15 423 451 040 x 90 % = 13 881 105 936 FCFA

- Charge de sinistres

conservée : 10 966 928 850 x 90 % = 9 870 235 965 FCFA

- Frais généraux

supportés : 5 398 207 864 - 406 255 185 =

4 991 952 679 FCFA

Résultat Net sur conservation ⁽⁵⁵⁾

13 881 105 936 - 9 870 235 965 - 4 991 952 679 = 981 082 708 FCFA (Déficiaire)

On remarque donc que si les charges de sinistres et les frais généraux de la cédante ont diminué en montant nominaux -ce qui n'est pas assez décisif, les primes conservées ayant également baissé- son résultat technique par contre s'est aggravé, passant d'une perte de 941 millions environ à une de 981 millions. Aggravation qui se justifie du reste par la non compensation intégrale par le réassureur des frais généraux correspondant aux primes à lui cédées au niveau de la commission de réassurance versée à l'assureur. Ce qui apparaît clairement à travers le ratio ci-dessous :

Commissions de Réassurance sur frais généraux de l'Assureur

406 255 185 = 07,5 %

5 398 207 864

Alors qu'elles auraient dû représenter un ratio de 10 % au regard du taux de la QP. Ce qui est un manque à gagner de 02,5 % au niveau de ces frais généraux de l'assureur.

⁵⁵Idem A-a Supra

En somme donc, on se rend compte la Cession Légale a plutôt des effets pénalisants sur les résultats techniques des AMACAM qu'elle contribue plutôt à aggraver du fait du Barème des Commissions de réassurance inférieurs aux frais généraux de l'Assureur.

De plus elle semble à plusieurs égards s'analyser comme une coassurance de la CNR sur le portefeuille Auto des AMACAM.⁽⁵⁶⁾ Si bien que vouloir juger véritablement l'apport de la réassurance dans la protection de ce portefeuille Auto des AMACAM, c'est à travers la Cession Conventionnelle qu'il faille davantage le faire.

SECTION II- ANALYSE DE LA PROTECTION DU PORTEFEUILLE AUTO DES AMACAM EN CESSION CONVENTIONNELLE

Le portefeuille Auto des AMACAM en Cession Conventionnelle est protégé par un Traité XL de deux tranches. Et généralement, l'assureur qui recourt à ce type de couverture vise au moins deux choses : conserver le maximum de primes possible entre ses mains ; et ne plus être submergé par la lourde charge de sinistres survenus dans son portefeuille.

Il nous semble alors que tels sont les paramètres à prendre en compte par toute réflexion soucieuse d'analyser la qualité de la protection d'un assureur en couverture XL.

C'est cette démarche que nous allons appliquer au portefeuille Auto des AMACAM pour avoir une idée de l'ensemble des modalités sous lesquelles se présente la couverture que lui procure son traité XL dont il ne serait pas déjà inopportun de présenter les caractéristiques essentielles.

I- UN DOUBLE XL WORKING ET CATASTROPHE EN CONSTANTE REVISION

C'est un traité XL en perpétuel remodelage qu'on découvre à travers deux tableaux ci-dessous dont la caractéristique générale est qu'il renferme une première tranche "Working" et une deuxième tranche "Catastrophe" dont nous présenterons ensemble d'une part les clauses techniques et d'autre part les clauses financières.

⁵⁶Et même tout le portefeuille de cette compagnie, et bien plus celui de toutes les compagnies d'Assurances du marché Camerounais

FICHE SYNOPTIQUE DE L'EVOLUTION DU TRAITE XL AUTO AMACAM
DE 1988 A 1992
1^{ère} Tranche

Source : AMACAM

| CONDITIONS EXERCICES | PRIORITE (en Millions) | GARANTIE | TAUX DE PRIME Min/Max (%) | CHARGE- MENT | RECONSTITUTION DE GARANTIE | RESERVES (DE SINISTRES) (%) | SINISTRE AU COMPTANT | INTERETS (%) | PRIME MINIMUM DE DEPOT (en Millions) |
|-------------------------|---------------------------|----------|------------------------------------|-----------------|----------------------------------|--------------------------------------|-------------------------|-----------------|---|
| 1988 | 37,5 | 112,5 | 1,5 / 5 | 100/75 | - | 100 | - | 4 | 80 |
| 1989 | 37,5 | 112,5 | 1,1 / 3,75 | 100/75 | - | 100 | - | 4 | 80 |
| 1990 | 40 | 120 | 1,1 / 3,90 | 100/75 | - | 100 | - | 4 | 33 |
| 1991 | 25 | 2592,5 | 1,1 / 3,90 | 100/75 | - | 100 | - | 4 | 32,5 |
| 1992 | 25 | 92,5 | 1,1 / 3,90 | 100/75 | - | 100 | - | 4 | 32,5 |
| 1993 | 25 | 150 | 1,1 / 3,90 | 150/75 | - | 100 | - | 4 | 32,5 |
| 1994 | 25 | 150 | 1,1 / 3,90 | 150/75 | - | 100 | - | 4 | 32,5 |

FICHE SYNOPTIQUE DE L'EVOLUTION DU TRAITE XL AUTO AMACAM
DE 1988 A 1992
2^e Tranche

Source : AMACAM

| CONDITIONS EXERCICES | PRIORITE (en Millions) | GARANTIE | TAUX DE PRIME (%) | CHARGE- MENT | RECONSTITUTION DE GARANTIE | RESERVES (DE SINISTRES) (%) | SINISTRE AU COMPTANT | INTERETS (%) | PRIME MINIMUM DE DEPOT (en Millions) |
|-------------------------|---------------------------|----------|-------------------------|-----------------|----------------------------------|--------------------------------------|-------------------------|-----------------|---|
| 1988 | 150 | Illimité | 0,75 | 100/75 | - | 100 | - | 4 | 40 |
| 1989 | 150 | Illimité | 0,75 | 100/75 | - | 100 | - | 4 | 40 |
| 1990 | 160 | Illimité | 0,50 | 100/75 | - | 100 | - | 4 | 16 |
| 1991 | 117,5 | Illimité | 0,50 | 100/75 | - | 100 | - | 4 | 12,5 |
| 1992 | 117,5 | Illimité | 0,50 | 100/75 | - | 100 | - | 4 | 12,5 |
| 1993 | 175 | Illimité | 0,50 | 150/75 | - | 100 | - | 4 | 12,5 |
| 1994 | 175 | Illimité | 0,50 | 150/75 | - | 100 | - | 4 | 12,5 |

A)- La constante modification des clauses techniques du Traité XL Auto AMACAM

Elle est patente tant sur les bornes que sur le taux de primes qui semblent tous être à la recherche d'une perpétuelle adaptation avec la sinistralité du portefeuille protégé.

1°) L'évolution des bornes de l'XL Auto

Pour la 1^{ère} tranche qui est un WXL, on remarque que après une première évolution à la hausse de 1988 à 1990 notamment d'un WXL de 12,5 millions xs 37,5 millions à un WXL de 120 millions xs 40 millions il y a eu une chute brutale vers un autre WXL de 92,5 millions xs 25 millions depuis 1991 et qui s'est stabilisée aujourd'hui à 150 millions xs 25 millions depuis 1993.

La deuxième tranche Catxl a connu le même mouvement davantage manifesté sur ses priorités, la portée étant toujours illimitée. Ainsi de 150 millions qu'elle était en 1988 elle est descendue en 1991 à 117,5 millions après une montée à 160 millions en 1990, pour se stabiliser depuis 1993 à 175 millions, autre remontée.

Au total on note comme souci de réajuster constamment les bornes de son traité au niveau réel de sa sinistralité avec en prime une augmentation de la couverture des réassureurs, leur intervention au niveau de la 1ère tranche se situant désormais dès 25 millions et s'étendant sur 150 millions. L'évolution du taux de prime ne semble pas trop s'écarter des mêmes considérations.

2°)- Les variations du taux de prime

Ces taux sont plus forts dans la tranche "Working" qui est une zone de fréquence élevée de sinistres que dans celle "Catastrophe" à faible fréquence de sinistres.

De plus après avoir fixé un minimum de 1,5 % et un maximum de 5 % le réassureur les a par la suite réajustés, pour ce qui est du WXL et depuis 1990 ils se sont stabilisés à 1,1 %/3,90 %.

Quant au Catxl à taux unique, fixé à 0,75 % en 1988, il s'est stabilisé à 0,50 % depuis 1990. Ce qui semble assez curieux car malgré la baisse de sa priorité le taux a plutôt suivi le même sens. Mais on imagine que celui-ci est étroitement lié à la sinistralité réelle de ce portefeuille. Facteur qui apparaît finalement prééminent quant à la constante modification des clauses techniques du Traité XL Auto des AMACAM. Qu'en est-il pour les clauses à incidence financière de ce même traité ?

B)- La Relative Stabilité des clauses à incidence financière

Ces clauses sont essentiellement relatives :

- aux changements
- aux réserves (de sinistres)
- au sinistre au comptant (sac)
- aux intérêts sur dépôts
- et à la prime minimum de dépôt (PMD).

Si pour les trois éléments du milieu les dispositions y afférentes restent inchangées au fil des ans, celles relatives à la PMD et aux chargements elles, subissent de temps en temps des fluctuations.

1°)- Les éléments stables

Non seulement ils sont stables, mais encore, ils sont communs aux deux tranches. Ainsi :

- les réserves pour les sinistres à payer sont constituées à 100 %
- le sinistre au comptant n'est pas prévu tout le long de la période jusqu'aujourd'hui
- et les intérêts sur dépôts sont rémunérés à 4 %.

2°)- Les fluctuations de la PMD et des chargements

Le Traité XL Auto des AMACAM a marqué une option en faveur de la Prime Minimum de Dépôt qui a connu plusieurs évolutions résolument vers la baisse quelque soit la tranche d'XL considérée.

Ainsi pour le WXL elle est passée de 80 millions en 1988 à 33 millions en 1990 pour s'établir aujourd'hui à 32,5 millions depuis 1991.

Pour le Catxl, la PMD était de 40 millions en 1988 puis de 16 millions en 1990 et elle est désormais de 12,5 millions depuis 1991.

Les chargements eux, identiques pour les 2 tranches sont partis de 100/75èmes en 1988 jusqu'en 1992 et s'élèvent actuellement aux 150/75èmes.

