



**INSTITUT INTERNATIONAL DES
ASSURANCES**

**B.P. 1575 YAOUNDE
REPUBLIQUE DU CAMEROUN**

**10^e Promotion
1990-1992
Cycle Supérieur (Cycle III)**

**LE RÔLE DE LA REASSURANCE
DANS L'ECONOMIE DU BURKINA FASO**

**Mémoire présenté en vue de l'obtention du
Diplôme d'Etudes Supérieures en Assurance
(D E S A)**

Par Mariamou COULIBALY épouse KABORE

Sous la Direction de :

- **M. Moïse D. SALEMBERE**
Directeur de la Réassurance
SONAR - OUAGADOUGOU - Burkina Faso

- **M. Théodore Tsalla AMOUGOU**
Directeur Adjoint de la Cellule Juridique et
du Contentieux
C.N.R. YAOUNDE - CAMEROUN

JUIN 1992

E R R A T A

PAGE	PARAGRAPHE	LIGNE	AU LIEU DE	LIRE
Remerciements 2	1	1	Je reste	Nous restons
Avant propos 1	1	2	nous a permis	nous ont permis
2	2	6	C N C E D	C N U C E D
1	7	2	son plan	son plein
4	4	1	risquent-elles	risquent-ils
5	3	2	spécifités	spécificités
6	3	1	est 150	est de 150
15	4	1	Palliers aux inconvénients	Palliers les inconvénients
17	5	2	un relevé	d'un relevé
28	3	2	leur importance	son importance
33	4	1	marché bukinabe	marché burkinabe
35	5	1	Tableau nous donne	Tableau n° 3 nous donne
35	6	4	nous remarquerons	nous remarquons
46	7	1	porte-feuilles	portefeuelles
50	1	1	souvent dû	souvent due
50	4	2	menagement	amenagements
51	8	2	sortie	sortie
53	3	1	ordre d'idée	ordre d'idées
59	Renvoi (1)		Inof	Info
60	8	4	()	(Gabon RE)
Bibliographie 2	5	1	C N C E D	C N U C E D
Table des ma- tières 2	2	5	courir	couvrir



**INSTITUT INTERNATIONAL DES
ASSURANCES**

**B.P. 1575 YAOUNDE
REPUBLIQUE DU CAMEROUN**

**10^e Promotion
1990-1992
Cycle Supérieur (Cycle III)**

**LE RÔLE DE LA REASSURANCE
DANS L'ECONOMIE DU BURKINA FASO**

**Mémoire présenté en vue de l'obtention du
Diplôme d'Etudes Supérieures en Assurance
(D E S A)**

Par Mariamou COULIBALY épouse KABORE

Sous la Direction de :

- **M. Moïse D. SALEMBERE**
Directeur de la Réassurance
SONAR - OUAGADOUGOU - Burkina Faso

- **M. Théodore Tsalla AMOUGOU**
Directeur Adjoint de la Cellule Juridique et
du Contentieux
C.N.R. YAOUNDE - CAMEROUN

JUIN 1992

D E D I C A C E

A mes filles

- Djelika Gwladys

et

- Samiatou Marina

A tous ceux qui me sont chers,

Je dédie ce travail.

REMERCIEMENTS

Nous voudrions par ces lignes, remercier tous ceux qui nous ont assisté dans la réalisation de cette étude.

Au premier chef, nous prions nos Directeurs de mémoire MM. Moise SALEMBERE et Théodore TSALLA AMOUGOU qui n'ont ménagé aucun effort pour nous éclairer sur chaque aspect du présent exercice, de trouver ici l'expression de notre profonde gratitude.

Nous leur savons gré de leurs observations et nous apprécions hautement leur disponibilité et leur patience.

Nous souhaitons ensuite exprimer toute notre reconnaissance au Directeur Général de la SONAR, M. Augustin TRAORE pour n'avoir laissé passer aucune occasion de nous soutenir et nous encourager à tout point de vue.

Nous voudrions dire au Directeur Général de l'IIA M. Jean Julien EODJOVI et à tout son corps professoral que nous sommes comblés pour toutes les connaissances qu'ils nous ont fait acquérir durant notre séjour à l'Institut.

A tous les Directeurs et collègues de la SONAR Ouaga et Bobo, nous adressons nos remerciements pour leurs conseils et leur soutien moral.

Au Chef de Service du contrôle des assurances, M. Anatole KONDOMBO et tout son personnel, nous leur sommes reconnaissants pour la documentation qu'ils nous ont fournie et leur dévouement à notre égard.

A tous ceux qui nous ont guidé lors de nos recherches, nous leur exprimons nos sincères remerciements, notamment :

- M. Joseph BARRO, Directeur adjoint de la FONCIAS
- Mme HEBIE Agnès, Responsable du Service Réassurance à la FONCIAS
- M. Alfred YAMEOGO, Directeur Général de l'UAB
- M. DIASSO Théodore, Comptable du Comité des Assureurs.

A M. Robert SOULAMA et Madame, je reste redevable pour leur sollicitude de tous les instants.

Des amies se sont montrées maternelles et affectueuses envers nos enfants lorsque nous avons été absents : puissent-elles trouver dans ces lignes l'assurance de notre amitié reconnaissante.

A nos parents, pour tous les sacrifices consentis durant notre carrière, nous leur restons reconnaissants.

Enfin ce travail n'a été possible qu'avec la patience et l'affection de notre famille ; à nos filles et à notre époux, nous exprimons notre gratitude pour avoir toléré de nous voir partir deux ans.

AVANT PROPOS

Le temps passé au service de la réassurance de la SONAR et les cours suivis à l'Institut nous a permis de voir quelle était l'importance de la réassurance dans une société d'assurance.

C'est ce qui nous a conduit à prendre le thème :

"Le rôle de la réassurance dans l'économie du Burkina Faso".

Mais nous attirons l'attention du jury sur les difficultés rencontrées tant dans la recherche de la documentation que dans la rédaction.

En effet avec la concurrence, les sociétés considèrent que les informations relatives à la réassurance relèvent du secret professionnel.

Nous nous sommes contentés de la documentation du service de contrôle des assurances qui n'est pas très fournie en matière de réassurance, la réassurance n'étant pas soumise à la réglementation.

Le service du contrôle ne dispose que des chiffres servant à la détermination des résultats.

L'absence de statistiques ne nous a pas permis de faire une étude statistique poussée.

Dès lors nous avons dû renoncer à certains points initiaux qu'il aurait été intéressant de développer.

Certaines de nos conclusions pèchent parfois par l'absence de supports techniques qui leur auraient été nécessaires pour être plus convaincantes.

Néanmoins, si nous avons retenu ce thème c'est pour l'intérêt que lui portent les dirigeants africains. En effet, la fuite des capitaux en Afrique par le biais de la réassurance fait l'objet de débats à l'occasion des réunions interafricaines. La réassurance est reconnue comme une nécessité technique pour l'assurance, mais c'est l'hémorragie financière qu'elle occasionne dans le cas des pays africains qui inquiètent les uns et les autres.

C'est ainsi que l'on rencontre ce sujet dans diverses revues spécialisées sous différents titres :

- transfert de capitaux par la réassurance (réass. africain n° 001)
- ce que coûte la réassurance en Afrique (construire l'Afrique n°11) ;
- problème de réassurance dans les pays en voie de développement (étude du Secrétariat de la CNCED)
- la réassurance (Assurance info n° 5)
- etc...

Cependant jusque là au niveau du Burkina Faso, aucune étude n'a été faite dans ce sens pour analyser la situation nationale. Notons seulement que Mr Tibo Kaboré a eu à citer la réassurance comme une source de fuite de ressources dans son études "les autres sources de fuites des ressources en Haute-Volta (Revue n° 11 du CEDRES).(1)

Compte tenu de l'importance du problème, une étude de la situation méritait d'être faite dans le sens d'un diagnostic dans un 1er temps et ensuite d'une recherche de solution adéquate.

Nous espérons que le Comité des Assureurs mettra en place une politique en matière de collecte de statistiques qui permettra ultérieurement d'approfondir les recherches.

(1) Centre d'Etudes de Documentation et de Recherche Scientifique.

INTRODUCTION

Les personnes physiques et morales souscrivent des contrats d'assurance soit pour se prémunir des conséquences pécuniaires des dommages découlant de leur responsabilité civile, soit pour ceux pouvant atteindre leurs biens et leur personne.

Le poids de tous ces engagements expose l'assureur direct à des dépenses pouvant le ruiner ou l'amener à puiser dans ses fonds propres.

Il a dès lors l'alternative suivante :

- ou couvrir tous les risques et faire faillite en cas de sinistres exceptionnels ;
- ou limiter ses engagements en refusant de couvrir les risques très dangereux ou trop importants et compromettre son expansion.

Face à cette situation, les assureurs font appel à deux techniques de répartition des risques, la coassurance et la réassurance que nous allons évoquer tour à tour.

La coassurance est la première technique de répartition par branche. Elle consiste à répartir horizontalement le risque entre plusieurs compagnies d'assurance intervenant au même degré ; chaque compagnie n'étant engagée que pour la fraction du risque qu'elle a accepté.

La compagnie leader ou apéritrice du risque s'occupe de la gestion.

Cependant la coassurance a des limites et ne peut se suffire à elle-même : d'abord chaque compagnie se limitant à son plan de conservation, elle ne dégage pas une capacité suffisante soit pour la couverture des grands risques, des risques mal connus ou réputés dangereux soit encore pour la couverture des risques catastrophiques.

Ensuite elle nécessite l'accord de l'assuré sur les compagnies participantes.

Enfin les coassureurs ne sont pas solidaires et en cas de défaillance de l'un d'eux, les autres ne sont pas tenus de payer à sa place.

La réassurance vient pallier ces limites. C'est une technique qui permet une répartition verticale des risques.

PICARD & BESSON définissent la réassurance comme étant un contrat entre un réassureur (dit cessionnaire) et un assureur professionnel (dit cédante) qui répond seul et intégralement vis-à-vis des assurés des risques par lui assumés.

Le réassureur prend en charge, moyennant rémunération, tout ou partie de ces risques, s'engageant à rembourser à la cédante dans les conditions déterminées, tout ou partie des sommes dues ou versées aux assurés au titre des sinistres.

Si la réassurance, outil de sécurité et d'expansion apparaît comme une nécessité technique pour l'assureur, il n'en reste pas moins qu'elle peut occasionner la fuite inutile d'importants capitaux vers les réassureurs étrangers si elle n'est pas maîtrisée.

Les programmes de réassurance des sociétés africaines conservent des primes dérisoires par rapport à leurs encaissements. Cet état de fait suscite quelques questions :

Quel est le rôle de la réassurance dans l'économie du Burkina Faso ?

Dans quelle mesure une réassurance mieux adaptée peut-elle contribuer à freiner l'exportation des primes ?

Quelle nouvelle politique de réassurance, peut protéger l'économie nationale contre cette hémorragie financière et permettre entre autre aux sociétés d'assurance de jouer pleinement leur rôle d'investisseurs institutionnels ?

Telles sont les questions auxquelles nous allons essayer de répondre dans la présente étude qui comportera deux parties :

Dans une première partie, nous présenterons la technique de la réassurance : son mécanisme et sa nécessité ;

Deuxièmement il s'agira d'analyser la situation au Burkina Faso et de faire des suggestions.

PREMIERE PARTIE TECHNIQUE DE LA REASSURANCE

L'assureur direct prend des engagements auprès des personnes physiques et morales pour garantir les risques auxquels elles sont exposées et dont elles ne peuvent pas supporter les conséquences.

Mais l'assureur est-il à l'abri des risques attachés à ses engagements ?

A-t-il bien soupesé ses obligations ?

Des facteurs externes ne risquent-elles pas d'influencer négativement ses prévisions ?

N'a-t-il pas besoin à son tour de se prémunir contre les aléas de son activité ?

La réassurance apparaît comme une technique susceptible de répondre aux soucis de l'assureur.

C'est ce qui nous amène à voir :

- dans un 1er chapitre la nécessité de la réassurance
- dans un 2ème chapitre ses mécanismes.

CHAPITRE 1 - NECESSITE DE LA REASSURANCE

La réassurance est une nécessité technique pour toute société. Nous verrons dans le cas du Burkina Faso :

- Pourquoi la réassurance dans une 1ère section
- Quel est son rôle sur les plans technique et financier.