La présentation du Traité XL Auto AMACAM nous permet ainsi de relever au moins deux faits. Au niveau des conditions techniques un effort permanent de réajuster les bornes et les taux de prime à la sinistralité exacte du portefeuille. Au niveau des conditions financières ou à incidence financière comme une part trop belle qui est faite au réassureur avec notamment l'adoption des chargements multiplicatifs les plus élevés,⁽⁵⁷⁾ le choix en faveur d'une pmd et l'absence d'un montant de sinistre au comptant qui exprime le plus souvent au mieux la qualité de la protection d'un assureur du fait de l'intervention immédiate, du réassureur, pour les sinistres d'un certain montant qu'elle préconise. Dans ce cas son omission rend interrogateur quant à la réelle volonté du réassureur de soutenir sa cédante.⁽⁵⁸⁾ Cette interrogation ne peut véritablement recueillir une réponse complète et pertinente qu'après une étude des résultats de ce traité XL Auto des AMACAM sur la période de 1988 à 1992.

⁵⁷L'actuel taux de chargements de 150/75èmes est en effet égal à deux (2), ce qui double le Burning Cost pour le taux final de prime

⁵⁸En réalité jusqu'à une certaine date, il apparaissait dans le Traité à un montant de 20 millions FCFA. Mais dans la mesure où les priorités n'ont jamais atteint un niveau en deçà tout ce se passe comme s'il était absent.

II- ANALYSE DES STATISTIQUES DU TRAITE XL AUTO DES AMACAM

Nous le disions déjà plus haut qu'une protection de l'assureur en traité XL devait lui permettre de conserver avec lui le maximum de primes tout en contribuant à le libérer du lourd poids des sinistres.

Voyons au sujet du portefeuille Auto des AMACAM, les diverses statistiques dégagées par son Traité XL permettent de relever ces deux situations. Ce qui nous donnera alors les moyens de tirer des conclusions utiles.

TABLEAU SYNTHETIQUE DES STATISTIQUES
DU TRAITE XL AUTO DES AMACAM
(En Milleins de F. CFA)

Source : AMACAM

| EXERCICES | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | TOTAL |
|--|---------|---------|---------|---------|----------|---------|
| ELEMENTS | | | | | | |
| Primes émises | 3659 | 4480 | 3300 | 2233 | 1450 | 15122 |
| Primes XL | 120 | 120 | 51.6 | 50.63 | 53.07 | 395,2 |
| Pourcentage primes XL | 03.28 % | 02.68 % | 01.56 % | 02.27 % | 03.66 % | 02,61 % |
| SAP GLOBAL | 1422 | 1353 | 1105 | 735 | 436 | 5051 |
| SAP XL | 01,5 | 06 | 15 | 42 | 66 | 130,5 |
| Sinistres payés nets de cession légale | 926 | 2052 | 1299 | 537 | 508 | 5322 |
| Sinistres payés XL | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Charge totale des sinistres du portefeuille | 2348 | 3405 | 2404 | 1272 | 944 | 10373 |
| Charge totale des sinistres XL | 01,5 | 06 | 15 | 42 | 66 | 130,5 |
| Sinistres à primes XL | 01,25 % | 05,00 % | 29,07 % | 83,00 % | 124,53 % | 33,02 % |
| Charges sinistres XL sur charges sinistres du portefeuille | 0,06 % | 0,18 % | 0,62 % | 03,30 % | 07 % | 01,26 % |

A)- Le niveau des primes conservées

Le tableau ci-dessus montre que les AMACAM ont cédé très peu de primes et donc en ont conservé une large part, mais on peut s'apercevoir par ailleurs qu'elles auraient pu en conserver davantage encore.

1°)- La faiblesse des primes cédées

Elle se remarque des chiffres de la colonne "pourcentage primes XL" sous-entendu sur primes émises. On y note en effet que les différentes proportions dégagées n'atteignent guère 4 %, ce qui a donné lieu à une

proportion moyenne de 02,61 % seulement de primes cédées en XL sur les 5 exercices considérés. Ceci a contrario que les AMACAM ont conservé 97,39 % de leur primes émises.⁽⁵⁹⁾ Ce qui est assez satisfaisant. Pourtant à bien regarder les modalités de détermination de ce montant de primes cédées on finit par se rendre compte d'un grand montant "d'indu".

2°)- L'importance des primes xl "indûment" payées par les AMACAM

Nous parlons de "l'indu" ici parce que, si l'on se basait sur la sinistralité réelle des AMACAM, la prime cédée n'aurait sûrement pas atteint ces 395,2 millions. On s'en aperçoit à travers le tableau comparatif des taux réels et appliqués au Traité XL Auto 1ère tranche des AMACAM ci-dessous.

TABLEAU COMPARATIF DES TAUX REELS ET TAUX APPLIQUES
AU TRAITE XL AUTO 1^{ère} TRANCHE DES AMACAM
(En Milleins de F. CFA)

Source : AMACAM

| CONDITIONS EXERCICES | PRIMES EMISSES | SINISTRES PAYER ET SAP | BURNING COST (%) | CHARGE- MENT (100/75) | TAUX REEL | TAUX APPLIQUE | PRIME REELLE | PMD OU PRIME PAYEE | DIFFEREN CE PERTE : - GAIN : + |
|-------------------------|-------------------|------------------------------|------------------------|-----------------------------|--------------|------------------|-----------------|--------------------------|---|
| 1988 | 3659 | 1,5 | 0,04 | 1,333 | 0,05 | 1,5 | 1,82 | 80 | -78,1 |
| 1989 | 4480 | 6 | 0,13 | 1,333 | 0,18 | 1,1 | 8,06 | 80 | -71,9 |
| 1990 | 3300 | 15 | 0,45 | 1,333 | 0,60 | 1,1 | 19,80 | 33 | -13,2 |
| 1991 | 2233 | 42 | 1,88 | 1,333 | 2,51 | 2,51 | 56,04 | 38,13 | +17,9 |
| 1992 | 1450 | 66 | 4,55 | 1,333 | 6,07 | 3,90 | 88,01 | 40,57 | +47,4 |
| TOTAL | | | | | | | | | -97,9 |

Ce tableau dégage pour chacun des 5 exercices de notre période d'analyse, le différentiel entre la prime réelle qui aurait dû être payée et la prime finalement payée par la cédante.

Ainsi comme on peut le noter, le réassureur enregistre finalement un trop perçu de 97,95 millions au détriment des AMACAM privés ainsi d'un cash-flow non moins important.

Situation entretenue surtout par la clause de PMD prévue dans ce traité et qui est très souvent appliquée, pénalisant ainsi la cédante.

Finalement donc s'il est vrai que les AMACAM n'ont cédé au titre du traité XL Auto que très peu de primes, on se rend toutefois compte qu'il s'y cache une bonne proportion qui aurait pu encore être conservée. Ainsi, au lieu de réaliser une économie de primes, les AMACAM en cèdent plutôt un peu plus largement qu'il n'en faut. Ce qui tout en relativisant l'objectif de la conservation maximale de primes émises l'handicape dans la

⁵⁹Ce taux est brut de cession légale. C'est dire qu'il est encore plus fort si l'on le calcule sur le net de cession légale.

bonne exécution de ses engagements techniques. A ce niveau justement comment peut-on juger la contribution des réassureurs XL ?

B)- Le niveau d'intervention des réassureurs xl dans la charge de sinistres des AMACAM

Nous reviendrons au tableau synthétique des statistiques du traité XL qui met en lumière le caractère résiduel des charges de sinistres de réassureurs, au regard tant des primes encaissées par eux que des charges de sinistres totales du portefeuille.

1°)- Le caractère résiduel des charges de sinistres XL au regard des primes XL

Nous avons déjà noté que sur l'ensemble de notre période d'étude, les réassureurs XL des AMACAM ont reçu 395,2 millions de primes. En retour, il ressort également du tableau que pour la même période ils sont intervenus pour 130 millions au titre de la charge de sinistres. Donnant alors lieu à un ratio S/P moyen de 33,02 %. Taux qui pour en arriver à ce niveau moyen aura connu une évolution exponentielle qui semble se justifier par au moins deux facteurs :

- la diminution continue des primes XL qu'on remarque bien dans le tableau
- et l'accroissement de la sinistralité XL visible également dans le tableau et qui semble entretenue par, l'augmentation de la fréquence, et très probablement, le coût des sinistres qui de ce fait touchent de plus en plus l'XL.

Quoiqu'il soit le ratio S/P de 33,02 % montre qu'au total sur la période, les charges de sinistres des réassureurs sont bien en deçà des primes à eux cédées. Ceci est encore vrai par rapport aux charges totales de sinistres du portefeuille.

2°)- Le caractère résiduel des charges de sinistres des réassureurs XL au regard de celles totales du portefeuille Auto des AMACAM

De notre tableau de synthèse on pourra noter que les charges de sinistres des réassureurs XL quoique en évolution continue sont restées très faibles dans l'absolu tout comme par rapport à celle du portefeuille Auto des AMACAM en général.

Comparées en effet à celles de tout le portefeuille de la cédante, elles ne représentent qu'un taux très réduit de 1,26 ù. A quelque chose près donc, le 1/100e des sinistres de ce portefeuille. Les autres 98/100e restant donc encore à la charge de l'assureur. Quand on sait que cette charge de sinistres du portefeuille nette de cession légale se chiffre sur la période à 10 373 millions, c'est à peine si on ne dira pas que l'assureur

conserve toute entière la charge de sinistres de son portefeuille.

Sachant en plus que cette participation des réassureurs s'analyse exclusivement en termes de Dépôts de SAP,⁽⁶⁰⁾ et donc susceptible de générer des intérêts dont le taux est fixé à 4 %, ⁽⁶¹⁾ on comprend dès lors la bonne affaire réalisée par les réassureurs dans ce traité. Au grand dam de la cédante dont la situation finale toujours difficile ne semble pas trop différente de celle d'un assureur à découvert.

En somme donc, et au sujet de la Cession Conventionnelle des AMACAM, on aura noté d'abord un effort constant de réajuster les bornes du traité XL à la sinistralité réelle du portefeuille, accompagné cependant des conditions financières trop favorables aux réassureurs d'une part. Et d'autre part, plutôt une saignée de primes cédées XL et une intervention presque insignifiante des réassureurs aux charges de sinistres du portefeuille de l'assureur. Autant de facteurs qui créeraient difficilement un sentiment de satisfaction au regard des attentes d'un assureur à l'endroit de la réassurance.

*

* *

Ainsi, la satisfaction mitigée de la Cession Légale -fondée sur l'amointrissement en nominal des charges techniques de la cédante mais l'alourdissement consécutif de son résultat technique- aura fait place à une insatisfaction manifeste en Cession Conventionnelle entretenue par des clauses du traité XL qui n'ont toujours pas atteint le seuil des réajustements requis. Ce qui aura donné lieu à une forte et anormale cession de primes aux réassureurs pour presque une non intervention de ces derniers dans la charge de sinistres des AMACAM.

Parler de protection dans ce cas ne serait plus qu'une clause de style. Tout au moins, pourrait-on convenir simplement de constater l'inadéquate protection du portefeuille Auto AMACAM en réassurance.

Comme il est difficile, voire impossible d'imaginer un assureur qui se passe de la réassurance d'une part, et d'autre part -ceci explique d'ailleurs cela- la contribution indéniable de la réassurance à la résolution des problèmes financiers des Compagnies d'assurances -toutes choses restant normales par ailleurs- il devient impératif pour un portefeuille comme celui Auto des AMACAM de dresser ne serait-ce qu'une esquisse des réaménagements urgents et appropriés à entreprendre en vue d'une protection plus utile et plus adéquate.

⁶⁰En effet il est bien visible dans le tableau synthétique que la charge de sinistres de réassureurs XL ne se réduit qu'au montant des SAP XL.

⁶¹Revoir fiche synoptique de l'évolution du Traité XL Auto AMACAM, Supra.

CHAPITRE II :

LES REAJUSTEMENTS ENVISAGEABLES EN VUE D'UNE MEILLEURE PROTECTION DU PORTEFEUILLE AUTO DES AMACAM

Selon les Experts de la SCOR,⁽⁶²⁾ "La mise en place d'un plan de réassurance pour une compagnie d'Assurances exige une étude approfondie, non seulement de la Compagnie en tant que telle, mais aussi de l'environnement dans lequel elle opère".⁽⁶³⁾ Sans avoir la prétention de se lancer dans ce processus délicat et fastidieux que constitueraient l'élaboration d'un plan de réassurance des AMACAM -encore que notre étude porte uniquement sur son portefeuille Auto- La précédente affirmation permet au moins de convenir d'un fait : la détermination -au moins- des grandes lignes du Plan de réassurance d'un portefeuille donné requiert des études préliminaires à effectuer afin d'identifier très exactement les besoins en réassurance de la Cédante considérée.

Nous ne nous écarterons pas de cette démarche générale à ce niveau de notre travail qui consiste beaucoup plus en réalité, à tracer un canevas de réflexion relatif aux solutions, envisageables -et non impératives- pour une protection plus adéquate encore du portefeuille Auto des AMACAM en réassurance.

C'est vrai qu'une première analyse des portefeuilles Auto des Assureurs africains avait déjà été entreprise au début de ce travail.⁽⁶⁴⁾ Mais dans la mesure où il s'agissait d'une configuration générale, il ne serait pas inutile ici de revenir sur le cas spécifique des AMACAM (Section I) qui nous permettra alors de formuler quelques propositions en vue d'une protection optimale du portefeuille Auto de cette cédante (Section II).

⁶²Société Commerciale de Réassurance, Paris FRANCE

⁶³SCOR, op.cit P.2

⁶⁴Revoir dans ce sens le Chapitre I, 1ère Partie du présent travail.

SECTION I- LES PREALABLES INDISPENSABLES : LA MAITRISE DES CARACTERISTIQUES TECHNIQUES ET FINANCIERES DU PORTEFEUILLE AUTO DES AMACAM

Il serait difficile de penser que la nature des résultats de la réassurance relevée précédemment serait le seul fait des réassureurs. C'est pourquoi le premier pas en vue éventuel redressement de la situation du portefeuille Auto AMACAM en réassurance consisterait en la connaissance exacte de la configuration de ce dernier en ses particularités techniques et financières. A propos des caractéristiques financières, disons d'emblée que le non accès au bilan de la Compagnie ne nous permettra pas de nous étendre sur ses fonds propres, dont on sait seulement qu'il se chiffrent à FCFA 300 Millions, et sur ses réserves pour lesquelles nous ne disposons d'aucune information.

Autant donc dire que la présente analyse sera davantage axée sur les données techniques des AMACAM qui révèlent une apparante satisfaction des résultats techniques du portefeuille Auto très vite dissipée par déséquilibre latente qu'on y découvre plus tard après investigation.

I- LA SATISFACTION APPARENTE DES RESULTATS DU PORTEFEUILLE AUTO DES AMACAM

En effet, l'analyse au pied de la lettre des statistiques techniques de ce portefeuille dégage de réels motifs de satisfaction, entretenue concomitamment par un chiffre d'affaires parmi les meilleurs du marché Camerounais et un résultat technique encourageant.

A)- Le chiffre d'affaires Auto des AMACAM est l'un des nielleurs du Marché

Comme nous le mentionnions déjà au début de l'étude de cette partie, les AMACAM sont sur le marché Camerounais de l'assurance Automobile, la deuxième compagnie au niveau du chiffre d'affaires.⁽⁶⁵⁾ Chiffre d'affaires qui suit exactement l'évolution du marché et maintenant toujours pour cet assureur, une part importante du marché.

⁶⁵Revoir sur ce point le tableau des statistiques du marché camerounais. Branche Auto. en Annexe.

1°)- L'évolution du portefeuille en rapport avec celle du marché

PART AMACAM DANS LA PRODUCTION
AUTO AU CAMEROUN (En Millions de F. CFA)

Source : ASAC

| | PRODUCTION MARCHE CAM. | PRODUCTION AMACAM | RATIO (%) |
|-------|------------------------|-------------------|-----------|
| 1988 | 15.355 | 4.391 | 28,60 |
| 1989 | 13.8688 | 4.480 | 32,30 |
| 1990 | 13.353 | 3.298 | 24,70 |
| 1991 | 10.523 | 2.234 | 21,23 |
| 1992 | 9.450 | 1.449 | 15,33 |
| Total | 65.550 | 15.852 | 25,34 |

Comme on peut le voir de ce tableau, la production Auto des AMACAM diminue au fil des ans de manière continue après une brève croissance en 1989. Et ceci aurait pu être un facteur de mécontentement. Mais dans la mesure où on se rend compte que le marché lui-même suit la même tendance décroissante, il n'y aurait plus de quoi être si satisfait. D'autant plus que les parts de marché détenues par cette compagnie restent en général importantes.

2°)- L'importante part du marché détenue par les AMACAM

Toujours du tableau ci-dessus, l'on peut remarquer que la part AMACAM dans la production globale au Cameroun diminue de façon continue. Mais il faut comprendre que cette baisse régulière est justifiée fort probablement par le jeu de deux facteurs qui sont : la morosité générale du marché et l'entrée en activité de plusieurs autres compagnies d'Assurances.⁽⁶⁶⁾

Malgré cela les AMACAM sur l'ensemble de la période allant de 1988 à 1992 continuent à concentrer sur elles un peu plus du quart de la production globale. Soit exactement 25,34 %. Quand on sait que ce marché compte pas moins de 13 Compagnies on se dit qu'il y a assurément là de quoi être satisfait. Satisfaction qui continue sur les résultats techniques affichés par notre Assureur.

B)- La satisfaction résultat technique affiché par le portefeuille Auto des AMACAM

En effet, les statistiques présentées dans le tableau synthétique des résultats techniques de la branche Auto des AMACAM permet de le constater.

⁶⁶Exemples : SAAR 92 ; SATELLITE : 91 ; PROVINCES REUNIES : 90; CAMINSUR : 92 ; etc.

TABLEAU SYNTHETIQUE DES RESULTATS TECHNIQUES DE LA BRANCHE AUTO DES
AMACAM DE 1988 A 1992
(Chiffres en Millions FCFA)

Source : AMACAM

| Eléments Exercices | PRIMES EMISES | SINISTRES A PAYER | SINISTRES PAYES | CHARGE TOTALE DE SINISTRES | RESULTATS | | SINISTRE A PRIME (S/P) |
|-----------------------|------------------|----------------------|--------------------|-------------------------------|-------------|--------------|------------------------------|
| | | | | | Déficitaire | Bénéficiaire | |
| 1988 | 3659 | 1422 | 1029 | 2451 | | 1208 | 66,99% |
| 1989 | 4480 | 1353 | 2281 | 3634 | | 846 | 81,12% |
| 1990 | 3300 | 1105 | 1443 | 2548 | | 752 | 77,21% |
| 1991 | 2233 | 735 | 596 | 1331 | | 902 | 59,60% |
| 1992 | 1450 | 436 | 564 | 1000 | | 450 | 68,97% |
| TOTAL | 15122 | 5051 | 5914 | 10965 | | 4157 | 72,51% |

Il y apparaît principalement deux faits marquants : le constant bénéfice et le niveau acceptable du ratio S/P de la branche en général.

1°)- Le constant bénéfice de la branche Auto

Le tableau ci-dessus fait ressortir en effet un résultat bénéficiaire le long de la période sans exception, donnant en définitive un cumul de FCFA 4 157 millions. Ce qui est déjà un présage à un ratio de S/P relativement intéressant.

2°)- Un ratio S/P relativement équilibré

L'on fixe souvent à 65 % le niveau d'équilibre du S/P, c'est-à-dire le niveau pour lequel ce ratio est considéré comme satisfaisant. Pour ce qui est du portefeuille Auto des AMACAM, le tableau supra révèle qu'en dehors de l'exercice 1989, avec 81,12 % de S/P, tous les autres exercices de la période enregistrent des ratios qui ne s'écartent pas tellement de ce seuil d'équilibre. Bien plus, l'exercice 1991 réalise un S/P bien meilleur encore, fixé qu'il est à 59,60 % seulement. Au total sur la période, on a un S/P moyen de 72,51 %, que l'on pourrait facilement équilibrer avec les produits financiers.

En somme donc, on conclurait très logiquement à une bonne santé du portefeuille Auto des AMACAM. Mais lorsque l'on se souvient d'autre part des problèmes de trésorerie non moins prononcés de

cette compagnie à l'heure actuelle malgré l'importance de l'Auto dans son portefeuille global dont les résultats devraient déteindre sur l'ensemble, on devient quelque peu perplexe quant à l'explication de ce paradoxe éclatant. D'où la nécessité de scruter profondément ce portefeuille Auto qui dévoile alors un déséquilibre latent.