SECTION 1. POURQUOI LA REASSURANCE

La réassurance constitue un élément fondamental de la technique de l'assurance et joue un rôle très important.

Toute compagnie d'assurance a besoin de se réassurer.

C'est la technique qui permet le placement à l'échelle mondiale des risques spéciaux et des grands risques.

La croissance économique oblige nos sociétés à faire des appels fréquents à la réassurance.

Plusieurs raisons expliquent cette situation ; en plus des causes techniques générales, on constate certaines spécificités dans les sociétés africaines.

Paragraphe 1 - Causes techniques

L'assurance étant basée sur la loi des grands nombres, l'assureur va calculer la probabilité de survenance et le coût moyen de chaque sinistre pour déterminer sa prime de risque.

- Cependant la détermination statistique de la prime peut être faussée par le peu de fiabilité des informations de base dont disposent nos sociétés.

- D'autre part le tarif, même bien étudié au départ, doit suivre l'évolution de la statistique, ce qui n'est pas le cas dans la majorité de nos marchés.

- Les portefeuilles de nos sociétés sont généralement déséquilibrés, ce qui n'est pas de nature à faciliter la mise en place d'un programme homogène.

Par exemple la valeur moyenne d'un risque industriel dans la branche Incendie de la SONAR est de F CFA 8 179 120 219 alors que le risque simple a une valeur moyenne de F CFA 9 887 776.

N.B. Il s'agit d'un échantillon de dix risques.

- 5 risques industriels

- 5 risques simples.

Les risques ont été pris au hasard.

La réassurance permet d'atténuer toutes ces irrégularités.

Elle est également utilisée pour équilibrer les résultats techniques de l'assureur, tout en lui permettant d'augmenter sa capacité.

Paragraphe 2 - Etroitesse du Marché

A. Faiblesse des fonds propres et de la capacité du marché.

Le marché burkinabè des assurances est composé de trois (3) sociétés.

. La Société Nationale d'Assurances et de Réassurances (SONAR)

Elle a été créée en 1974 avec un capital social de 80 millions de francs CFA. Ce capital est passé à 120 millions de francs CFA en 1978 et depuis 1990 il est de 240 millions de francs CFA.

Il se répartit comme suit :

- Etat burkinabè 51 %
- Partenaires européens 38 %
- Particuliers burkinabè 11 %.

. La FONCIAS

Son capital social est 150 millions de francs CFA réparti comme suit :

- Etat burkinabè 20 %
- Partenaires européens 51 %
- Partenaires burkinabè 29 %.

. L'U.A.B. (L'Union des Assurances du Burkina)

Créée le 01/01/1991, elle a un capital social de 270 millions de FCFA qui se répartit comme suit :

- Partenaires techniques (Union Africaine C.I.) 20 %
- Privé burkinabè 80 %.

Le capital des sociétés était fixé à 80 millions de francs CFA minimum en 1963, ce n'est qu'en 1988 que ce capital est passé à 150 millions de francs minimum.

Les fonds propres des sociétés africaines sont relativement faibles et cela est lié au contexte économique de chaque pays.

Le Burkina Faso est un pays enclavé et fait partie des pays les plus pauvres du monde ; l'industrie des assurances qui appartient au secteur tertiaire n'est pas très développée.

Hormis l'assurance obligatoire en automobile et en transport, très peu de personnes connaissent le bien fondé de l'assurance et même celles qui sont informées n'ont pas les moyens d'y accéder.

L'assurance est un domaine réservé à une certaine catégorie de la population.

En effet il faut avoir des biens d'une certaine valeur ou avoir des revenus suffisants pour souscrire une assurance de personne. Or nous savons que le PIB par habitant en 1990 était de 84 200 F CFA.

L'assureur néanmoins peut encore trouver une population assurable dans les faibles revenus s'il lui propose des produits adaptés à son activité et à ses revenus.

Nous constatons qu'au Burkina Faso, 88,34 % de la population est rurale. Un produit adapté contribuerait au développement de l'assurance.

Mais cette population est inorganisée, ce qui rend difficile l'étude et la proposition des produits d'assurance.

L'influence de la vie politique sur l'économie est ressentie par le marché de l'assurance ; par exemple le ralentissement des importations dû à une décision politique peut porter un coup au marché.

La crise économique a des conséquences sur l'assurance comme dans les autres secteurs de l'économie.

Il faut ajouter à tous ces facteurs qui ne favorisent pas l'entrée des primes, le problème des placements.

En effet, les placements ne sont pas effectués selon le critère de rendement et cela pour deux raisons :

- l'inexistence de marchés financiers
- les placements obligatoires.

a) L'inexistence de marchés financiers

Le Burkina Faso, comme beaucoup d'autres pays africains ne dispose pas de marchés financiers.

Dans toute la zone franc (12 pays), il existe un seul marché financier, la bourse d'Abidjan en Côte d'Ivoire.

La plus grande partie des placements est effectuée dans l'immobilier.

Si nous prenons le cas particulier du Burkina Faso, ces placements sont d'une sécurité certaine mais ne permettent pas l'augmentation des fonds propres car les produits financiers ne sont pas importants.

En effet, les différentes mesures politiques prises ces dernières années ont fait sensiblement baisser les revenus immobiliers. Il s'agit notamment :

- de la gratuité du logement durant un an
- de la baisse des loyers
- du reversement d'un certain pourcentage du loyer à l'Etat.

Les placements sont effectués aussi dans les comptes bancaires bloqués où les taux de rendement sont limités parce que les taux d'intérêt sont plafonnés par la BCEAO.

Avec la crise du système bancaire, nous ne pouvons pas parler de sécurité et de liquidité.

Pour le moment, il n'y a pas eu de problèmes au niveau des dépôts, mais il serait préférable pour les sociétés d'être un peu plus prudentes ; la fermeture d'une banque non viable peut entraîner l'indisponibilité provisoire des fonds comme ce fut le cas dans certains pays.

b) Les placements obligatoires

Les sociétés d'assurance étant des investisseurs institutionnels, l'Etat fait très souvent appel à elles et les oblige à prendre des participations dans les sociétés peu viables économiquement mais ayant un intérêt politique ou social.

Avec la crise économique, beaucoup de ces sociétés se portent très mal. Certaines sont fermées et d'autres seront bientôt privatisées avec comme conditions l'annulation des actions appartenant aux sociétés d'économie mixte.

Ces placements sont ainsi passés en pertes et profits.

Face à ces contraintes économiques, les sociétés sont obligées de fixer des pleins à un niveau très bas, ce qui rend la capacité de souscription du marché faible.

Avec le développement industriel, les risques à couvrir sont de plus en plus importants, le marché pour satisfaire au besoin de couverture fait appel à la réassurance.

Sans la réassurance, les grands risques resteraient sans couverture, alors que l'absence de sécurité pourrait bloquer certaines activités économiques.

B. Complexité des risques à couvrir

Le développement rapide de la technique a fait apparaître de nouveaux risques qui sont souvent très complexes et très dangereux.

Les portefeuilles de nos sociétés ne comportent pas un nombre suffisant de ces risques, ce qui veut dire qu'il n'existe pas de statistique. Ainsi, en aviation corps, le risque est placé à 100 % par la SONAR auprès des réassureurs étrangers car il est réputé dangereux sur le plan international.

Il en est de même pour certains risques techniques qui sont réassurés à 95 % ; si nous prenons l'exemple du Barrage de Bagré où le capital assuré est de 11 061 165 655 FCFA, la SONAR en a pris 4 424 466 262 F CFA soit 40 % du risque. Elle a placé 94 % du risque.

SECTION 2 - LE ROLE DE LA REASSURANCE

Après avoir démontré la nécessité de la réassurance, nous allons voir ce qu'elle apporte réellement à l'assureur sur les plans technique et financier.

Paragraphe 1 - Sur le plan technique

Le rôle primordial de la réassurance est d'équilibrer le résultat technique de l'assureur et de lui permettre d'augmenter sa capacité de souscription.

L'assureur bénéficie aussi d'une assistance technique de la part du réassureur.

En effet, beaucoup de réassureurs mettent à la disposition des cédantes leur expérience, que ce soit en matière de formation, de conseils ou d'informations. Ces conseils et informations aident l'assureur dans l'appréciation et la tarification des risques, dans la liquidation des sinistres graves, dans la prévention des sinistres et d'une manière générale dans l'organisation des services techniques.

A propos de ce rôle technique, les auteurs n'ont pas le même avis.

L'auteur allemand HERRMANNSDORFER écrivait en 1927 que "la tâche du réassureur est de niveler et d'harmoniser les risques par leur partage et d'aider l'assureur direct à éviter les cumuls".

Selon GOLDING "la réassurance a pour but de maintenir le résultat technique net de l'assureur direct en équilibre, en éliminant les variations extrêmes de ces résultats".

Paragraphe 2 - Sur le plan financier

La réassurance devra pouvoir jouer le même rôle économique que l'assurance.

En effet, elle permet à l'assureur de respecter ses engagements envers les assurés tout en préservant sa solvabilité.

Avec la réassurance, l'assureur peut couvrir des risques très importants sans être inquiet en cas de sinistre ; le réassureur à son tour peut placer auprès d'un ou de plusieurs réassureurs une partie plus ou moins importante du risque.

Les opérations de réassurance apparaissent alors comme une chaîne sans fin d'assurances et d'échanges entre les acteurs des divers marchés du monde, diluant le risque à un degré tel qu'il ne peut plus, en principe, être la cause d'une charge élevée pour chacun des participants.

Nous pouvons citer en exemple, le cas du VILLAR.

Il s'agit d'un transport de riz de la C.G.P. (Caisse Générale de Péréquation) ; suite à des difficultés techniques, le bateau n'a pas pu poursuivre son voyage. Le sinistre a été considéré comme total et s'élevait à 1 732 500 000 francs CFA.

Grâce à la réassurance, le marché n'a supporté que 40 000 000 de francs CFA soit 2,30 % du sinistre.

Sans l'intervention de la réassurance, ce sinistre aurait été une catastrophe pour le marché et pour l'économie.

Avec la réassurance, aucune société n'a senti le poids de ce sinistre d'une manière exagérée dans ses comptes.

Pour répondre au besoin de l'assureur et lui permettre la souscription des risques quelles que soient leur importance et leur nature, la réassurance dispose de différentes techniques. Ces techniques sont l'objet de notre deuxième chapitre.

CHAPITRE 2 - MECANISME DE LA REASSURANCE

Avant de parler des mécanismes de la réassurance, il est important de connaître certaines notions.

- Plein de rétention

Le plein de rétention ou plein de conservation est le montant maximum que l'assureur peut prendre à sa charge sur chaque risque sans mettre en péril sa trésorerie et son patrimoine.

Ce montant est appelé plein de rétention ou plein de conservation en réassurance de capitaux et priorité ou franchise en réassurance de sinistre.

La détermination du plein de rétention pose souvent des problèmes aux sociétés d'assurance ; le plein de rétention est fonction d'un certain nombre de facteurs que nous étudierons plus loin.

- Plein de souscription

C'est le montant maximum que l'assureur peut souscrire sur un même risque, compte tenu de sa propre rétention et de ses facultés obligatoires de réassurance.

Les traités de réassurance sont classés selon 3 critères :

- critère d'ordre juridique
- critère d'ordre technique
- critère d'ordre commercial.

Nous retiendrons ici les deux premiers.

SECTION 1 - CRITERE D'ORDRE JURIDIQUE

Selon ce critère, l'appréciation est faite dans les contrats qui lient juridiquement l'assureur et le réassureur.

- C'est ainsi que nous avons :
- la réassurance facultative
 - la réassurance facultative obligatoire
 - la réassurance obligatoire.

Paragraphe 1 - La réassurance facultative

A. Principe et fonctionnement

C'est la forme la plus ancienne mais elle garde encore aujourd'hui son importance.

La réassurance est dite facultative lorsque l'assureur cède au réassureur une partie d'un risque individuel ou d'un groupe de risques sur la base d'une entente contractuelle se référant uniquement à la police en question.

Les parties ne sont pas obligées de conclure un contrat à l'avance. La cession se fait cas par cas.

L'assureur est libre de céder et le réassureur est libre d'accepter.

B. Avantages et inconvénients

. Avantages

La réassurance facultative permet une grande liberté pour les parties. Elle permet une sélection des risques pour le réassureur.