II- LA DESEQUILIBRE LATENT MAIS REEL DU PORTEFEUILLE AUTO DES AMACAM

L'analyse rigoureuse des éléments de la production et de la sinistralité de ce portefeuille fait finalement apparaître un grand déséquilibre de cette branche, articulé essentiellement autour d'une structure de prime peu adéquate induisant un régulier déficit latent, et d'une sinistralité largement dispersée et très souvent au-dessus du taux du marché.

A)- Une structure de prime peu adéquate induisant un régulier déficit latent

Le supports statistiques de cette affirmation sont contenus dans le tableau ci-dessous dont nous présenterons les grands constats.

EVOLUTION DU RATIO DES FRAIS GENERAUX ET DE LA PRIME TOTALE DANS LA BRANCHE
AUTO DES AMACAM DE 1988 A 1992
(En millions de F CFA)
source AMACAM

| Elements Exercices | PRIMES EMISES | FRAIS GENERAUX | POURCENTAGEFRAIS GENERAUX SUR PRIME TOTALE | POURCENTAGE PRIME DE RISQUE SUR PRIME TOTALE |
|-----------------------|---------------|----------------|--|--|
| 1988 | 3659 | 2404 | 65,70 | 34,30 |
| 1989 | 4480 | 2741 | 61,18 | 38,82 |
| 1990 | 3300 | 1832 | 55,51 | 44,49 |
| 1991 | 2233 | 2002 | 89,65 | 10,35 |
| 1992 | 1450 | 1087 | 74,96 | 25,04 |
| TOTAL | 15122 | 10066 | 66,56 | 33,44 |

Il ressort de ce tableau en effets essentiellement deux faits : l'importance des frais généraux et le caractère résiduel de la prime de risque, et -lié à ceci- le régulier déficit latent de la branche.

1°)- L'importance des frais généraux et la minceur de la prime de risque

Généralement, la structure normale d'une prime est constituée essentiellement de deux grandes composantes et répartie selon les ratios suivants :

- Frais généraux (frais d'acquisition et frais de gestion) : Maximum 35 % de la prime totale.
- Prime de risque (destinée à couvrir effectivement le risque à sa réalisation) : Minimum 65 % de la prime totale.

Mais aux AMACAM, cette répartition fondamentale de la prime est plutôt inversée ainsi que l'on peut le voir dans le tableau ci-dessus. Il en ressort qu'en général, les AMACAM ont un taux de frais généraux très important qui a atteint en 1991 un niveau record de 89,65 % le moins élevé jusque là se situant encore jusqu'à 55,51 %. En tout cas l'ensemble des 5 exercices aura consolidé un taux des frais généraux moyen de 66,56 %. Ce qui est énorme.

On comprend dès lors qu'il n'y reste plus rien à la prime de risque, plutôt réduite en portion congrue de 10,35 % en 1991 et 44,49% pour les deux extrêmes. La moyenne des cinq exercices se stabilisant alors à 33,44 % de la prime totale. Ce qui est très insuffisant pour faire face à la charge de sinistres de ce portefeuille dont le règlement devient une véritable gageure. D'où les problèmes de trésorerie évoqués déjà plus haut qui sont ainsi causés par le déficit régulier et latent de la branche.

2°)- Le constant déficit latent du portefeuille Auto AMACAM

Il s'agit d'un déficit latent ici, puisque n'apparaissant pas clairement si l'on ne décompose pas la prime perçue par cet assureur selon sa répartition réelle. Et nous avons délibérément voulu utiliser cette méthode de détermination du résultat de la branche Auto des AMACAM, car il nous semble qu'elle en restitue mieux la performance technique. Ceci d'autant plus qu'il faille convenir que les frais généraux lors de la survenance du sinistre sont déjà largement sinon entièrement consommés. Et ce qui reste véritablement pour y faire face c'est le différentiel mis de côté par l'assureur. Dans ce cas alors et en toute logique, le résultat net ou réel s'obtiendrait en faisant la différence entre ce qu'on a conservé pour couvrir le risque (prime de risque) et le montant de la charge de sinistres survenus au cours d'un même exercice (SAP et sinistres payés).

Procédant de la sorte, le tableau ci-dessous nous donne un certain nombre d'informations :

**TABEAU SYNTHETIQUE DES RESULTATS TECHNIQUES NETS DE TOUTES CHARGES DE LA
BRANCHE AUTO DES AMACAM DE 1988 A 1992**

(Chiffres en Millions)

Source : AMACAM

| Eléments Exercices | PRIMES EMISES | FRAIS GENERAUX | PRIMES DE RISQUE | SINISTRES A PAYER | SINISTRES PAYES | CHARGE DE SINISTRES DU PORTEFEUILLE | RESULTATS NETS | | SINISTRES A PRIME % | SINISTRE SUR PRIME DE RISQUE % |
|-----------------------|------------------|-------------------|---------------------|----------------------|--------------------|---|-------------------|--------------|------------------------|--------------------------------------|
| | | | | | | | Déficitaire | Bénéficiaire | | |
| 1988 | 3659 | 2404 | 1255 | 1422 | 1029 | 2451 | 1196 | | 66,99 | 195,30 |
| 1989 | 4480 | 2741 | 1739 | 1353 | 2281 | 3634 | 1895 | | 81,12 | 208,97 |
| 1990 | 3300 | 1832 | 1468 | 1105 | 1443 | 2548 | 1080 | | 77,21 | 173,56 |
| 1991 | 2233 | 2002 | 231 | 735 | 596 | 1331 | 1100 | | 59,60 | 576,19 |
| 1992 | 1450 | 1087 | 363 | 436 | 564 | 1000 | 637 | | 68,97 | 275,48 |
| TOTAL | 15122 | 10066 | 5056 | 5051 | 5914 | 10965 | 5909 | | 72,51 | 216,87 |

Ce tableau met ainsi en lumière le net écart entre le S/P et le ratio sinistre sur prime de risque dont les proportions sont au moins du simple au triple. Et l'année 1991 et ici révélatrice du caractère trompeur du ratio S/P tel qu'il se calcule habituellement puisque en basant son calcul sur la seule prime de risque on passe du meilleur S/P de la période au pire sinistre sur prime de risque du même temps : 59% de S/P et 576,19 % de sinistre sur prime de risque. Ce qui n'est pas du tout logique.

Rigoureusement analysé donc on dénote en fait un déficit régulier de cette branche exprimé par le net déséquilibre qu'il y a entre nos données de référence, stabilisant sur l'ensemble de la période à un ratio de 216,87 %. Ce qui est tout de même important comme déséquilibre. Globalement donc un résultat peu enviable, qui est peut-être tributaire de la large dispersion des montants des indemnités entraînant une sinistralité très souvent au-dessus de la moyenne du marché.

B)- Une large dispersion des montants des indemnités entraînant une sinistralité très souvent au-dessus de la moyenne du Marché Camerounais

Un assureur qui veut une bonne couverture pour son portefeuille doit entre autres éléments-clé, avoir une idée, la meilleure possible et sur les montants des indemnités qu'il paie habituellement, et du niveau de l'important ratio S/P. Pour le cas des AMACAM, un sondage⁽⁶⁷⁾ fait sur ses états évaluatifs des SAP par

⁶⁷Pour des raisons évidentes de simplification heuristique préservant toutefois l'objectivité des faits.

exercice et un rapprochement de son S/P avec celui du marché nous ont permis d'être fixés sur l'allure générale de sa sinistralité aujourd'hui. De même il nous a paru opportun de nous projeter dans l'avenir à l'heure du nouveau code CIMA sur ce que pourrait devenir cette sinistralité des AMACAM.

1°)- La sinistralité des AMACAM avant le code CIMA

Disons d'emblée qu'elle obéit à un éventail large des niveau de montant et fait place à un S/P bien souvent supérieur à celui du marché camerounais.

Sur le Plan de la répartition par tranches des montants, notre sondage s'est appuyé sur 100 sinistres choisis par année, et dans toutes les agences AMACAM selon l'importance de chacune d'elle, pour les exercices 1988 à 1992. Soient au total 500 sinistres. Les résultats du dépouillage de ce sondage nous ont permis de dresser le tableau ci-dessous.

VENTILATION DES SINISTRES AUTO DE 1988 A 1992
PAR TRANCHE¹
Source : AMACAM

| TRANCHES (Par montant) | NOMBRE | POURCENTAGE (%) |
|----------------------------|--------|-----------------|
| De 1 à 1.000.000 | 124 | 24,80 |
| De 1.000.001 à 10.000.000 | 337 | 67,40 |
| De 10.000.001 à 25.000.000 | 28 | 5,60 |
| De 25.000.001 à 50.000.000 | 08 | 1,60 |
| 50.000.001 et plus | 03 | 0,60 |
| Total | 500 | 100 |

1 Effectué après sondage

De manière globale on s'aperçoit d'abord que les sinistres de ce portefeuille sont très ventilés allant des très petits aux très grands en passant par les catégories intermédiaires.

Ensuite et surtout que, à l'état actuel des bornes du traité XL Auto AMACAM,⁽⁶⁸⁾ seuls 02,20 % des sinistres de ce portefeuille sont susceptibles de faire jouer l'XL. Les 97,80 % autres restant entièrement à la charge de la cédante. Quand on sait en plus qu'il y a là-dedans 67,40 % des sinistres de 1 000 001 à 10 000 000 de montant et 05,60 % des sinistres de 10 000 001 à 25 000 000 de montant, on imagine facilement le poids de la charge de sinistres que les AMACAM ont à supporter pour propre compte, par une prime en plus, très insuffisante. C'est ce qui explique sans doute le déficit chronique noté plus haut ; et peut-être aussi le taux significatif de S/P de cette cédante fréquemment supérieure à celui du marché au sein duquel elle opère,

⁶⁸Dont la priorité est à 25 Millions.

comme on peut le voir à travers le tableau ci-dessous.

TABLEAU COMPARATIF DES S/P AMACAM ET MARCHE CAMEROUNAIS
(Montant en millions de F CFA)

Source : ASAC.

| Eléments Exercices | MARCHE | | | AMACAM | | |
|-----------------------|------------------|------------------------|---------|------------------|------------------------|--------|
| | PRIMES EMISES | CHARGE DE SINISTRES | S/P | PRIMES EMISES | CHARGE DE SINISTRES | S/P |
| 1988 | 15355 | 17383 | 111,17% | 3659 | 2451 | 66,99% |
| 1989 | 13869 | 10181 | 73,41% | 4480 | 3634 | 81,12% |
| 1990 | 13353 | 9325 | 69,83% | 3300 | 2548 | 77,21% |
| 1991 | 10523 | 4299 | 40,85% | 2233 | 1331 | 59,60% |
| 1992 | 9450 | 5277 | 55,84% | 1450 | 1000 | 68,97% |
| TOTAL | 62550 | 46465 | 74,28% | 15122 | 10964 | 72,51% |

On s'aperçoit bien que, en dehors de 1988 où les AMACAM réalisent une bien meilleure performance que celle du marché entier, soit un S/P de 66,99 % contre 111,17 % au marché (environ la moitié du taux du marché), le reste de la période est marqué par des résultats moins bons que ceux du marché :

- 81,12 % contre 73,41 % en 1990
- 77,21 % contre 40,88 % en 1991
- 68,97 % contre 55,84 % en 1992.

Malgré l'écart sur la moyenne des 5 exercices de 1,77 % en faveur des AMACAM dû mauvais comportement du marché en 1988, cette évolution du S/P Auto des AMACAM mérite beaucoup d'attention.

Au total donc une sinistralité atteignant tous les montants possibles, mais surtout concentrée en dessous du niveau de 25 000 000 avec un ratio S/P assez élevé par rapport à celui de ses autres concurrentes en général. Prenant en compte l'imminence du Code CIMA porteur d'une autre méthode d'évaluation de ces sinistres, on est en droit alors de se demander quelle pourrait être le nouveau visage de la sinistralité des AMACAM.

2°)- La sinistralité des AMACAM avec le Code CIMA

Il est tentant, en se référant à l'esprit général du Code qui abandonne le principe de la réparation

intégrale de dire a priori que les montants de sinistres en présence actuellement vont diminuer. Et de ce fait, le code CIMA est plein d'autres facteurs renforçant cette idée. Henri MARGEAT, dans un excellent article⁽⁶⁹⁾ a catalogué ces facteurs d'allègement de la charge de sinistres et qui sont entre autres :

- Le calibrage du calcul de l'indemnité en cas de désaccord persistant entre l'assureur et la victime dans un délai de 12 mois, suivant les modalités fixées aux articles 258 et suivants du Code (Article 239) ; où le Barème Médical fait office de dissuasion aux "fantaisies expertables",⁽⁷⁰⁾ et la limitation des préjudices indemnifiables comme butoir des élans de générosité judiciaire.
- La table de conversion.
- Le Barème de Responsabilité.

Toutefois, il est à noter à l'opposé de cet élan d'optimisme, que des sources d'alourdissement de cette même charge de sinistres existent également. Elles reposent essentiellement sur certaines exclusions de l'ancienne réglementation qui ont été élargies en situation garanties, et diverses pénalités et autres paiements pour compte récemment prévus. On citerait des exemples comme⁽⁷¹⁾ :

- L'inopposabilité de la réduction pour déclaration inexacte du risque.
- L'inopposabilité des déchéances (dont l'ivresse et état alcoolique. Article 221).
- La couverture de la garde ou conduite même non autorisée.
- Pénalité pour offre tardive (Article 233).
- Indemnisation pour compte d'autrui : Intérêts de retard à la charge du payeur pour compte (Article 277).

et bien d'autres encore.

Ainsi que l'on s'en aperçoit, il est difficile de dire de manière tranchée de quel côté pencheront les choses. La tout dépendra très certainement de la gestion de chaque compagnie. Tout au moins, pourrait-on se

⁶⁹Henri MARGEAT, op.cit P.15

⁷⁰Ibidem

⁷¹op.cit

prononcer en faveur d'une relative stabilité.

Les montants relevés précédemment dans le portefeuille des AMACAM pourraient ainsi sensiblement demeurer à la même lenteur.

En définitive, de l'analyse préalable du portefeuille Auto des AMACAM qui précède, on retiendra finalement une structure de prime déséquilibrée induisant un constant déficit de la branche, latent mais réel, entretenu en outre par une forte sinistralité se répartissant entre des niveaux de montants fort variés mais davantage concentrée en dessous de la priorité de l'actuel XL.

Autant de paramètres dont la maîtrise actuelle permet de lancer -ne serait-ce que- les grands axes possibles du nouveau plan de réassurance du portefeuille Auto des AMACAM.

SECTION II- QUELQUES PROPOSITIONS EN VUE D'UNE MEILLEURE PROTECTION DU PORTEFEUILLE AUTO DES AMACAM

Il convient de dire déjà d'emblée que pour deux raisons au moins, la cession légale ne sera pas concernée par ces mesures de réajustement. D'abord elle ne couvre qu'une partie très réduite de ce portefeuille ; ensuite et surtout elle fait l'objet des sujétions légales sur lesquelles la cédante n'a aucun pouvoir de modification.

Le seul domaine où les AMACAM disposent de ces prérogatives reste celui des conventions librement conclues avec les réassureurs -qui plus est- couvre 90 % de ce portefeuille. Et à ce niveau, pour autant que des mesures de redressement soient envisagées, il faille bien interpeller assureur et réassureurs. Le premier en termes de réaménagements techniques ; les seconds en termes de concessions commerciales essentiellement.

I- LES REAMENAGEMENTS TECHNIQUES ENVISAGEABLES PAR L'ASSUREUR

En recentrant le problème observé chez les AMACAM, on rappellera qu'il s'agit en général de la question de savoir comment résorber la sinistralité aiguë de la branche Auto tut en se créant une situation financière normale. La réponse à cette question relève avant tout de l'assureur lui-même. D'autant plus que Monsieur GROSSMAN affirme fort opportunément que : "L'application de tarifs de primes insuffisants, l'existence des pertes techniques de l'assurance directe, [...] ne peuvent être d'un coup de baguette, éliminés par la drogue miraculeuse appelée "Réassurance".⁽⁷²⁾

C'est pour cela qu'au sujet des AMACAM, nous serons tentés de proposer d'abord l'assainissement et la maîtrise de son portefeuille Auto, avant de se prononcer sur l'alternative d'une réassurance XL à bornes révisées à la baisse, ou d'une réassurance SL de soutien à caractère temporaire.

A)- L'assainissement et la maîtrise du portefeuille Auto par les AMACAM

L'observation attentive des résultats de ce portefeuille en réassurance que nous obtenus précédemment laisse entrevoir que le problème de cette compagnie semble, avant tout autre être un problème structurel, de gestion traîné depuis assez longtemps. C'est pour cela qu'il nous paraît indiqué d'ores et déjà d'aiguillonner l'attention des actuels gestionnaires de cette société, qui ont hérité de cette situation inconfortable, vers une tarification plus adéquate doublée d'une sérieuse sélection des risques ; et la tenue rigoureuse des statistiques

⁷²GROSSMAN, cité in SCOR, op.cit P.21

de production, de sinistres et de réassurance.

1°)- Les nécessaires tarifications adéquate et sérieuse sélection des risques

Nous avons noté plus haut l'échelle inversée de la structuration de la prime Auto des AMACAM. Notamment les frais généraux qui occupaient en général plus de 65 % de la prime totale et la prime de risque qui n'en représentait à peine les 35 % de la même prime totale. Dans ce cas il n'y a presque aucune solution que la réassurance apporterait pour éliminer le déséquilibre technico-financier de cette tranche. Il serait donc recommandable que la Compagnie applique à ses assurés le tarif qui respecte le plus l'équilibre technique du risque.⁽⁷³⁾ Ensuite, les frais généraux, actuellement colossaux devraient être très fortement comprimés.

Egalement, la sélection des risques à la souscription et l'application systématique des clauses du Bonus-Malus pourraient bien relever quelques travers de cette situation tarifaire manifestement loin de l'équilibre statistique.

A propos des statistiques justement, elles mériteraient ici un traitement plus attentionné.

2°)- La tenue rigoureuse des statistiques de production, de sinistres et de la Réassurance

Ces statistiques sont à la fois des éléments très importants -on dirait même indispensables- pour la maîtrise du portefeuille de l'assureur, et des matériaux fondamentaux de la cotation d'un portefeuille et même de la détermination des engagements du réassureur. Or au sein des AMACAM, on n'aura pas particulièrement noté la présence d'un service à charge de les tenir à jour, qui jouerait le rôle de poumon dans l'entreprise. Pourtant, la collecte, l'organisation et l'exploitation de ces éléments précieux éclaireraient bien les décideurs sur les options à prendre. Tout comme elles leur éviteraient par exemple des cotations presque forfaitaires ou la fixation des conditions des traités par analogies desquelles il n'est pas toujours sûr qu'elles profiteront.

Ce service des statistiques serait ainsi la bienvenu, et veillera à tenir à jour toutes les informations chiffrées de production, de sinistres et des réassurance, de manière à permettre à la compagnie de se prononcer en toute connaissance de cause sur les choix de la couverture en réassurance la mieux adaptée à ses réalités technico-financières. Choix qui pour l'instant, repose sur une alternative singulière.

B)- L'alternative d'une réassurance XL à bornes révisées ou d'une réassurance SL de soutien à caractère temporaire

⁷³En effet, dans le but de faire face à la forte concurrence qui serait dans leur marché, les assureurs camerounais appliquent le plus souvent des réductions allant jusqu'à 40 % de la prime officielle. Les AMACAM ne seraient pas en dehors de cette pratique.

Le portefeuille Auto AMACAM, ainsi que nous l'avons déjà vu, est caractérisé : non seulement par une accumulation de nombreux sinistres petits ou moyens ne faisant pas jouer l'actuel XL et conduisant à un constant déficit ; mais aussi par une trésorerie qui connaît des difficultés. Deux caractéristiques qui sont susceptibles de faire appel soit à un nouveau XL ou un SL exclusivement, soient les deux en même temps. Sans vouloir franchir le pas qui consiste à se prononcer à la place des principaux intéressés, qu'il nous soit seulement permis de présenter chacune de ces deux solutions dans leurs avantages et inconvénients respectifs, le reste n'étant qu'une question de politique de la cédante, des objectifs jugés prioritaires pour le moment.

1°)- Un traité XL aux bornes révisées à la baisse pour améliorer le résultat technique sur la rétention

L'étude de l'évolution du traité XL Auto des AMACAM nous a amené à comprendre que ces derniers ont commencé depuis à réadapter la priorité de leur traité avec le niveau réel de leur sinistralité. Et dans la mesure où les résultats probants sont toujours attendus, il serait difficile de ne pas prescrire une nouvelle diminution de cette priorité.