Grâce à la réassurance facultative l'assureur peut augmenter ses capacités de souscription.

. Inconvénients

La réassurance facultative présente des inconvénients pour l'assureur.

- Elle nécessite un travail administratif important (envoi de bordereau, confirmation par télex), signature de la note de couverture, ce qui rend la gestion lourde et coûteuse.

- L'assureur court deux risques :

. soit il souscrit une affaire importante ou particulière et, seulement après, essaie de la placer en fac, auquel cas, il risque de se trouver à découvert si les réassureurs refusent l'affaire ;

. soit il demande d'abord l'accord des réassureurs avant de souscrire, auquel cas il verra l'affaire lui échapper au profit d'un concurrent plus rapide.

C. Domaine d'application

La réassurance facultative est utilisée pour la couverture des grands risques qui dépassent le cadre des traités obligatoires en raison de leur nature ou de leur importance.

Paragraphe 2 - La Réassurance facultative obligatoire (FAC-OB)

A. Principe et fonctionnement

Pour pallier aux inconvénients de la réassurance facultative, l'assureur peut faire recours à la réassurance facultative obligatoire.

Elle consiste pour l'assureur à passer un accord avec les réassureurs qui s'engagent à couvrir toutes les affaires que l'assureur leur cède. Les affaires cédées doivent correspondre aux caractéristiques prévues dans le cadre dudit accord.

L'assureur est libre d'intéresser ou non les réassureurs signataires de l'accord, et il peut leur céder une affaire et pas une autre.

Par contre les réassureurs sont obligés d'accepter ce qui leur est offert . D'où l'expression "Facultatif Obligatoire", facultatif pour l'assureur, obligatoire pour les réassureurs.

Cette réassurance est dite "Open cover" c'est-à-dire couverture ouverte à la disposition de l'assureur.

C'est une forme intermédiaire entre la réassurance facultative et la réassurance obligatoire.

B. Avantages et inconvénients

Avantages

Avec le FACOB, l'assureur pourra accepter de souscrire des risques importants plus fréquemment ; il verra ainsi son volume de prime augmenter et sa place s'affirmer sur le marché.

Le réassureur aura un volume d'affaires important.

Inconvénients

Le caractère facultatif pour l'assureur et obligatoire pour le réassureur constitue un risque d'antisélection pour le réassureur. En effet l'assureur peut être tenté de ne mettre dans le traité FACOB que les affaires qui ne lui semblent pas bonnes.

C. Domaine d'application

Le FACOB est utilisé dans les branches pour lesquelles la capacité du traité obligatoire ne suffit pas à cause de la présence de certains grands risques.

Paragraphe 3 - La Réassurance Obligatoire

A. Principe

C'est celle qui se fait sous forme de convention appelée Traité de Réassurance, et qui concerne toutes les affaires souscrites par l'assureur pendant un exercice, dans une branche concernée et un ou des pays donnés correspondant aux caractéristiques fixées dans le traité.

L'assureur est obligé de céder et le réassureur d'accepter.

B. Avantages et inconvénients

Avantages

La Réassurance Obligatoire ouvre à l'assureur la faculté de souscrire les risques d'une manière illimitée pour le verser dans le traité.

Elle permet aux compagnies de réaliser leur extension.

La cession obligatoire donne un large espace de temps à l'assureur pour l'établissement au profit du réassureur, un relevé des primes ou de compte. Ce relevé qui est un rapport d'activité est établi selon une périodicité prévue dans le traité.

Inconvénients

Par la voie de la réassurance obligatoire, le réassureur perd la faculté de sélectionner les affaires qui lui sont cédées.

C. Domaine d'application

La réassurance obligatoire peut être utilisée dans toutes les branches d'assurances.

SECTION 2 - CRITERE D'ORDRE TECHNIQUE

D'un point de vue technique, on distingue deux (2) grands modes de réassurance.

- la Réassurance proportionnelle ou réassurance de capitaux ;
- la Réassurance non proportionnelle ou réassurance de sinistres.

Paragraphe 1 - La Réassurance proportionnelle ou de capitaux

Dans la Réassurance proportionnelle, la répartition est basée sur les capitaux assurés ; le partage des primes et des sinistres entre assureur et réassureur se fait dans la même proportion que celle des engagements.

Elle concerne les branches d'assurances dans lesquelles l'engagement de l'assureur est connu a priori.

IL existe deux formes de réassurance proportionnelle.

- la quote part
- l'excédent de plein ou excédent de sommes.

A. Le traité quote part (Q.P.) ou en participation pure

1. Principe et fonctionnement

La quote part est une forme de traité de réassurance par lequel un assureur s'oblige à céder à un réassureur un pourcentage de toutes les affaires dans une branche au cours de l'exercice considéré, moyennant la perception du même pourcentage de prime. Le réassureur participera au sinistre dans la même proportion.

Exemple : Un assureur réassure en quote part 40 % de ses affaires en Incendie dont l'engagement maximum est de 100 millions de francs CFA en 1990. Les réassureurs vont assurer 40 % des engagements pris par l'assureur et inférieurs ou égaux à 100 millions de francs CFA ; ils recevront 40 % des primes incendie encaissées par l'assureur en 1990 et supporteront 40 % de la charge des sinistres de la même branche en 1990.

2. Avantages et inconvénients

Avantages

. La quote part porte sur tous les risques souscrits dans une branche donnée, d'où un meilleur équilibre et un meilleur rapport prime engagement.

. Le mécanisme est aisé et la gestion peu coûteuse ; il suffit de faire un total en fin d'année et d'appliquer le taux de quote part prévu.

. Il y a vraiment partage de sort entre l'assureur et le réassureur à condition que le taux de commission de réassurance ne soit pas supérieur aux frais réels de l'assureur.

. La couverture est relativement facile à obtenir.

Inconvénients

La quote part occasionne une réelle hémorragie de primes, l'assureur étant obligé de céder des primes sur des petits risques alors qu'il aurait pu les garder pour son propre compte.

La réassurance en quote part ne supprime pas les pointes mais les abaisse proportionnellement.

3. Domaine d'application

La réassurance quote part est utilisée dans les jeunes compagnies et dans les sociétés d'assurance lorsqu'on décide de lancer une nouvelle branche.

On dit que le traité quote part sert d'instrument de financement d'une période de démarrage.

B. Le Traité excédent de Plein

1. Principe et fonctionnement

C'est la réassurance la plus classique et la plus couramment utilisée.

L'assureur fixe un tableau de pleins limites de ses engagements selon la catégorie et les caractéristiques de l'affaire proposée.

L'assureur conserve sur chaque affaire le plein correspondant et cède au réassureur tout engagement dépassant le plein.

Sur la base de la répartition des engagements, un certain pourcentage propre à chaque risque est établi pour déterminer la participation du réassureur à la somme assurée.

Ce taux est appliqué à la prime ainsi qu'aux sinistres qui peuvent survenir.

Il faut noter que l'engagement du réassureur est un multiple du plein de rétention.

L'assureur a aussi la possibilité de négocier avec d'autres groupes de réassureurs un deuxième excédent de plein, qui prendra également un nombre précis de pleins de conservation après épuisement des premiers pleins.

Exemple : - 1er excédent de Plein : 15 Pleins
 - 2ème excédent de Plein : 10 Pleins.

Exemple : Soit un traité dont les conditions sont les suivantes
 Les chiffres sont en milliers de francs.

- 1er excédent de Plein : 15 Pleins
- 2ème excédent de Plein : 10 Pleins
- R. 1 : 25 000 - Taux de prime 2 %
- Plein de conservation à 1 000
- R. 2 : capital 48 000
- Taux de prime : 3,5 %
- Plein de conservation : 2 000

N° Risque	Capitaux	Prime totale	Conservation			1er Excédent			2ème Excédent		
			%	Engagement	Prime	%	Engagement	Prime	%	Engagement	Prime
R. 1	25.000	75	4	1.000	3	60	15.000	45	36	9.000	27
R. 2	48.000	168	4,17	2.000	7,006	62,5	30.000	105	33,33	16.000	55,994

R. 2 est sinistré pour un montant de 15 000

La répartition se fera comme suit :

$$15\ 000 \times 4,17\ \% = 625,500$$

Réassurance 1er excédent

$$15\ 000 \times 62,5\ \% = 9\ 375$$

Réassurance 2ème excédent

$$15\ 000 \times 33,33\ \% = 4\ 999,500$$

2. Avantages et inconvénients

Avantages

Le Traité Excédent de Plein ne porte que sur les risques importants, laissant à la charge de l'assureur les petits risques qu'il peut couvrir sans danger.

Les risques conservés sont homogènes.

Il offre une capacité de souscription plus importante et assure la crédibilité et la croissance.

Inconvénients

Le Traité Excédent de Plein exige un travail assez important et complexe, nécessitant l'emploi d'un personnel qualifié pour suivre risque par risque l'application des Pleins et de la rétention : envoi de bordereau.

Il ne protège pas l'assureur en cas de cumul.

3. Domaine d'application

Le Traité Excédent de Plein est utilisé en incendie, en maritime, transport et en bris de machine.

Remarque sur la réassurance proportionnelle

Le réassureur participe aux frais de gestion de l'assureur, par la commission de réassurance.

La commission peut être fixe ou à échelle.

. La commission fixe

Il s'agit d'un pourcentage fixé dans le traité et qui s'applique à la prime cédée quel que soit le résultat ou la sinistralité.

Elle dépend de la branche, du type de traité et, à la longue, du résultat du traité.

. *La commission à échelle*

Il s'agit d'une série de taux avec un minimum et un maximum, ces taux dépendront du ratio de sinistre à prime enregistré.

Paragraphe 2 - Réassurance non proportionnelle ou la Réassurance de dommage.

En réassurance de dommages la répartition des charges se fait selon l'importance des sinistres. Le réassureur supporte le sinistre dépassant la franchise ou la priorité jusqu'à la limite ou portée. La franchise et la portée sont fixées en avance.

C'est une couverture qu'achète l'assureur moyennant un prix fixé par le réassureur.

On distingue deux types de traités :

- le traité excédent de sinistres ou Excess loss (XL)
- le traité excédent de pertes annuelles ou Stop loss (SL).

A. Le Traité excédent de sinistres (XL)

1. Principe et fonctionnement

L'assureur fixe un montant de sinistres maximum appelé franchise, priorité ou premier risque qu'il paiera seul, les réassureurs s'engagent à supporter les montants de sinistres qui dépassent la franchise. Les réassureurs peuvent également limiter leur participation et déterminer un plafond de garantie au delà duquel ils n'interviendront plus.

L'écart entre le plafond de garantie et la priorité s'appelle la portée.

Plafond = Franchise + Portée.

L'assureur a la possibilité de négocier d'autres portées additionnelles dans le cas où un sinistre dépasserait le plafond.

Il aura à sa disposition des tranches supplémentaires d'XL qui se superposeront aux premiers.

Notation : Portée XS Franchise.

Exemple : 1ère tranche : 50 000 000 XS 15 000 000
 2ème tranche : 100 000 000 XS 65 000 000
 soit 3 sinistres.
 S 1 = 20 000 000
 S 2 = 10 000 000
 S 3 = 75 000 000

La répartition se fera comme suit :

	Assureur	Réassureur XL 1ère tranche	Réassureur XL 2ème tranche
S 1 = 20 000 000	15 000 000	5 000 000	-
S 2 = 10 000 000	10 000 000	-	-
S 3 = 75 000 000	15 000 000	50 000 000	10 000 000

La franchise de la 2ème tranche d'XL est égale à la somme de la priorité et de la portée de la tranche précédente ; le plafond de garantie est la somme de toutes les portées des différentes branches d'XL plus la franchise de la 1ère tranche.

Les dernières tranches sont généralement illimitées.

2. Domaine d'application

La réassurance non proportionnelle est utilisée dans les branches où il n'est pas possible de prévoir les indemnités maximum à payer ; c'est également le cas des assurances de R.C. Auto et de R.C. Générale où les indemnités sont illimitées.

Elle sert aussi à protéger l'assureur contre les cumuls, les grandes catastrophes et les risques à caractère cyclique.

On peut avoir aussi des XL dans les branches d'assurance de capitaux (Incendie, Transport, Risques divers, risques techniques etc...). C'est dans le cas où, pour être bien couvert, l'assureur protège sa conservation brute ou sa rétention nette par des XL ; ainsi il est sûr de ne supporter, sur chaque sinistre, que la franchise de l'XL. C'est la combinaison des traités proportionnels et non proportionnels.