Ainsi on pourrait ramener l'actuelle de FCFA 25 millions à par exemple FCFA 15 ou 20 millions. Ce qui fera intervenir davantage le réassureur dans la charge de sinistres de l'assureur. Améliorant par ce fait le résultat technique de son portefeuille puisqu'autant limité ses engagements par sinistre à un niveau plus réduit.

Toutefois, pour cela, il devra payer une prime XL plus forte encore, le Burning Cost étant désormais calculé dans la zone de fréquences élevées de sinistres. Une autre limite de ce XL nouveau serait de laisser encore tout entières les tensions de trésorerie que vit la compagnie en ce moment. C'est pour cela peut-être que l'option d'un Stop Loss semble aussi envisageable.

2°)- Un Stop Loss de soutien de manière temporaire

La destination première de cette couverture c'est de protéger un portefeuille contre un taux de sinistralité trop fort. Et de ce fait, nous avons constaté des déficits permanents allant parfois jusqu'à 576,19 %⁽⁷⁴⁾ de taux de sinistre à prime de risque, et des S/P bien supérieurs à la moyenne du marché pour le compte des AMACAM. Cette dernière pourrait ainsi penser à cette forme de couverture dans l'optique de stabiliser progressivement ses pertes jusqu'à les éliminer totalement. Moment où ce Stop Loss ne s'avèrerait alors, plus du tout indispensable.

⁷⁴Revoir à cet effet, le tableau synthétique des résultats nets de toutes charges.

Les avantages d'une telle couverture ne sont pas inexistantes. Selon J.L. BELLANDO traitant du cas d'un portefeuille Auto également; ils seraient au moins au nombre de deux :

- L'amélioration instantanée de la marge de solvabilité à concurrence de la garantie offerte sur l'assiette de prime de l'assureur.
- La mise à la disposition de la société de liquidités qui lui permettent de gagner du temps et de percevoir des revenus financiers.⁽⁷⁵⁾

Toutefois, ce Stop Loss comporte à l'apposé l'inconvénient de développer une coût fortement élevé le rendant difficilement accessible aux compagnies en mal de trésorerie. De plus, il est souvent susceptible d'une véritable prise de contrôle de la société par le réassureur, voulant s'assurer de la bonne gestion de : la production, la tarification, les sinistres.⁽⁷⁶⁾

Autant donc de mesures comportant chacune ses avantages et ses pesanteurs dont les AMACAM pourraient utilement tirer parti. Soit isolément, soit en les fondant en une savante mixture, au gré des objectifs poursuivis du moment. Mais il convient de reconnaître que tout en dépendant de la politique propre de la cédante, l'effectivité des mesures choisies par elle repose également sur la volonté des réassureurs que nous voudrions convier surtout à des concessions commerciales.

II- LES CONCESSIONS COMMERCIALES ATTENDUES DES REASSUREURS

Au vu de toutes les caractéristiques du portefeuille Auto des AMACAM dévoilées précédemment, on peut dire sans grand risque de se tromper que le gros des réformes à entreprendre en vue d'une meilleure protection de ce dernier en réassurance sont à la charge de la cédante. Et très peu de chose en réalité serait à demander aux réassureurs -du moins sur le plan strictement technique.

Cependant, tout en reconnaissant que la réassurance n'est pas une oeuvre philanthropique, on pourrait tout de même, se plaçant sur le terrain des "Gentlemen Agreements" et du partenariat sincère qui soustendent les relations entre les cédantes et Cessionnaires, plaider auprès de ceux des AMACAM d'un peu de flexibilité encore. De nombreuses raisons militeraient d'ailleurs en faveur de cette idée entre autres:

- La longue expérience faite ensemble avec ses principaux réassureurs depuis pratiquement sa création en 1965 qui devrait récolter aujourd'hui les fruits de la compréhension mutuelle ainsi forgée ;

⁷⁵J.L. BELLANDO, Analyse du Régime Financier du Code CIMA, Séminaire IIA, Polycoché P.146

⁷⁶Ibidem

- Le nécessaire rapprochement entre ces deux types de partenaires en ces temps particulièrement difficiles (surtout pour les cédantes africaines) qui devrait se matérialiser par plus de sollicitude des réassureurs. Ce qui les réconcilierait par ailleurs avec leur vocation à apporter un coup de main aux cédantes en cas de coup dur.
- Les grandes et suffisantes réserves financières accumulées jusque-là par les réassureurs, sur le traité XL Auto AMACAM, qui pourraient de ce fait consentir quelques sacrifices ponctuels.

Si nous convenons de la justesse de toutes ces considérations -il est vrai assez subjectives- alors qu'au moins deux concessions commerciales majeures pourraient être sollicitées des réassureurs XL Auto des AMACAM :

- Davantage de flexibilité sur les conditions techniques du traité XL Auto AMACAM.
- Une Assistance technique des réassureurs.

A)- La doléance relative à plus de flexibilité sur les conditions techniques du traité XL Auto des AMACAM

Il est à craindre en effet que les réassureurs qui sont presque toujours les mêmes pour le marché Camerounais, et qui appliquent sensiblement les mêmes conditions à toutes les cédantes de même poids⁽⁷⁷⁾ y opérant, soient réticents à appliquer aux AMACAM des clauses trop spécifiques aux autres. C'est pour cela que la doléance serait que les Cessionnaires concèdent malgré tout ces singularités à cette Cédante pour laquelle argument de la remise de l'équilibre technique et financier des opérations doit prévaloir plus que tout autre. Equilibre des opérations que l'assistance technique des réassureurs pourrait également contribuer à atteindre.

B)- Le plaidoyer en faveur d'une Assistance technique des AMACAM par ses réassureurs

Il est difficile de ne pas voir se dessiner en filigrane dans les difficultés en réassurance du portefeuille Auto des AMACAM, un problème de ressources humaines dans la longue chaîne qui va de la production aux différentes cessions en réassurance. Et dans la mesure où il existe tout de même une dépendance de sort entre l'assureur et ses réassureurs, ces derniers qui pour la plupart sont les mieux outillés, devraient de temps en

⁷⁷Exemples : SOCAR (priorité 30 millions) : CCAR (priorité 40 millions) qui sont les plus importantes en chiffre d'affaires Automobile comme on peut le voir à l'Annexe sur les statistiques de production Auto du marché Camerounais.

temps prêter main forte à leur cédante. C'est d'ailleurs là l'une des missions essentielles de la réassurance qui ne saurait se limiter à une simple offre de couverture.

Dans le cas précis des AMACAM, le problème majeur semblant être celui des statistiques fiables, ses principaux réassureurs gagneraient à dispense des formations dans ce domaine fort sensible. Notamment, le processus de collecte, d'organisation et d'exploitation de ces données chiffrées éminemment importantes. D'autres goulots d'étranglement pourraient bien exister ailleurs. Mais il nous semble que celui-ci constitue le noeud du problème de la protection efficace des AMACAM par la réassurance.

Puissent donc les réassureurs lui accorder toute l'attention qu'il mérite afin que tous : assureurs, réassureurs -et même assurés- retrouvent la sérénité, et d'une bonne protection et de bonnes relations d'affaires.

CONCLUSION PARTIELLE

En tentant de voir quelle était la qualité de la protection du portefeuille Auto des AMACAM en réassurance pour la période 1988 à 1992, nous avons pu noter globalement une protection inadéquate de ce dernier. Toutefois, entrant dans les spécificités des deux composants de cette couverture que sont la Cession Légale (faite au moyen d'une Q.P de 10 %) et la Cession Conventionnelle (par le biais d'un WXL et d'un CatXL aux bornes évolutives), le jugement devient un peu plus nuancé. En effet, on a pu se rendre compte que, pendant que la Cession Légale dégageait un résultat mitigé, la Cession Conventionnelle, beaucoup plus clairement posait quelques soucis évacuant toute satisfaction. Notamment un traité qui semblait faire la part trop belle aux réassureurs et laissant la cédante avec presque toute sa charge de sinistres dans les bras bien qu'ayant payé plus de prime qu'il n'en fallait réellement.

C'est dans la recherche des réajustements de cette situation désavantageuse à l'assureur que nous avons pu proposer à chacun des partenaires une conduite nouvelle à tenir. A l'assureur, principal intéressé par cette opération, l'assainissement et la maîtrise de son portefeuille avant d'envisager la modification des bornes de son traité XL ou une réassurance SL de soutien temporaire, en fonction des objectifs prioritaires du moment. Aux réassureurs, non moins liés au sort de la Cédante, l'assouplissement de sa position pendant la négociation des conditions techniques du nouveau traité XL, et une assistance technique à leur cédante.

Des mesures qui, si certaines peuvent paraître théoriques, ne sont nullement pas insusceptibles d'application concrète. Tout semble être une question de compréhension et de volonté.

CONCLUSION GENERALE

Le problème central de ce travail consistait -partant du cas d'une société d'Assurances- à voir le rôle de la réassurance dans la protection de l'assureur Auto Africain. Nous étant rendus compte qu'un tel rôle était presque bien établi en théorie et ne variait pas d'un assureur à un autre, et que par conséquent une telle conception du problème ne risquait pas de nous conduire bien loin, nous nous sommes volontiers retournés vers une orientation plus pratique de la question. En effet, il s'est agit alors, en cette veille de l'entrée en vigueur du Code CIMA, porteur de plus d'exigences techniques et financières de voir en la solution du problème de la solvabilité des compagnies d'assurances que constitue la réassurance, son apport jusque-là auprès des assureurs Auto africains, afin de proposer éventuellement des mesures de réaménagement.

Ainsi, dans une première analyse axée sur la configuration générale du portefeuille de l'assureur Auto Africain et la recherche de la forme de traité de réassurance qui lui serait la mieux adaptée, on s'est rendu compte qu'avec ses problèmes liés essentiellement à la sous-tarification, à l'énormité des Frais Généraux et aux difficultés de gestion de la lourde charge de sinistres induisant un régulier déficit, l'assureur Auto africain ne pouvait trouver meilleure protection qu'avec la forme Non-Proportionnelle de Traités de Réassurance. Car alors, il pourrait limiter tout à la fois, et sa charge de sinistres, et ses pertes annuelles.