3. Les différents types d'XL

a) XL sur rétention XL et XL pour compte commun

- XL sur rétention

L'XL sur rétention protège la seule rétention de l'assureur ; il est donc seul bénéficiaire de cette garantie et supporte la prime en totalité.

En cas de sinistre on applique le traité Quote Part en priorité afin de déterminer la rétention de l'assureur et l'XL sur rétention s'appliquera pour protéger la dite rétention.

- XL Pour Compte Commun

Il protège en même temps l'assureur et ses réassureurs en Q.P. La prime est supportée par l'assureur et les réassureurs Q.P. proportionnellement à leurs parts respectives sur le brut (Plein de conservation).

En cas de sinistre, on applique le traité XL PCC et c'est la franchise que l'on répartira proportionnellement aux engagements respectifs de la cédante et des réassureurs Q.P.

b) XL Working et XL Catastrophe- XL Working

C'est un XL susceptible d'être touché par un sinistre affectant une seule police. Il est généralement à un niveau bas.

- XL Catastrophe

C'est celui qui ne sera touché que par un sinistre affectant à la fois plusieurs polices (au moins deux).

La franchise est fixée à un niveau tel que le sinistre doit avoir un caractère catastrophique pour que l'XL soit touché.

c) XL par risque et XL par événement- XL par risque

La franchise est appliquée sur les sinistres individuellement. L'assureur s'engage à payer un montant inférieur ou égal à la portée à chaque fois qu'une police est sinistrée pour un montant supérieur à la franchise.

- XL par événement

Dans le cas de l'XL par événement, l'assureur supporte une seule fois sa priorité par événement. L'événement n'est plus constitué par une seule police mais plusieurs (au moins deux). Polices sinistrées du fait d'une même cause. Cette cause peut être la tempête, l'inondation, les feux de brousse, le tremblement de terre, les émeutes.

Mais il est très important de définir ce que l'on entend par événement, et de le délimiter dans le temps et l'espace.

Généralement les clauses de certains traités font jouer les deux XL en précisant, "par police et ou" par événement.

4. Avantages et inconvénients

Avantages

L'application du traité XL est facile tant par la détermination des sinistres que pour le calcul des primes à céder suivant l'assiette couverte et le taux fixe ou variable prévu ce qui réduit les dépenses d'exploitation.

La prime versée au réassureur pour la garantie contre l'XL ne représente qu'une fraction assez faible du revenu primes perçues par l'assureur au titre des opérations ainsi protégées, l'assureur peut donc conserver un volume assez considérable de primes.

Ce traité permet de niveler la communauté des sinistres conservés en réalisant l'homogénéité en nature du portefeuille de la cédante.

Inconvénients

Si le traité XL comporte des avantages, il peut aussi avoir certains inconvénients.

La protection offerte par le traité ne concerne que la dimension du sinistre. L'augmentation de la fréquence prévue des sinistres est entièrement supportée par l'assureur jusqu'à concurrence de son plein de conservation.

Les risques de pointes ou d'ampleur exceptionnelle peuvent difficilement être couverts de façon complète.

Il n'y a pas de partage de sort entre l'assureur et le réassureur, ce qui fait qu'il n'existe pas pour le réassureur un facteur de stabilité et de continuité.

Pour cela le réassureur doit veiller aux résultats du traité et constituer une réserve pour faire face aux sinistres éventuels qui pourraient absorber la totalité des primes de plusieurs années.

5. La prime de réassurance XL

La prime d'un traité XL est le prix que l'assureur paye pour bénéficier de la couverture XL. Ici la prime n'est pas répartie entre l'assureur et le réassureur.

La prime XL tient compte de plusieurs éléments tels que la nature du risque à protéger, leur importance, le volume de l'encaissement de la cédante, la capacité de la couverture etc...

Le calcul de la prime XL, très complexe, se fait selon des formules actuarielles ou selon des programmes informatiques.

La cotation ou tarification du traité XL dépend de la forme d'XL

- En XL Working

La cotation est basée sur les statistiques du passé (statistiques de sinistres et de primes), sur un certain nombre d'années ; les informations statistiques permettent de déterminer un rapport moyen de sinistres à primes qu'on appelle Burning Cost moyen, ce taux de prime pure est chargé de façon à obtenir un taux technique qui peut être réajusté pour des raisons commerciales.

- Les XL Catastrophes

Du fait de la rareté ou même de l'inexistence des statistiques des sinistres, la cotation se fait soit :

. sur la base des engagements (risques les plus importants) protégés par l'XL : c'est la méthode par engagement ou Exposure rating.

. ou sur la base de délai d'amortissement du sinistre total : c'est la méthode du délai d'engagement ou Pay back.

La prime XL peut se présenter sous différentes formes. Nous nous contenterons de les citer sans rentrer dans le détail :

- la prime XL sous forme de taux fixe ou variable
- la prime forfaitaire.

Remarque : La Prime Provisionnelle

Nous venons de voir que la détermination de la prime XL est fonction de la sinistralité réelle et ou de l'assiette de prime qui ne seront connues qu'en fin d'exercice.

Ainsi il est prévu de verser une prime provisionnelle au réassureur qui sera déduite de la prime définitive calculée à la clôture de l'exercice.

B. Le Traité STOP LOSS (ou excédent de perte annuelle)

1. Principe et fonctionnement

Le Traité Stop loss permet à l'assureur de se prémunir contre les mauvais résultats d'une branche donnée. L'assureur cherchera à limiter ses pertes.

Le réassureur s'engage à protéger à concurrence d'un montant maximum le montant dépassant le seuil financier au delà duquel l'assureur est obligatoirement en perte.

Le Traité Stop loss prévoit une franchise et une portée exprimées en pourcentage.

Exemple : 85 % après 65 %
 Franchise : 65 %
 Portée : 85 %

L'assureur a la possibilité de négocier plusieurs branches comme en excédent de sinistres.

L'assureur détermine en fin d'exercice sa charge de sinistre ; c'est-à-dire sinistres payés plus sinistres à payer ainsi que les primes encaissées dans la branche concernée et tire le ratio S/P.

Si le S/P est inférieur ou égal à la franchise, le réassureur n'intervient pas, mais si le taux est supérieur au S/P, le réassureur lui verse l'équivalent du pourcentage excédentaire de la prime globale de manière à ce que le S/P net soit égal à la franchise.

Exemple : Soit un traité Stop loss :

1ère branche	85 % après 65 %	
2ème branche	175 % après 150 %	
Primes	=	2 000
Sinistres	=	6 000
S/P	=	<u>6 000</u> = 300 %
		2 000
Cédante	=	65 %

Réassureur 1ère tranche

2 000 X 85 % = 1 700

Réassureur 2ème tranche

2 000 X 150 % = 3 000

Sinistre à la charge des réassureurs Stop loss

1 700 + 3 000 = 4 700

Sinistre à la charge de la cédante

6 000 - 4 700 = 1 300

2. Domaine d'application

Le Traité SL est appliqué dans les branches à caractère cyclique dont la grêle.

Certains assureurs africains adoptent le Traité Stop loss pour protéger leur portefeuille auto au dessus des traités XL.

Le Traité Stop loss est conseillé dans toutes les branches où la cédante peut s'attendre à de très mauvais résultats annuels, de manière à ce qu'elle puisse, par ce moyen, protéger son bilan.

3. Avantages et Inconvénients

Avantages

Le Traité Stop loss simplifie les écritures de la cédante, elle peut se contenter d'une écriture comptable en fin d'année, ce qui se traduit par des économies importantes de gestion.

D'autre part, la cédante se met théoriquement à couvert des pertes anormales et semble pouvoir compter sur des bénéfices limités mais certains.

Inconvénients

Le Traité Stop loss présente aussi de nombreux inconvénients.

- Il présente un caractère spéculatif, la prime est fixée arbitrairement faute de statistiques ;

- le danger du Traité Stop loss pour la réassurance est qu'il est moins bien protégé que dans les autres traités (réassurance en participation, XL).

- L'assureur peut améliorer sa situation au détriment du réassureur (acceptation de mauvais risques, sous-tarification ou largesse dans les règlements des sinistres).

- Faute de documents périodiques, le réassureur n'a aucun pouvoir de contrôle.

- L'assureur aussi court des dangers ; en effet il doit faire face en cours d'année au paiement de tous les sinistres, le réassureur ne devant intervenir qu'en fin d'année, ce qui peut compromettre sa trésorerie.

- En cas de résiliation du traité, il risque de se trouver entièrement à découvert ou être obligé de subir les conditions d'un autre groupe de réassureurs.

4. La Prime du traité XL

La Prime du traité Stop Loss est le prix de la couverture que l'assureur achète.

La cotation est basée sur des informations statistiques.

La Prime se présente sous la forme d'un taux fixe ou variable.

Remarques : Comme dans le traité XL, il est prévu dans le traité Stop Loss une prime provisionnelle.

Le rôle de la réassurance est de décharger, dans le sens économique, l'assurance directe d'une partie des garanties qu'elle a assumées au bénéfice des preneurs d'assurance.

Dans certains pays la réassurance contribue de façon considérable au solde actif de la balance de Paiements.

Quelle est la situation au Burkina Faso ?

DEUXIEME PARTIE IMPACT DE LA REASSURANCE SUR L'ECONOMIE

Nous venons de voir que la réassurance est une technique indispensable pour les sociétés d'assurances en général et en particulier pour les jeunes sociétés africaines.

Cependant, la réassurance, telle qu'elle est pratiquée dans les compagnies africaines, occasionne une hémorragie de devises vers l'étranger.

Selon une étude de la CNUCED en 1987, 60 à 75 % des primes africaines vont à l'étranger.

Le marché burkinabè ne fait pas exception.

Nous allons tenter à partir de différents ratios et soldes :

- d'analyser la situation au Burkina Faso dans un premier chapitre,
- de proposer des solutions qui pourraient permettre aux sociétés de faire la réassurance en exportant moins de capitaux que par le passé.

CHAPITRE 1 - LA REASSURANCE EST-ELLE VRAIMENT UNE SOURCE DE FUITE DE CAPITAUX?

Il s'agira de voir à partir de certains ratios si les sociétés d'assurances burkinabè exportent massivement des capitaux et si cette exportation a une compensation valable.

Nous présenterons les ratios et les soldes dans le premier paragraphe et nous les commenterons dans le deuxième paragraphe.

Paragraphe 1 - Les ratios et les soldes

Notre étude portera sur les ratios qui ont un intérêt dans le cadre de l'analyse :

- ratio de cession
- soldes de réassurance
- ratio de récupération des sinistres
- ratio indiquant l'importance de la sortie des capitaux par le biais de la réassurance (comparaison avec les importations et les exportations).

A. Le ratio de cession

Le taux de cession est le pourcentage des primes cédées d'une année par rapport aux émissions de primes de la même année.

$$\text{Taux de cession} = \frac{\text{Prime cédées}}{\text{Primes émises}} \times 100$$

Le taux moyen de cession sur 5 ans (de 1986 à 1990) est de 43,31. Le marché garde 56,69 % des primes émises.

Ce ratio vient confirmer l'estimation faite par le journal "Construire l'Afrique n° 11" dans un article intitulé "ce que coûte la réassurance en Afrique". Selon cet article, à l'échelle des pays de la CICA, 40 % des primes sont exportées chaque année.

Nous remarquerons que :

- ce taux a augmenté en 1987 et en 1988
- il a accusé une baisse en 1989.

Nous ne pouvons pas dire que l'augmentation des cessions suit l'évolution du chiffre d'affaires. Il s'expliquerait plutôt par un placement important en facultative.

B. Le solde de réassurance

Le solde de réassurance est la différence entre les primes cédées et la part des réassureurs dans les charges des sinistres.

Nous entendons ici par charge de sinistres :

- les sinistres payés
- + les Provisions pour sinistres à payer de l'exercice n
- les Provisions pour sinistres à payer de l'exercice n - 1 .

Nous nous contenterons de cette définition du solde pour les besoins de notre analyse.

Dans la réalité, beaucoup d'autres éléments rentrent dans la détermination du solde de réassurance.

Le tableau nous donne un solde moyen de 899 772 554 FCFA de 1986 à 1990.

Nous constatons une régression du solde de réassurance due à l'augmentation du taux de sinistralité à partir de 1989 : 38,89 % en 1986, 29,13 % en 1987, 39,24 % en 1988, 62,13 % en 1989 et 72,33 % en 1990. Nous remarquerons un accroissement du taux de sinistres à primes :

- de 22,89 % entre 1988 et 1989
- et de 10,20 % entre 1989 et 1990.

L'augmentation de taux S/P en 1989 s'explique par :

- l'importance de la sinistralité en incendie en 1989 38,5 % alors qu'elle était de 8,59 % en 1988 ; il s'agit d'un sinistre important touchant la SOFITEX.

- la détérioration de la branche Auto a pris une proportion importante à partir de 1988.

52,33 % en 1986

20,02 % en 1987

60,32 % en 1988

86,54 % en 1989.

- La situation de la branche Transport aussi devient inquiétante, le taux est passé de 8,59 % en 1988 à 50,91 % en 1989.

La forte sinistralité de 1990 s'explique par le sinistre VILLAR que nous avons déjà évoqué dans la première partie, il s'agit d'un sinistre en Transport survenu en 1990 ; le sinistre a été total : montant : 1 732 500 000 FCFA.

C. Le taux de récupération des sinistres

Le taux de récupération des sinistres est le taux de participation des réassureurs dans la charge de sinistre de la cédante.

Taux de récupération : $\frac{\text{Part des réassureurs dans les sinistres}}{\text{Charge totale des sinistres}} \times 100$

Le taux moyen de récupération sur cinq ans est de 40,62 % de 1986 à 1990.

Le taux accuse une augmentation en 1987 et en 1990, 40,88 % en 1987 et 50,90 % en 1990.

Nous constatons que le taux de récupération est inférieur au taux de cession sur 4 ans de 1986 à 1989 et est supérieur en 1990 ; le taux moyen de récupération est inférieur au taux moyen de cession, soit une différence de 2,62 %.

L'augmentation du taux de récupération s'explique par le sinistre exceptionnel VILLAR : le sinistre a été total et sur un montant total de sinistre de 1 732 500 000 FCFA, le marché n'a supporté que 40 000 000 F CFA et les réassureurs ont supporté 1 692 500 000 F CFA soit 97,69 %.

Nous allons exclure 1990 pour savoir en temps normal ce que ce taux aurait été.

De 1986 à 1989 le taux moyen de cession est de 43,98 %, dans la même période le taux moyen de récupération est de 35,7 %, la différence est de 8,11 %.

Nous rappelons que dans les traités proportionnels, les facultatives et les FACOB, le taux de cession est égal au taux de récupération que certains appellent encore taux de cession des sinistres.

D. Ratio indiquant l'importance de la sortie des capitaux par le biais de la réassurance (comparaison avec les importations et les exportations).

Nous nous contenterons de faire une comparaison entre les primes cédées en réassurance et les importations d'une part et d'autre part entre les sinistres à la charge des réassureurs et les exportations.

- activité commerciale de biens pour les importations et les exportations
- activité commerciale de service pour la réassurance.

Selon des informations recueillies auprès du service du commerce extérieur du ministère du commerce, les importations sont considérées comme le poste le plus important des sources de sortie de capitaux au Burkina Faso.

1) La comparaison entre les primes cédées et les importations

La moyenne des importations sur 4 ans (de 1986 à 1989) est de 132 704 000 000 F CFA.

La moyenne des primes cédées en réassurance au cours de la même période est de 1 605 402 403 F CFA.

Si nous prenons la somme des 2 moyennes, nous obtenons 134 309 402 403 F CFA. Cette comparaison nous indique la sortie globale de devises par le biais des transactions commerciales.

Les primes cédées en réassurance sur la somme moyenne nous donne

$$\frac{1\ 605\ 402\ 403}{134\ 309\ 402\ 403} \times 100 = 1,20 \%$$

La réassurance représente 1,20 % des sorties de devises par le biais des transactions commerciales (biens + services).

Nous remarquons aussi que la réassurance représente 1,21 % des importations (tableau n° 4).

2) La comparaison entre la part des réassureurs dans les sinistres et les exportations.

La participation des réassureurs dans la charge de sinistres, constitue une entrée de devises.

Le montant des exportations exprime les entrées de devises.

La moyenne des exportations sur 4 ans (1986 à 1989) est de 53 793 250 000 F CFA.

La part moyenne des réassureurs dans la charge de sinistres au cours de la même période est de 545 161 871 F CFA.

La moyenne globale des entrées de devises par le biais des transactions commerciales est de 54 338 441 871 F CFA.

Le ratio, part des réassureurs dans les sinistres sur la moyenne globale est de : $\frac{545\ 161\ 871}{54\ 338\ 411\ 871} = 1 \%$

La part de la réassurance dans les entrées de devises par le biais des transactions commerciales (biens + services) est de 1 %.

Nous pouvons dire aussi que la part des réassureurs dans les sinistres représente 1,01 % des exportations en moyenne (tableau n° 4).

Paragraphe 2 - Commentaires

L'analyse des ratios et des soldes appelle certaines observations

1) Les taux de cession sont très élevés sur les cinq ans. Le taux moyen de cession est de 43,31 %.

Nous pouvons dire qu'il y a une hémorragie de capitaux car plus du 1/3 des primes émises est cédée en réassurance.

L'importance des cessions s'explique par les placements en facultative. En effet, les portefeuilles sont déséquilibrés en Incendie et en Transport : ils comportent quelques gros risques et beaucoup de petits risques.

Par exemple, à la SONAR, les gros risques représentent environ 60 % du portefeuille Incendie et 50 % en Transport.

Compte tenu de la faiblesse de la capacité de souscription, ces risques sont généralement placés en facultative à 95 %.

IL faut préciser que les cessions sont faites sur les primes émises. Quand on sait que les créances sur les assurés représentent environ 30 % des primes émises, on peut en conclure que l'assureur est pénalisé, puisqu'il cède des primes qu'il n'a pas encaissées.

Il en sera ainsi tant qu'il n'aura pas trouvé une solution à la base, c'est-à-dire au niveau de sa production pour endiguer l'importance des créances sur les assurés. Par exemple en mettant en application une des mesures préconisées par le Comité des Experts dans le but d'assainir le secteur des assurances : "Pas de primes , pas d'assurances".

2) En faisant ressortir une comparaison entre le taux de cession des primes et le taux de récupération des sinistres, nous constatons une incidence négative de la réassurance sur 4 ans, c'est-à-dire que les taux de cession des primes sont nettement supérieurs aux taux de cession des sinistres. Autrement dit, le marché cède beaucoup plus de primes qu'il reçoit d'argent des réassureurs pour leur participation aux sinistres.

Notre constat doit être tempéré du fait de la progression des taux de cession des sinistres résultant d'un taux de sinistres à primes en constante progression depuis 1988.

En effet, le taux de sinistres à primes est passé de 39,24 % en 1988 à 72,33 % en 1990.

Nous avons expliqué cette progression par les quatres (4) phénomènes suivants :

- l'importance de la sinistralité en Incendie en 1989
- la détérioration de la branche Auto depuis 1988
- la situation de la branche Transport depuis 1989
- le sinistre exceptionnel de 1990.

a) L'importance de la sinistralité en Incendie en 1989 s'explique par le gros sinistre qui a touché la SOFITEX.

b) La détérioration de la branche Auto a pris de l'ampleur depuis 1988 ; cette situation devient inquiétante pour les techniciens ; en effet la branche Auto est déficitaire et souvent elle absorbe tous les bénéfices réalisés dans les autres branches.

Selon une étude faite par le Comité des Assureurs du Burkina Faso, les causes de cette détérioration seraient multiples notamment :

- la prise de conscience de la population, qui pense maintenant que l'assurance peut être source d'enrichissement. C'est ainsi que les services du Contentieux reçoivent des réclamations de plus en plus élevées ; il faut dire que dans le temps, le décès d'un parent était considéré comme une affaire de Dieu par la famille.

La réglementation imposant aux sociétés d'économie mixte le service des "Songda" (1) à la place des avocats pour la défense de leurs intérêts a fait basculer la jurisprudence en faveur des victimes.

Les "Songda" peu expérimentés face à des avocats aguerris aux affaires civiles sont très peu suivis par les tribunaux qui accèdent plus facilement à l'argumentation des prétentions des victimes.

- le vieillissement du parc Auto ; le marché d'occasion de l'automobile s'est beaucoup développé ces dernières années au Burkina Faso. La moyenne d'âge de ces véhicules est d'environ sept (7) ans ; ces véhicules ne sont pas bien entretenus. La conséquence de cette situation est l'augmentation du taux d'accidents de la circulation dus à une défaillance mécanique. Les véhicules supportent mal les chocs, et les accidents causent des préjudices corporels importants aux passagers entraînant trop souvent des pertes en vie humaine.

(1) Magistrat détaché pour fournir une assistance judiciaire publique.

c) La situation de la branche Transport

L'évolution du taux de sinistralité en Transport pourrait s'expliquer par l'obligation d'assurance, les importateurs qui méconnaissaient cette obligation d'assurance, peuvent aujourd'hui l'exploiter en leur faveur.

En effet au début de l'application du texte sur l'obligation d'assurance, les importateurs ne souscrivaient l'assurance que pour délivrer les marchandises qui étaient déjà sous douane sur place ; il n'y avait donc aucun risque pour l'assureur puisque la souscription se faisait après l'arrivée des marchandises. Mais depuis un certain temps, les importateurs ont compris le mécanisme et ils souscrivent l'assurance dès l'embarquement des marchandises, l'assurance couvre ainsi tout le voyage.

d) Enfin on remarque qu'en 1990, le taux de cession des sinistres est passé à 50,90 %.

S'il ne s'agissait pas d'un phénomène conjoncturel, cet état des choses aurait pu entraîner un durcissement de la part des réassureurs.

L'augmentation du taux de cession est due effectivement à un sinistre exceptionnel survenu en 1990. Il s'agit toujours du sinistre VILLAR d'un montant de 1 732 500 000, ce risque était en coassurance, chacune des sociétés s'étant engagée pour 50 % soit 866 250 000. Comme le sinistre a été total, il aurait fallu que chaque société débourse 866 250 000. Même en l'absence de statistiques, nous pouvons affirmer qu'il était impossible pour les sociétés de déboursier une telle somme.

Avec la réassurance le marché n'a supporté que 40 000 000 et les réassureurs ont supporté 1 692 000 000 soit 97,66 % des sinistres.

Ce placement à un taux élevé du risque n'a pas été une mauvaise affaire pour le marché.

Il faut dire qu'en plus du fait que les réassureurs ont supporté le sinistre, ils ont payé le sinistre au comptant, ce qui a permis à l'assuré de poursuivre ses activités.

Nous ne cesserons de dire que sans la réassurance ce sinistre aurait été une catastrophe pour le marché et même pour l'économie.

Cette démonstration nous amène à dire qu'il y a sortie de capitaux mais que cette sortie n'est pas toujours inutile. Le sinistre VILLAR en est une bonne illustration. Si nous comparons les primes versées aux réassureurs et les sinistres à leur charge, nous constatons que les primes sont nettement inférieures aux sinistres et même que les primes sont insignifiantes.

Primes versées au réassureurs par la SONAR 19 868 464
Charges sinistres des réassureurs de la SONAR 866 250 000.

Dans tous les cas, le marché burkinabè ne peut pas nier les bienfaits de la réassurance.

La réassurance a le même caractère aléatoire que l'assurance ; c'est une couverture que l'assureur achète. Tant qu'il n'y a pas de sinistre, le réassureur peut se frotter les mains, mais il suffit d'une année de forte sinistralité pour que le réassureur perde toutes les économies de primes réalisées durant plusieurs années.

Les dépôts en espèces constituent un apport financier important dans l'économie.

En effet, les réassureurs sont obligés de faire des dépôts en espèces auprès de la cédante, ces dépôts représentent la part des réassureurs dans les provisions techniques. Ces dépôts placés en banque produisent des intérêts au taux officiel, alors que l'intérêt servi aux réassureurs est calculé à un taux qui varie entre 4 et 5 % au Burkina Faso.

Il a tendance à augmenter dans certains pays où les résultats de réassurance sont mauvais.

Ces dépôts permettent de faire des investissements (crédit aux opérateurs économiques).