L'occasion nous a alors été donnée de partir du cas concret d'une compagnie du marché Camerounais d'assurances, en l'occurrence les AMACAM -choisis pour leur ancienneté et leur importance dans la branche Auto de ce marché- qui ont eu à appliquer la solution envisagée plus haut, afin de juger de la qualité de la protection de leur portefeuille Auto, offerte jusque-là par leurs réassureurs sur une période de cinq (5) ans, allant de 1988 à 1992.

Opération qui aura en général relevé une inadéquate protection de ce portefeuille Auto des AMACAM jusque-là malgré de réels efforts d'amélioration de la situation. Inadéquation en effet articulée autour d'une Cession Légale aux résultats entre deux eaux et qui s'apparente davantage à une coassurance ; puis une Cession Conventionnelle réalisée par un Traité XL à deux tranches aux conditions variables le long de la période, qui aura conduit plutôt à un transfert de primes un peu plus important qu'il n'en faut pour un XL, et presque une non intervention du réassureur dans les sinistres de la Cédante. La maintenant, sinon même aggravant ainsi ses difficultés technico-financières.

Devant une telle situation, il était difficile de ne pas penser -ne serait-ce que- à une esquisse de réajustements envisageables. Pareille entreprise nécessitait d'abord une analyse rigoureuse du portefeuille à protéger. Ce qui nous a permis de découvrir un portefeuille Auto des AMACAM marqué du sceau d'une prime à la structure pas toujours bien équilibrée, et une sinistralité forte et accumulée en dessous des priorités de l'XL, conduisant à des déficits réguliers mais latents.

Afin de redresser davantage cette situation peu confortable de notre cédante, il nous a semblé opportun et indiqué d'envisager d'abord un assainissement et une maîtrise plus poussée encore du portefeuille Auto des AMACAM par elles-mêmes dans la mesure où la véritable protection nous semble devoir commencer à la source au même niveau de la souscription. Ce qui constituera un bon préalable à ce que des paramètres liés à la politique propre de l'entreprise ~~ne l'amènent à se prononcer~~ sur l'alternative : d'un XL à priorité revue à la baisse pour des raisons d'amélioration du résultat technique ; ou d'un Stop Loss de soutien temporaire pouvant l'amener à stabiliser ses résultats et à améliorer immédiatement sa marge de solvabilité. Alternative pouvant en tant que de besoin se muer en solution unique et complémentaire.

Autant de mesures dont l'effectivité dépendait encore de l'aval des réassureurs que l'on s'est vu obligé d'inviter à des concessions commerciales et à une assistance technique de la cédante fondées sur les très grandes ancienneté et stabilité des relations d'affaires devant aujourd'hui générer un partenariat plus étroit et plus sincère.

Il convient ainsi de faire remarquer que ces considérations particulières au Portefeuille Auto des AMACAM pourraient s'étendre à bien des égards au portefeuille global de cette Compagnie compte tenu de l'importante proportion de ce risque dans ledit portefeuille. Bien plus, elles pourraient tout aussi bien refléter la situation d'autres Compagnies de la CIMA qui emprunteraient alors sensiblement la même thérapeutique.

Toutefois, il serait prétentieux de penser un seul instant que l'on a épuisé en nombre et en qualité les mesures envisageables devant une situation pareille à celle relevée dans la présente étude. C'est donc le lieu de dire que le présent travail n'est sans doute qu'une esquisse somme toute perfectible. De plus, s'il y peut être perçu par quelques uns un caractère théorique non moins prononcé, l'aspect pratique n'y est nullement absent. Le tout semblant beaucoup plus reposer sur la volonté et la compréhension des partenaires en présence.

A propos de cette compréhension, et face aux exigences de plus en plus renforcées des réassureurs occidentaux à l'égard des Cédantes Africaines, le moment ne semble-t-il pas déjà venu pour ces dernières de penser avant tout à faire une réassurance utile plutôt qu'une réassurance de prestige ? Autrement dit, ne faudrait-il pas pour les assureurs africains aujourd'hui, dans le choix de leurs partenaires en réassurance se

fonder davantage sur les critères d'efficacité de la couverture plutôt que sur l'honneur du label ? A ce moment peut-être, les réassureurs de la zone aujourd'hui ravalés aux seconds rôles auraient désormais leur mot à dire dans la vaste chaîne de l'industrie de sécurité planétaire que constitue le marché de la réassurance.

BIBLIOGRAPHIE

- 1- BELLANDO J.L., Analyse du Régime financier du Code CIMA, Séminaire IIA, 1994, Polycopié
- 2- BIOUELE NANGA R., Séminaire CICA-RE, Lomé 1989, Polycopié
- 3- BIOUELE NANGA R., Cours de réassurance Non-proportionnelle, IIA DES.A, 1989 Polycopié
- 4- CIMA, Code des Assurances, 1ère mouture Polycopié
- 5- Décret n°68/DF/153 du 8 Avril 1968 (Cameroun)
- 6- EVOUNA BALLA P., La dégradation de l'assurance Auto au Cameroun, Séminaire de l'IIA dans les CFPA, Yaoundé 1993, Photocopié
- 7- FANAF, Annuaire 1992
- 8- KUEMO M., Accidents de la circulation : Préjudices - Réparation, Editions SOPECAM, 1990
- 9- Loi 92-029 du 26/06/92 (Bénin)
- 10- Loi 62-232 du 29/06/62 (Côte-d'Ivoire)
- 11- Loi n°65/LF/10 du 22 Mai 1965 (Cameroun)
- 12- Loi du 05 Juillet 1989 (Togo)
- 13- Loi n°89-1291 du 18 Décembre 1989 (Côte-d'Ivoire)
- 14- MARGEAT H., le Code des Assurances des Etats Membres de la CIMA, Article in Gazette du Palais Dimanche 17 au Mardi 24 Avril 1994
- 15- Ministère des Finances, Sous-Direction des Assurances (Cameroun) Rapport d'activités, 1990
- 16- NINGAHI S., Cours de réassurance proportionnelle, IIA, DES.A, 1993, Inédit

- 17- Ordonnance n°85/003 du 31 Août 1985 (Cameroun)
- 18- Ordonnance 36-12 du 12/08/1968 (Togo)
- 19- Ordonnance 09/PCSM/SGG du 30/06/77 (Tchad)
- 20- Ordonnance du 13 Décembre 1989 (Cameroun)
- 21- SCOR, Plan de réassurance d'une Cédante, Polycopié

ANNEXE I

STATISTIQUES DU MARCHE CAMEROUNAIS DES ASSURANCES EVOLUTION ET VENTILATION DE L'ENCAISSEMENT PRIMES

BRANCHE AUTO (en millions de f.cfa)
Source : ASAC

| EXERCICES | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | MOYENNE POUVEAU TAGE SUR 5 ANS |
|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------------------------|
| SOCAR | 4333 (28,22%) | 3737 (26,95%) | 3134 (23,47%) | 2613 (24,83%) | 1836 (43,43%) | 24,58% |
| AMACAM | 4391 (28,60%) | 4480 (32,30%) | 3298 (24,70%) | 2234 (24,23%) | 1449 (45,33%) | 24,43% |
| SNAC | 2295 (14,95%) | 1857 (13,30%) | 1823 (13,65%) | 1374 (13,06%) | 962 (10,18%) | 13,05% |
| CCAR | 1913 (12,46%) | 1717 (12,38%) | 1766 (13,23%) | 1131 (10,75%) | 1527 (16,16%) | 13,00% |
| CNA | 420 (02,73%) | 340 (02,45%) | 725 (05,43%) | 667 (06,34%) | 650 (06,88%) | 04,77% |
| TAA | 1574 (10,25%) | 1362 (09,82%) | 1352 (10,13%) | 780 (07,41%) | - | 07,52% |
| GEACAM | 429 (02,79%) | 376 (02,72%) | 337 (02,52%) | 184 (02,75%) | 186 (01,97%) | 02,35% |
| CAMINSUR | - | - | - | - | 003 | 00,01% |
| ALICO | - | - | - | - | - | - |
| PROVINCES REUNIES | - | - | 822 (06,15%) | 722 (06,86%) | 941 (09,96%) | 04,59% |
| SATELLITE | - | - | - | 414 (03,93%) | 888 (09,40%) | 02,66% |
| MEDITERRANEE | - | - | 60 (00,45%) | 244 (02,32%) | 272 (02,88%) | 01,13% |
| SAAR | - | - | 36 (00,27%) | - | - | 00,05% |
| CAMICO | - | - | - | 160 (01,52%) | 736 (07,78%) | 01,86% |
| TOTAL | 15355 | 13869 | 13353 | 10573 | 9150 | 100% |

ANNEXE II

PART AMACAM DANS LA PRODUCTIONAUTO AU CAMEROUN (en Millions F.CFA)

Source : ASAC

| | PRODUCTION MARCHÉ CAM. | PRODUCTION AMACAM | RATIO |
|-------|------------------------|-------------------|--------|
| 1988 | 15355 | 4391 | 28,60% |
| 1989 | 13869 | 4480 | 32,30% |
| 1990 | 13353 | 3298 | 24,70% |
| 1991 | 10523 | 2234 | 21,23% |
| 1992 | 9450 | 1449 | 15,33% |
| TOTAL | 62550 | 15852 | 25,34% |

ANNEXE III

TABLEAU STATISTIQUE AUTO AMACAM

1988 - 1992 (en Millions)

Source : AMACAM

| EXERCICES ELEMENTS | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|---|----------------------------|---------------------------|---------------------------|----------------------------|--------------------------|
| PRIMES EMISES | 3659 | 4480 | 3300 | 2233 | 1450 |
| Primes cédées | 525 | 560 | 371 | 274 | 198 |
| S A P | 1422 | 1353 | 1105 | 735 | 436 |
| Part des Rédacteurs | | | | | |
| PRODUCTION GLOBALE | 5067234837 (463201225)* | 5431792257 (55348544)* | 3827213897 (65348544)* | 2669398812 (134822475)* | 1917804433 (2217568)* |
| RAPPORT PRIMES AUTO SUR PRODUCTION GLOBALE | 72,21% | 82,48% | 86,22% | 83,36% | 75,61% |

(*) : Production Ne
Incluse dans la Production
Globale.

CHAPITRE IV - Solvabilité des entreprises

Article 337 Principe

Toute entreprise soumise au contrôle en vertu de l'article 300 doit justifier de l'existence d'une marge de solvabilité suffisante, relative à l'ensemble de ses activités.