3) Sur le plan national, en faisant une comparaison entre les cessions en réassurance et les importations, nous constatons que la réassurance représente une part négligeable dans les sorties de capitaux par le biais des transactions commerciales et représente 1,2 % des importations ce qui nous fait dire qu'il existe d'autres sources de fuite de capitaux plus importantes.

Nous pouvons citer notamment :

- le remboursement de la dette extérieure
- les pèlerinages religieux
- les transferts de bourse, etc...

Si au niveau du marché des assurances cette sortie est très sensible, nous disons qu'au niveau national, elle est insignifiante par rapport aux autres sources de sorties de capitaux.

Nous savons que la réassurance est une opération internationale, les paiements de sinistre provenant des réassureurs étrangers représentent un afflux de devises très précieux pour l'économie.

En prenant le paiement des sinistres et les exportations comme deux sources d'entrées de devises, le paiement des sinistres par les réassureurs est de 1 % par rapport à la moyenne globale et de 1,01 % par rapport aux exportations.

Ces taux sont insignifiants, ce qui ne nous permet pas de tirer une conclusion au niveau national.

Cependant, nous sommes conscients que la réassurance a certainement des influences négatives ou positives sur la balance de paiement mais le manque de statistiques ne nous permet pas de le démontrer.

Nous disons simplement que l'utilité de la réassurance ne doit pas être considérée sous ces angles.

Par conséquent, un pays ne doit pas faire appel à la réassurance pour augmenter ses entrées de devises étrangères, mais pour stabiliser la marche de ses sinistres.

Néanmoins, nous estimons que sans que la situation ne soit trop alarmante au Burkina Faso, des mesures doivent être prises pour permettre aux sociétés de payer le coût réel de la réassurance et réduire les sorties de devises.

C'est dans cet esprit que nous abordons dans le deuxième chapitre, les conditions d'une réassurance au service de l'économie.

CHAPITRE 2 - CONDITION D'UNE REASSURANCE AU SERVICE DE L'ECONOMIE

Nous venons de voir que la réassurance, assurance de l'assureur est un mal nécessaire pour nos jeunes marchés ; cependant, sa pratique doit être conçue de manière à éviter toute exportation injustifiée de devises.

Nous allons essayer de proposer des solutions possibles pour réduire la sortie des capitaux.

SECTION 1 - DEVELOPPEMENT DE LA COASSURANCE

La coassurance est le moyen d'intéresser plusieurs compagnies du marché à un risque donné, afin d'utiliser en premier ressort les capacités du marché.

Il y a ainsi un cumul des capacités de rétention qui aboutit à une réduction notable de la réassurance facultative au profit d'une rétention locale.

La coassurance a l'avantage, si elle est bien développée et acceptée sur un marché, de limiter la concurrence sauvage.

Par le jeu de la coassurance, chaque compagnie du marché participe à la couverture des grands risques, cela apaise les moeurs commerciales, et favorise la coopération.

Par ce biais les tarifs sont respectés et les porte-feuilles stabilisés.

Nous regrettons l'absence de texte concernant la coassurance comme c'est le cas dans certains pays (exemple du Cameroun).

Ce texte viendrait imposer à toutes les sociétés de la place, la coassurance avant les placements en facultative. En effet, les commissions de réassurance facultative étant plus élevées qu'en coassurance, la société qui obtient le risque préfère le placer en facultative après rétention de sa capacité de souscription au lieu d'intéresser les autres sociétés.

Il serait souhaitable qu'à défaut de texte, des protocoles soient signés entre les sociétés d'un marché donné sur tous les grands risques.

Cependant dans un marché restreint comme celui du Burkina Faso, la coassurance ne peut pas exclure la réassurance.

Si nous prenons l'exemple du barrage de Bagré où le capital assuré est de 11 061 165 655 F CFA, avec la coassurance, la SONAR a pris un engagement de 40 % du risque soit 4 424 466 262 F CFA, elle ne peut pas garder un tel risque qui est toujours trop gros pour elle.

Dans les marchés plus développés, certains risques peuvent être absorbés sans qu'on ait besoin de placer en réassurance facultative, la réassurance obligatoire intervenant dans tous les cas.

SECTION 2 - ADOPTION D'UNE NOUVELLE POLITIQUE DE REASSURANCE

Paragraphe 1 - Adaptation des programmes de réassurance

Le programme de réassurance d'une société est l'ensemble des traités et conventions qu'elle signe avec les réassureurs.

Ce programme dépend de la politique de gestion de chaque société mais dans tous les cas, elle doit viser deux objectifs :

- la protection
- l'économie.

. La Protection

La planification doit garantir à l'assureur une parfaite sécurité, c'est-à-dire que son plein de rétention doit lui permettre de résister à toutes les fluctuations (fréquence des sinistres ou leur importance).

L'assureur doit déterminer avec exactitude ses besoins réels en réassurance.

. L'économie

L'assureur doit pouvoir choisir la couverture qui lui convient et au meilleur prix ; il cherchera à limiter le coût de la réassurance.

La mise en place d'un plan de réassurance dans une compagnie requiert une compétence technique certaine.

Nous n'allons pas rentrer dans les détails techniques d'un plan de réassurance, nous nous contentons de proposer des réaménagements.

Nos suggestions ne sont basées sur aucune donnée statistique précise mais découlent d'un constat général. Nous n'avons pas pu avoir accès aux différents plans de réassurance.

Il ressort de l'entretien que nous avons eu avec les différents responsables que les programmes ne sont pas du tout en faveur des sociétés d'assurance.

Cette situation dure depuis la création des sociétés et n'a pas beaucoup évolué.

En effet, les sociétés avaient peur de prendre des risques et la réassurance leur apportait une certaine sécurité ; c'est ainsi que les premiers traités étaient des traités Q.P. où le risque était transféré à 95 % voire 100 %, la société se contentant de commissions.

Au fil des années, certaines choses ont changé mais nous estimons qu'un réaménagement des plans actuels est nécessaire ; cette amélioration passe par :

- la révision des pleins
- la révision des traités.

A. Révision du plein de rétention.

L'indépendance des Etats africains en matière d'assurance passe par l'accroissement des capacités de conservation des marchés ; en effet, il ne sert à rien de disposer de sociétés de droit national capables de souscrire et de gérer les principaux risques si ces sociétés n'ont pas la capacité financière suffisante pour conserver une part appréciable des primes et s'il leur faut céder la majeure partie à des réassureurs étrangers.(1)

Pour remédier à cet état de fait, une des solutions est l'accroissement des fonds des sociétés qui entraînera l'augmentation des pleins. Les pleins du marché burkinabè sont faibles.

Nos sociétés doivent accepter de prendre des risques et de se comporter comme des vraies compagnies d'assurance au lieu de continuer à jouer le rôle de courtier ou de prête nom quand il s'agit de certains grands risques.

Il faudrait aussi que ces pleins soient effectivement respectés ; il n'est pas rare de constater que sur certaines affaires, les placements sont faits sans tenir compte des pleins.

Par exemple, un risque peut être placé à 95 % en facultative alors que les 5 % n'atteignent pas le plein de souscription.

(1) Construire l'Afrique n°11 "Ce qui coûte la réassurance en Afrique".

Cette situation est souvent dû à un manque de coordination entre la Direction Production et celle de la Réassurance ; en effet, très souvent la Direction Production après avoir souscrit un risque, le place en facultative sans consulter la Direction Réassurance, celle-ci n'étant saisie qu'en fin d'année au moment de l'établissement des comptes. Ce genre de situation qui fait perdre des primes à la cédante et détériore le climat social, doit être banni dans l'avenir.

B. Les traités de Réassurance

Le traité de réassurance est la convention qui lie l'assureur et son réassureur.

Les sociétés doivent adopter des combinaisons de traités qui leur permettent de garder un peu plus de primes et d'obtenir des bénéfices stables.

Avec les statistiques de la sinistralité, les sociétés peuvent porter des ménagements à certains traités.

Par exemple, il est reconnu que dans la branche incendie, la sinistralité est très faible ; il serait souhaitable pour les sociétés qui font de la Q.P. de réduire les taux Q.P. pour pouvoir garder un peu plus de primes.

La négociation joue un rôle très important car c'est à ce moment que les conditions du traité sont fixées. La cédante doit pouvoir faire valoir des arguments techniques afin de disposer d'un traité garantissant une couverture adéquate pour un coût raisonnable ; ces arguments sont :

- une solidité financière
- un portefeuille en bonne santé
- des garanties de solvabilité
- des statistiques de primes et de sinistres sur 5 à 10 ans.

Nous savons que très peu de sociétés sont en mesure de remplir ces conditions, ce qui fait que dans les négociations, le rapport de force n'est pas en leur faveur.

En effet, le manque d'informations statistiques ne permet pas de fixer le taux de prime réel. Il est temps que nos sociétés pensent à créer des services de statistiques pour la collecte des informations et la sortie des statistiques fiables.

Les difficultés financières actuelles des sociétés d'assurances africaines ne sont pas de nature à faciliter les négociations. Très souvent cette situation sert d'argument aux réassureurs pour imposer certaines combinaisons de couverture ; même quand la société se porte bien, ils conseillent la prudence.

Les sociétés devront assainir leur gestion.

Le marché burkinabè est sain selon les réassureurs, ce qui est un avantage pour lui ; mais la faiblesse de la capacité financière et le manque d'informations techniques l'obligent à accepter des conditions qui ne sont pas toujours à son avantage.

Le choix des réassureurs n'est pas à négliger. Les sociétés doivent travailler avec des partenaires sérieux capables de leur venir en aide en cas de besoin (règlement de sinistres au comptant), les réassureurs doivent être solvables.

Remarquons que les plans de réassurance ne font pas l'objet d'une législation au Burkina.

D'une manière générale, la réassurance n'est pas soumise au contrôle de l'Etat. Compte tenu de la sortie de devises qu'occasionne la réassurance, il serait souhaitable que les services du contrôle commencent à jeter un coup d'oeil sur les différents plans de réassurance du marché : pendant les contrôles sur place annuels, les contrôleurs examineraient les plans de réassurance, les comptes de réassurance et feraient les remarques et les suggestions nécessaires.

Paragraphe II - La coopération régionale

Dans tous les secteurs de l'économie, depuis un certain temps, il est question de coopération régionale, d'intégration sous régionale.

La condition première du recentrage de l'économie africaine est la construction de grand marchés.

Conscients de cette situation, les assureurs africains ont compris que dans leur domaine d'activité, la coopération internationale joue un rôle prépondérant dans la promotion des marchés.

Les marchés africains dans le cadre de la coopération régionale ont créé des structures de réflexion, de concertation et d'harmonisation qui devraient à terme, favoriser une véritable intégration ; nous pouvons citer :

- la CICA : Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances qui a été créée en 1962 et a son siège à Libreville, elle compte douze (12) membres, tous pays de l'Afrique francophone (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Mali, Niger, Sénégal, Tchad et Togo).

Sa mission est :

- . de prendre les mesures propres à assurer le développement des marchés nationaux et la création d'un marché supranational ;
- . d'assurer la formation des cadres ;
- . de préconiser que les fonds collectés par les assureurs soient employés au profit des Etats membres.

- l'I.I.A. : Institut International des Assurances ; il a été créé en 1972, il assure la formation professionnelle des cadres. Son siège est à Yaoundé et est rattaché organiquement à la CICA.

- la FANAF : Fédération des Sociétés d'Assurances de droit National Africain. Elle a été créée en 1976 et a son siège à Dakar ; sont membres, les sociétés d'assurance des Etats suivants : Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Mali, Mauritanie, Niger, Sénégal et Togo.

Association professionnelle interafricaine, son but est de :

- . Promouvoir le développement de l'industrie des assurances dans les pays membres ;
- . Favoriser les conclusions d'accord bilatéraux entre les Etats membres et la constitution de pools de coassurance et de coréassurance.
- . Encourager la recherche et la publication d'ouvrages dans le domaine des assurances.

Dans le même ordre d'idée, deux sociétés de réassurance ont été créées ainsi que des pools.

A. Renforcement des relations avec les compagnies régionales de réassurance

Pour réduire la trop grande dépendance des marchés africains à l'égard des réassureurs étrangers et réduire la sortie des primes, il a été créé deux sociétés africaines de réassurance.

a - AFRICARE

Société africaine de réassurance créée en 1976, son siège est à Lagos, elle a un bureau à Abidjan.