Article 337-1 Eléments constitutifs de la marge de solvabilité

La marge de solvabilité mentionnée à l'article 337 est constituée, après déduction des pertes, des amortissements restant à réaliser sur commissions, des frais d'établissement ou de développement et des autres actifs incorporels, par les éléments suivants :

- 1° le capital social versé ou le fonds d'établissement constitué ;
- 2° la moitié de la fraction non versée du capital social ou de la part restant à rembourser de l'emprunt pour fonds d'établissement ;
- 3° l'emprunt ou les emprunts pour fonds social complémentaire ; toutefois, à partir de la moitié de la durée de l'emprunt, celui-ci ne sera retenu dans la marge de solvabilité que pour sa valeur progressivement réduite chaque année d'un montant constant égal au double du montant total de cet emprunt divisé par le nombre d'années de sa durée ;
- 4° les réserves de toute dénomination, réglementaires ou libres, ne correspondant pas à des engagements ;
- 5° les bénéfices reportés ;
- 6° sur demande et justification de l'entreprise et avec l'accord de la Commission de contrôle des assurances, les plus-values pouvant résulter de la sous-estimation d'éléments d'actif et de la surestimation d'éléments de passif, dans la mesure où de telles plus-values n'ont pas un caractère exceptionnel.

Article 337-2 Montant minimal de la marge de solvabilité des sociétés IARD

Pour toutes les branches mentionnées aux 1 à 18 de l'article 328, le montant minimum réglementaire de la marge de solvabilité est égal au plus élevé des résultats obtenus par application des deux méthodes suivantes :

a) Première méthode (calcul par rapport aux primes)

A 20% du total des primes directes ou acceptées en réassurance émises au cours de l'exercice et nettes d'annulations est appliqué le rapport existant, pour le dernier exercice, entre le montant des sinistres demeurant à la charge de l'entreprise après cession et rétrocession en réassurance et le montant des sinistres bruts de réassurance, sans que ce rapport puisse être inférieur à 50%.

b) Deuxième méthode (calcul par rapport à la charge moyenne annuelle des sinistres)

Au total des sinistres payés pour les affaires directes au cours des trois derniers exercices, sans déduction des sinistres à la charge des cessionnaires et rétrocessionnaires, sont ajoutés, d'une part, les sinistres payés au titre des acceptations en réassurance ou en rétrocession au cours des mêmes exercices, d'autre part, les provisions pour sinistres à payer constituées à la fin du dernier exercice, tant pour les affaires directes que pour les acceptations en réassurance.

De cette somme sont déduits, d'une part, les recours encaissés au cours des trois derniers exercices, d'autre part, les provisions pour sinistres à payer constituées au commencement du deuxième exercice précédant le dernier exercice, tant pour les affaires directes que pour les acceptations en réassurance. Il est appliqué un pourcentage de 25% au montant ainsi obtenu.

Le résultat déterminé par application de la deuxième méthode est obtenu en multipliant le montant calculé à l'alinéa précédent par le rapport existant, pour le dernier exercice, entre le montant des sinistres demeurant à la charge de l'entreprise après cession en réassurance et le montant des sinistres bruts de réassurance, sans que ce rapport puisse être inférieur à 50%.

Article 337-3 Montant minimal de la marge de solvabilité des sociétés vie

Pour toutes les branches, mentionnées aux 20 à 23 de l'article 328, les assurances complémentaires non comprises, le montant minimal réglementaire de la marge est calculé par rapport aux provisions mathématiques. Ce montant est égal à 5% des provisions mathématiques, relatives aux opérations d'assurances directes sans déduction des cessions en réassurance et aux acceptations en réassurance, multiplié par le rapport existant, pour le dernier exercice, entre le montant des provisions mathématiques après cessions en réassurance et le montant des provisions mathématiques bruts de réassurance, sans que ce rapport puisse être inférieur à 85%. Il lui est ajouté le montant correspondant aux assurances complémentaires calculé selon la méthode définie à l'article 337-2 pour les branches 1 à 18.

Article 337-4 Cas des sociétés mixtes

Lorsqu'une société réalise à la fois des opérations dans les branches 1 à 18 et dans les branches 20 à 23 de l'article 328, conformément aux dispositions du dernier alinéa de l'article 326, le montant minimal réglementaire de la marge de solvabilité est égal à la somme des marges de solvabilité minimales obtenues en appliquant séparément les méthodes définies aux articles 337-2 et 337-3 respectivement aux opérations réalisées dans les branches 1 à 18 et aux opérations réalisées dans les branches 20 à 23 de l'article 328.

Section IV - Allongement et suspension des délais

Article 247 Retard dans la déclaration de l'accident à l'assureur
Lorsque l'assureur qui garantit la responsabilité civile du fait d'un véhicule à moteur n'a pas été avisé de l'accident de la circulation dans le mois de l'accident, le délai prévu au premier alinéa de l'article 231 pour présenter une offre d'indemnité est suspendu à l'expiration du délai d'un mois jusqu'à la réception par l'assureur de cet avis.

Article 248 Cas du décès postérieur à l'accident
Lorsque la victime d'un accident de la circulation décède plus d'un mois après le jour de l'accident, le délai prévu à l'article 231 pour présenter une offre d'indemnité aux héritiers et, s'il y a lieu, au conjoint de la victime est prorogé du temps écoulé entre la date de l'accident et le jour du décès.

Article 249 Retard dans la communication des documents justificatifs

Si, dans un délai de six semaines à compter de la présentation de la correspondance, par laquelle l'assureur demande les renseignements qu'il doit lui être adressés conformément aux articles 240 ou 241 ci-dessus, l'assureur n'a reçu aucune réponse ou qu'une réponse incomplète, le délai prévu au premier alinéa de l'article 231 est suspendu à compter de l'expiration du délai de six semaines et jusqu'à la réception de la lettre contenant les renseignements demandés.

Article 250 Absence de réponse ou réponse incomplète de la victime
Si l'assureur n'a reçu aucune réponse ou qu'une réponse incomplète dans les six semaines de la présentation de la correspondance par laquelle, informé de la consolidation de l'état de la victime, il a demandé à cette dernière ceux des renseignements mentionnés à l'article 240 qui lui sont nécessaires pour présenter l'offre d'indemnité, le délai prévu au premier alinéa de l'article 231 est suspendu à compter de l'expiration du délai de six semaines jusqu'à la réception de la réponse contenant les renseignements demandés.

Article 251 Nouvelle demande de l'assureur : état de l'offre en cas de réponse incomplète

Lorsque la victime, ou ses ayants droit ne fournissent qu'une partie des renseignements demandés par l'assureur dans sa correspondance et que la réponse ne permet pas, en raison de l'absence de renseignements suffisants, d'établir l'offre d'indemnité, l'assureur dispose d'un délai d'un mois à compter de la réception de la réponse incomplète pour présenter à l'intéressé une nouvelle demande par laquelle il lui précise les renseignements qui font défaut. Dans le cas où l'assureur n'a pas respecté ce délai, la suspension des délais prévus aux articles 249 et 250 cesse à l'expiration d'un délai d'un mois à compter de la réception de la réponse incomplète, lorsque celle-ci est parvenue au-delà du délai de six semaines mentionné aux mêmes articles ; lorsque la réponse incomplète est parvenue dans le délai de six semaines mentionné aux articles 249 et 250 et que l'assureur n'a pas demandé dans un délai de quinze jours à compter de sa réception les renseignements nécessaires, il n'y a pas lieu à suspension des délais prévus à l'article 231.

Article 252 Refus d'examen médical ou contestation du choix du médecin

Lorsque la victime ne se soumet pas à l'examen médical mentionné à l'article 244 ci-dessus ou lorsqu'elle élève une contestation sur le choix du médecin sans qu'un accord puisse intervenir avec l'assureur, la désignation, à la demande de l'assureur, d'un médecin à titre d'expert d'un commun accord entre le médecin de l'assureur et le médecin de la victime, proroge d'un mois le délai imparti à l'assureur pour présenter l'offre d'indemnité.

Article 252 bis Divergences sur les conclusions de l'expertise

S'il y a divergence sur les conclusions de l'examen médical, l'expert de l'assureur et l'expert désigné par la victime désignent un tiers expert d'un commun accord. L'avis de ce dernier s'impose. Le délai imparti à l'assureur pour présenter l'offre d'indemnité est prorogé d'un mois.

Article 253 Délais supplémentaires en cas de résidence à l'étranger
Lorsque la victime réside à l'étranger, les délais qui lui sont impartis en vertu des articles 249 et 250 ci-dessus sont augmentés d'un mois. Le délai imparti à l'assureur pour présenter l'offre d'indemnité est prorogé de la même durée.

Section V - Recours des tiers payeurs

Article 254 Prestations ouvrant droit à recours

Ouvrent droit à un recours contre la personne tenue à réparation les prestations à caractère indemnitaire énumérées ci-dessous :

- En cas de décès :
 - . les capitaux décès versés par les organismes sociaux quels qu'ils soient ;
 - . les rentes et pensions de reversion servies par ces organismes ou par les débiteurs divers au profit du ou des conjoints survivants ainsi que des enfants de la victime.
- En cas de blessure :

. les prestations versées par les organismes sociaux au titre :

- . des frais de traitement médical et de rééducation ;
- . des prestations en espèces pour incapacité temporaire ou permanente ;
- . les salaires et les accessoires du salaire maintenus par l'employeur ;
- . les prestations versées par les groupements mutualistes ;
- . les prestations servies par l'assureur qui a indemnisé l'assuré dans le cadre d'un contrat d'avance sur recours.

Article 255 Production des créances des tiers payeurs

La demande adressée par l'assureur à un tiers payeur en vue de la production de ses créances indique les nom, prénoms, adresse de la victime, son activité professionnelle et l'adresse de son ou de ses employeurs.

Le tiers payeur précise à l'assureur pour chaque somme dont il demande le remboursement la disposition législative, réglementaire ou conventionnelle en vertu de laquelle cette somme est due à la victime.

Dans tous les cas, le défaut de production des créances des tiers, dans un délai de quatre mois à compter de la demande émanant de l'assureur, entraîne déchéance de leurs droits à l'encontre de l'assureur et de l'auteur du dommage.

Dans le cas où la demande émanant de l'assureur ne mentionne pas la consolidation de l'état de la victime, les créances produites par les tiers payeurs conservent un caractère provisionnel.