Son but est :

- de promouvoir le développement des activités nationales d'assurance et de réassurance dans les pays africains
- de favoriser la croissance des capacités de souscription et
- de rétention nationales et sous régionales et de soutenir le développement économique de l'Afrique.

Elle compte trente six (36) membres de l'O.U.A.

Il existe une cession légale de 5 % dans toutes les branches pour les pays membres.

b - CICARE

Compagnie commune de réassurance des Etats membres de la CICA. Elle a été créée en 1981 mais a commencé à fonctionner en 1984. Son capital social est de 600 millions de francs CFA et son siège est à Lomé au Togo.

Les pays membres sont ceux de la CICA.

Son but est de :

- Promouvoir le développement des activités nationales d'assurances et de réassurances dans les pays membres ;
- favoriser la croissance des capacités de souscription et de rétention nationales, régionales et sous-régionales et de contribuer au développement économique de l'Afrique.

Il faut noter que c'est la CICA qui a favorisé la création de la CICARE.

Il a été institué une cession légale obligatoire, toutes les sociétés d'assurances et de réassurances de droit national opérant sur le territoire des Etats membres cèdent 15 % de tous leurs traités de réassurance ; les compagnies étrangères cèdent 5 % des primes directes afférentes à toutes les branches à l'exception de la branche automobile.

La CICARE fait des rétrocession aux sociétés cédantes dans la limite de leur possibilité de rétention ; ce qui permet la récupération d'une partie des primes.

Les deux sociétés fournissent une assistance technique aux cédantes et participent à la formation des cadres par le biais de séminaires ou de l'I.I.A.

Elles gèrent aussi des pools :

- Pool CICA FAC pour la CICARE
- Pool Aviation africain pour l'AFRICARE.

Nous constatons avec regret que peu de sociétés dépassent les cessions légales ; alors que les cédantes devraient satisfaire ces deux organismes avant de faire appel à la réassurance étrangère.

Le renforcement des relations avec ces deux organismes favorise la rétention d'un peu plus de primes au niveau régional et même au niveau national par le biais de la rétrocession.

Ce regroupement permet de présenter un front unique et de faire face à la réassurance étrangère et d'obtenir des conditions tarifaires meilleures.

Ces institutions ouvrent la voie à l'élargissement de nos marchés.

Le marché burkinabè entretient de bonnes relations avec ces institutions, l'une des sociétés a dépassé les cessions légales. C'est déjà un effort mais les sociétés pourraient intéresser la CICARE sur les affaires en facultative.

Il faut signaler que ces sociétés font de la rétrocession à l'étranger et des placements dans les marchés financiers internationaux ; ce qui nous fait dire que la création de ces deux sociétés ne peut que limiter l'exportation des capitaux car la réassurance est par définition internationale.

B. Le Pool

Le Pool est un groupement des sociétés qui mettent en commun leur capacité en vue de la couverture d'un risque qui revêt un caractère particulier en raison soit de son importance, soit en raison des difficultés techniques.

Les objectifs visés par le Pool sont :

- Permettre la couverture des risques à capitaux très élevés ;
- Couvrir des risques qui requièrent des services spécialisés, lorsque l'expertise nécessaire fait défaut.
- Couvrir des risques potentiellement catastrophiques.

La constitution des Pools répond au souci de réduire les dépenses en devises étrangères résultant d'une réassurance des risques à l'étranger. Elle offre une capacité locale additionnelle qui permet à un groupe de pays d'augmenter sa rétention de primes.

La création de Pools est une nécessité pour nos marchés si nous ne voulons pas continuer à être de simples boîtes aux lettres ; en effet, au Burkina Faso, il existe des risques qui sont transférés à 95 % voire 100 % comme nous l'avons déjà dit ; cela se fait soit parce que le risque est trop dangereux, inconnu ou que le capital est très élevé.

Pour remédier à cette situation, la SONAR a entrepris une expérience depuis 1987. Il s'agit de sa participation à un pool de coréassurance.

Le pool de coréassurance des pays sans littoral a été créé en Janvier 1987 entre le Burkina, le Mali, le Niger et le Tchad.

Ce Pool a pour objet d'aider à développer l'activité économique dans la branche transport et d'organiser :

- la participation des membres à tous les travaux d'informations, d'études et de statistiques ;
- la mise en commun par les membres d'une partie des risques par eux souscrits dans leurs marchés, les membres devant conserver sans réassurance la proportion des risques mis en commun et correspondant à leur engagement dans le Pool.
- le respect par chacun des membres des règles déterminées par le Pool en vue d'assurer l'équilibre technique des affaires qu'il a charge de répartir entre eux.
- de prendre toutes dispositions tendant à favoriser dans leur intérêt commun, une meilleure coopération entre les sociétés membres.

1. Fonctionnement du Pool

Chaque membre du Pool cède 10 % des souscriptions directes avec un maximum de 40 millions par risque ; le Pool retrocède 25 % soit le quart par membre, l'engagement de chaque réassureur est de 10 millions par risque.

Une participation bénéficiaire de 50 % sur le résultat est distribuée aux membres.

2. Financement du Pool

A partir de 1991, 7,5 % de frais de gestion est calculé sur les comptes techniques et appliqué aux cessions.

Pour ce qui est du financement des tardifs, 10 % des provisions pour sinistres à déclarer est appliqué sur les rétrocessions en vue de rembourser la 5ème année avec un intérêt de 4 %.

Jusque là, le Pool fonctionne très bien et les résultats sont globalement positifs.

Ce Pool en tirant les leçons du Pool transport d'Abidjan qui a disparu précocement a opté pour la sélection des membres selon :

- la nature juridique
- leur situation géographique
- la qualité de leurs activités et leur taille
- l'importance du marché.

3. Intérêt du Pool pour la SONAR

- sa participation au Pool a diminué les cessions aux réassureurs européens de 10 % pour les risques ne dépassant pas ses capacités ;
 - la rétrocession permet à la SONAR de faire des acceptations équivalentes à 25 % des cessions du Pool et de récupérer les primes et une participation bénéficiaire de 50 % ;
 - l'augmentation de la capacité de la SONAR pour les risques qui excèdent ses pleins ; 40 millions de plus à des conditions nettement meilleures que celles proposées par les réassureurs facultatifs.
- (Commissions 30 %, automacité des cessions).

Ces genres d'initiatives sont à encourager car il ne faudrait pas se limiter à un seul Pool, il serait souhaitable que les autres sociétés du marché s'intéressent à des Pools ou d'autres formes de regroupements.

Nous pouvons signaler l'existence des Pools comme :

- le Pool CICA FAC géré par la CICARE
- le Pool aviation africain.

C. Développement de la réassurance active

La réciprocité est la participation de part et d'autre dans la même proportion dans les programmes de réassurance.

Compte tenu de la fragilité de nos sociétés la réciprocité doit se faire avec prudence ; le choix des partenaires est très important. Un examen des statistiques est nécessaire avant tout engagement. Les risques catastrophiques doivent être exclus.

Au Burkina Faso la SONAR est engagée avec deux sociétés de la sous région.

La FONCIAS participe à une réassurance croisée initiée par le groupe P.F.A. Il s'agit d'une politique d'échange entre les filiales du groupe situé en Afrique (Gabon, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Cameroun, République Centrafricaine).

Selon M M. Racine Bathily cette réassurance croisée permet de pouvoir exprimer localement une part des bénéfices techniques tirées des souscriptions dans chacun de ces territoires, elle permet aussi d'augmenter la capacité de souscription (1)

Nous ne partageons pas l'avis de Mr Bathily et nous nous posons la question de savoir si une telle politique des groupes étrangers ne vise pas à détourner en fin de compte ces filiales de la réassurance africaine (CICARE, AFRICARE, POOL).

(1) Assur. Inof n° 6 P. 14.

D. Création d'un organisme de réassurance

La création d'un organisme de réassurance et l'institution d'une cession légale seraient certainement une solution pour la rétention des primes du marché.

Mais pour un marché étroit comme celui du Burkina Faso, nous pouvons considérer la création d'un tel organisme de réassurance comme étant un projet à long terme.

Néanmoins, nous concédons qu'une telle structure peut offrir certains avantages notamment :

- l'augmentation du plein de conservation au niveau national et la réduction des sorties immédiates de devises ;

- la création d'une capacité de rétention supplémentaire par la redistribution aux cédantes d'une fraction des affaires excédant la capacité de l'organisme (rétrocession) ;

- le soutien du financement des investissements nationaux ;

- le renforcement du pouvoir de négociation de l'organisme de réassurance face aux réassureurs étrangers.

Cependant, il convient de procéder à une étude de faisabilité d'un tel organisme pour éviter de rencontrer les difficultés vécues par certains pays qui ont tenté l'expérience comme le Cameroun (CNR) le Gabon (), le Sénégal (SEN-RE).

Nous estimons qu'à défaut d'un organisme de réassurance, pourrait-on peut-être envisager la conception d'un organisme à la taille du marché dont le rôle serait d'effectuer une coordination, une péréquation en ce qui concerne les opérations de réassurance du marché.

CONCLUSION GENERALE

Tout au long de cette étude, nous nous sommes efforcés de démontrer la nécessité de la réassurance dans un jeune marché comme celui du Burkina Faso et la sortie de devises qu'occasionne cette technique.

En guise de conclusion, nous disons que jusqu'en 1989, on pouvait considérer que la réassurance occasionnait une sortie de primes qui n'était pas compensée.

En effet jusqu'à cette date les taux de cession des primes étaient nettement supérieurs aux taux de cession des sinistres ; ce qui veut dire que la réassurance était toujours en faveur des réassureurs.

Cependant en 1990, nous constatons que le marché a été bénéficiaire : taux de cession des primes 41,40 % contre 50,90 en sinistres.

Si nous faisons une comparaison entre la moyenne des taux de cession des primes 43,24 % et la moyenne des taux de cession des sinistres 40,62 % sur 5 ans (de 1986 à 1990), nous remarquons que la différence est très négligeable (2,62 %).

Notre analyse nous amène à dire qu'il y a bien sortie de capitaux car il faut reconnaître que le taux de cession moyen des primes par an, 43,24 % est un peu élevé. Mais dans le cas du Burkina Faso cette sortie est justifiée.

Par contre nous constatons que cette situation entraîne une trop grande dépendance vis-à-vis des réassureurs étrangers.

Nous concédons avec M. Diouldé Niane que les réassureurs étrangers sont indispensables à nos marchés du fait de leurs capacités et de leur technologie (1), mais n'y a-t-il pas une possibilité d'envisager des solutions pour réduire cette dépendance et payer le prix juste de la réassurance ?

Nous estimons que pour réduire la dépendance et permettre à l'assurance de jouer pleinement son rôle d'investisseur institutionnel dans l'économie, il serait souhaitable de mettre en place des mesures visant à :

- développer le secteur de l'assurance par la création de nouveaux produits plus adaptés au contexte social ;

- assainir le marché en :

- . évitant la concurrence déloyale (sous-tarifcation)
- . développant une franche collaboration
- . adoptant une nouvelle politique commerciale pour réduire les créances sur les assurés

- mettre en place des services de statistiques pour permettre aux sociétés de prendre juste la couverture dont elles ont besoin et payer le prix réel ;

- augmenter les fonds propres en recherchant dans les placements la sécurité mais aussi le rendement ; cela entraînera l'accroissement des pleins de rétention ce qui évitera aux sociétés d'être des boîtes aux lettres pour ce qui est de certains risques ;

- appliquer réellement les pleins ;

- adopter et exécuter des programmes d'échanges ; les échanges au niveau national, sous régional ou régional doivent être effectués avant de recourir à la réassurance étrangère ;

(1) Argus n° 6213, P. 1267

- enfin étoffer les services ou directions de réassurance de personnel pour permettre un travail plus suivi.

Nous sommes conscients de la complexité du problème mais nous avons voulu tout simplement donner un aperçu de la situation au Burkina Faso en matière de réassurance.

Nous espérons que les mesures préconisées par le Comité des Experts dans le cadre de l'intégration sous régionale des pays de la zone franc permettront de résoudre un certain nombre de problèmes.

A N N E X E S

(I, II, III, IV)

Statistiques du Service de Contrôle des Assurances (Direction Générale des Impôts) et du Service du Commerce Extérieur (Ministère du Commerce et de l'Approvisionnement du Peuple)

1°) - CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL

Tableau n° 1

	1985	1986	1987	1988	1989
I.A.R.D	2.783.829.233	3.335.121.934	3.347.063.144	3.346.301.410	3.762.077.922
VIE	147.599.581	150.921.773	178.374.793	257.366.007	300.048.641
TOTAL.....	2.931.428.814	3.486.043.707	3.525.437.937	3.603.667.417	4.062.126.563

2°) - CHIFFRE D'AFFAIRES PAR BRANCHES

	1985	1986	1987	1988	1989	S/PE
Automobile	1.138.101.196	1355.023.562	1326.396.159	1.531.030.050	1.595.612.495	84 %
Incendie	359.751.628	712.233.478	504.036.832	534.173.302	452.429.143	38 %
T. Maritime	874.102.038	909.926.236	863.649.244	788.365.311	778.836.905	51 %
Risques Divers ...	411.874.363	357.938.658	652.980.909	486.292.588	931.392.945	39 %
Etc	--	--	--	6.440.159	56.291.401	--
TOTAL.....	2.783.829.225	3.335.121.934	3.347.063.144	3.339.861.251	3.814.562.889	61 %

EVOLUTION DE LA STRUCTURE DU MARCHÉ DE 1988 à 1991

	1 9 8 8		1 9 8 9			1 9 9 0		1 9 9 1				
	MONTANT	% par Branch.	MONTANT	% par Branch.		MONTANT	% par Branch.	MONTANT	% par Branch.			
AUTOMOBILE	1 531 030 050	42,56	1 595 612 495	39,32	+ 4,21	1 586 684 057	37,40	- 0,55	1 690 626 556	38,74	+ 103 942 499	+ 6,55
INCENDIE	534 173 302	14,85	452 429 143	11,15	- 15,30	711 931 437	16,78	+ 57,35	754 979 422	17,30	+ 43 047 985	+ 6,04
TRANSPORT	788 365 311	21,92	778 836 905	19,19	- 1,20	996 283 515	23,48	+ 27,91	922 240 114	21,13	- 74 043 401	- 7,43
AUTRES RISQUES	486 292 588	13,52	931 392 945	22,95	+ 91,52	549 539 454	12,95	- 40,99	548 871 100	12,58	- 668 354	- 0,12
VIE ET CAPITAL.	257 366 007	7,15	300 048 641	7,39	+ 16,58	398 366 482	9,39	+ 32,76	447 353 830	10,25	+ 48 987 348	+ 12,29
<u>TOTAL GENERAL.</u>	3 597 227 258	100	4 058 320 129	100	+ 12,81	4 242 804 945	100	+ 3,88	4 364 071 022	100	+ 121 266 077	+ 2,85

Tableau n° 4

	1986	1987	1988	1989	Moyenne
Primes cédées (1)	1 472 615 929	1 748 248 000	1 628 549 000	1 572 196 685	1 605 402 403
Importations (2)	164 230 000 000	149 704 000 000	114 073 000 000	102 809 000 000	132 704 000 000
Exportations (3)	56 032 000 000	77 843 000 000	51 029 000 000	30 269 000 000	53 793 250 000
Part des Réass. ds les sin.(4)	322 281 560	431 224 067	523 751 588	886 262 041	540 879 814
Primes cédées + import (5)	165 702 615 929	151 452 248 000	115 701 549 000	104 381 196 685	134 309 402 403
Primes cédées/Primes cédées + Import) 1/5 (6)	0,89 %	1,15 %	1,40 %	1,50 %	1,20 %
Export + Part. Réass. Sin. (7)	56 354 281 560	78 274 224 067	51 552 751 588	31 155 262 041	54 334 129 814
Part Réass. Sin./Export + Part Réass sin. (8)	0,57 %	0,55 %	1,01 %	2,84 %	1 %
Primes cédées/Importation (9)	0,89 %	1,16 %	1,42 %	0,96 %	1,21 %
Part Réass Sin./Exportation (10)	0,57 %	0,55 %	1,02 %	2,92 %	1,01 %

B I B L I O G R A P H I E

I. OUVRAGES GENERAUX

- . PICARD M. et BESSON : Les Assurances Terrestres en Droits français. Tome II, 4^e édition, L.G.D.J., Paris 1977 - 510 pages
- . Maurice RAMEL : La Réassurance : Aspects théoriques et pratiques Dullac & Cie (Librairie des Assurances), Paris 1967, 260 pages
- . Henri LOUBERGE : Economie et Finance de l'assurance et de la réassurance. Dalloz, Paris, 1980, 315 pages
- . Christoph PFEIFFER : Initiation à la réassurance - 2^eme édition, l'Argus, Paris 1978, 95 pages
- . Pierre M.J. BLANC : Qu'est-ce que la Réassurance ? Assurance française, Paris 1980, 109 pages
- . Marcel GROSSMANN : Manuel de Réassurance . L'Argus Paris, 1983, 244 pages
- . Mikael HAGOPIAN : Dix leçons sur la Réassurance L'Argus, Paris, 1981, 202 pages
- . Guy SIMONET : La comptabilité des Entreprises d'Assurance 3^e édition, l'Argus, Paris 1990, 358 pages.

II. OUVRAGES NON EDITES

- . M. Yaya DIARRA : Problème de détermination des Pleins
Mémoire IIA 1980-1982 - Yaoundé - Cameroun
- . Georgette OUATTARA : La Réassurance au Burkina Faso :
(Aspects juridiques). Mémoire ESD - Université de Ouagadougou
1988-1989
- . M. Roger Nanga BIOULE : Cours de Réassurance
- . M. Simon NINGHAHI : Cours de Réassurance Proportionnelle
IIA - 1990-1992
- . Secrétariat de la CNCED : Problème de réassurance dans les
pays en voie de développement
- . FANAF/FFSA : Elaboration d'un plan de Réassurance.
Séminaire SCOR Juillet 1988
- . Mamadou HAIDARA : Conception et mise en place d'un plan de
réassurance. Séminaire AFRICARE - Octobre 1991
- . M. Isidore KPENOU : Etude comparative des différentes formules
de réassurance. Séminaire AFRICARE - Octobre 1991
- . La Rétention en Réassurance : Séminaire AFRICARE - Octobre 1991
- . NDEYE Coura SEYE : La "SEN-RE" - Etude contributive à
l'opportunité et la viabilité de l'institution, Mémoire
IIA 1986-1988.

III. ARTICLES

- . Eyessus W. ZAFU : Le transfert de capitaux par la réassurance
le Réassureur Africain n° 001, Juin 1987, P 2 à 11.
- . William OLOTCH : La société Africaine de Réassurance et le
concept de pool - L'expérience de l'AFRICARE-RE.
Le réassureur africain, n° 002, 1988 - pages 13 à 16.
- . Ephraim BICHETERO : Fixation de la rétention et types et
traités de réassurance - Le réassureur africain n° 003, 1989.
pages 9 à 13.
- . Eyessu W. ZAFU : Coopération - le système d'échange de
réassurance africain. Le réassureur africain n° 003, 1989
pages 14 à 15.
- . Bassirou DIOP : Fenêtre sur la réassurance. Assur. Info
n° 5, page 11 à 17.
- . Mamadou Racine BATHILY : Coopération interafricaine dans
les marchés FANAF : Expériences et perspectives. Assur. Info
n° 6, pages 11 à 16.
- . Tibo KABORE : Les autres sources de fuite de ressources
en Haute-Volta, revue n° 11 du CEDRES
- . Ce que coûte la réassurance en Afrique : construire l'Afrique
n° 11.
- . Répartition des grands risques : L'Assureur africain n° 12,
Décembre 1989.
- . Daniel TRIBON DEAU : Point de vue de 2 sages, la Réassurance
l'Argus n° 6213 du 26.4.1991, page 1267.
- . Bene B. LAWSON : Pour un plan de sauvetage. Jeune Afrique
Economie n° 140 - Février 1991, page 84 à 86.

TABLE DES MATIERES

<u>MATIERES</u>	<u>PAGES</u>
INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE - TECHNIQUE DE LA REASSURANCE	4
<u>Chapitre 1</u> : <u>Nécessité de la Réassurance</u>	4
<i>Section 1</i> : Pourquoi la réassurance	4
<u>Parag. 1</u> : Causes techniques	5
<u>Parag. 2</u> : Etroitesse du marché	6
A. : Faiblesse des fonds propres	6
a) : L'inexistence de marchés financiers	8
b) : Placements obligatoires	9
B. : Complexité des risques à courir	10
<i>Section 2</i> : Le Rôle de la Réassurance	10
<u>Parag. 1</u> : Sur le plan technique	10
<u>Parag. 2</u> : Sur le plan financier	11
<u>Chapitre 2.</u> : <u>Mécanismes de la Réassurance</u>	13
<i>Section 1</i> : Critère d'ordre juridique	13
<u>Parag. 1</u> : La réassurance facultative	14
A. : Principe et fonctionnement	14
B. : Avantages et inconvénients	14
C. : Domaine d'application	15
<u>Parag. 2</u> : La Réassurance facultative obligatoire	15
A. : Principe et fonctionnement	15
B. : Avantages et inconvénients	16
C. : Domaine d'application	16

<u>Parag. 3</u>	: La Réassurance obligatoire	17
A.	: Principe	17
B.	: Avantages et inconvénients	17
C.	: Domaine d'application	17
<i>Section 2</i>	: Critère d'ordre technique	18
<u>Parag 1</u>	: La réassurance proportionnelle ou de capitaux	18
A.	: Le traité Quote Part (QP) ou Participation pure	18
1.	: Principe et fonctionnement	18
2.	: Avantages et inconvénients	19
3.	: Domaine d'application	19
B.	: Le traité excédent de Plein	20
<u>Rem.</u>	: Remarque sur la réassurance proportionnelle	22
<u>Parag. 2</u>	: Réassurance non proportionnelle ou la réassurance de dommage	23
A.	: Le traité excédent de sinistres (XL)	23
1.	: Principe et fonctionnement	23
2.	: Domaine d'application	24
3.	: Différents types d'XL	25
a)	: XL sur rétention et XL pour compte commun	25
b)	: XL Working et XL Catastrophe	26
4.	: Avantages et inconvénients	27
5.	: La Prime de réassurance XL	28
B.	: Le traité Stoploss (ou excédent de perte annuelle)	29
1.	: Principe et fonctionnement	29
2.	: Domaine d'application	31
3.	: Avantages et inconvénients	31
4.	: La Prime du traité Stop Loss	32

DEUXIEME PARTIE - IMPACT DE LA REASSURANCE SUR L'ECONOMIE 33

Chapitre 1. : La Réassurance est-elle vraiment une source de fuite de capitaux ? 34

Parag. 1. : Les ratios et les soldes 34

A. : Le ratio de cession 34

B. : Le solde de réassurance 35

C. : Le taux de récupération des sinistres 36

D. : Ratio indiquant l'importance de la sortie des capitaux par le biais de la réassurance (comparaison avec les importations et les exportations) 37

1. : Comparaison entre les primes cédées et les importations 38

2. : Comparaison entre la part des réassureurs dans les sinistres et les exportations 38

Parag. 2 : Commentaires

1. : Les taux de cessions sont très élevés 39

2. : Comparaison entre le taux de cession des primes et le taux de cession des sinistres 40

a) : L'importance de la sinistralité en incendie 41

b) : La détérioration de la branche auto 41

c) : La situation de la branche transport 42

d) : Le sinistre exceptionnel de 1990 42

3. : Sur le plan national 44

Chapitre 2. : Conditions d'une réassurance au service de l'économie 46

Section 1. : Développement de la coassurance 46

Section 2. : Adoption d'une nouvelle politique de réassurance 47

Parag. 1 : Adaptation des programmes de réassurance 47

A. : Révision du plein de rétention 49

B. : Les traités de Réassurance 50

<u>Parag. 2</u> : La coopération régionale	52
A. : Renforcement des relations avec les Compagnies régionales de réassurance	53
a) : AFRICARE	53
b) : CICARE	54
B. : Le Pool	56
1. : Fonctionnement du Pool	57
2. : Financement du Pool	57
3. : Intérêt du Pool pour la SONAR	58
C. : Développement de la réassurance active	59
D. : Création d'un organisme de réassurance	60

CONCLUSION GENERALE	61
----------------------------	----