iii/MR/2018
13

CONFERENCE INTERAFRICAINE DES MARCHES D'ASSURANCES

(CIMA)

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

BP 1575 YAOUNDE – Tel : (+237) 222 20 71 52 – Fax : (+237) 222 20 71 51

E-mail : iia@cameroun.com

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

Yaoundé/Cameroun

globus-re
committed to your success

RAPPORT D'ETUDES ET DE STAGE POUR L'OBTENTION DU DIPLOME DE MAITRISE EN SCIENCES ET TECHNIQUES D'ASSURANCES (MST-A)

(Cycle II – 13ème Promotion 2016-2018)

THEME : Les sociétés de réassurance de la zone CIMA face aux défis de la réforme de l'article 308 du code des assurances.

Présenté et soutenu par

KYELEM Désiré

MST-A, 13ème Promotion 2016-2018

Sous la direction de

M. Bassan BAZIE

Responsable des Opérations Techniques
Globus-Ré

DEDICACE

Ce rapport d'études et de stage est particulièrement dédié:

- A mes père et mère Ambroise et Yvette. Vous vous êtes toujours souciés de l'avenir, de la réussite de vos enfants et pour qui vous ne cessez de prier. Puissiez-vous enfin bénéficier des fruits de ce travail.

- A mon frère ainé Dieudonné, pilier de la famille, pour ton soutien, lequel m'a permis d'étudier dans de bonnes conditions.

- A tous autres frères et sœurs, cousins, tantes, oncles et amis pour ce que vous êtes et faites pour moi.

- A mon as de cœur Nathalie, pour ta patience et ta compréhension. Fasse Dieu que ton vœux soit enfin réalité.

REMERCIEMENTS

Je souhaiterais tout d'abord remercier ma famille pour la confiance et l'espoir placés en moi, pour son affection et son soutien tout au long de ma formation.

J'adresse également mes remerciements à l'administration de l'Institut International des Assurances :

- au Directeur Général Monsieur Urbain Philippe ADJANON,
- au Directeur des Etudes Monsieur Dembo DANFAKHA,
- à l'Assistant du Directeur des Etudes Monsieur Mikael SANHOUIDI,
- à l'ensemble de leurs collaborateurs.

Vous avez veillé à ce que notre formation se passe dans les meilleures conditions possibles et n'avez cessé de nous prodiguer conseils et nous encourager.

Mes remerciements ensuite

- au Directeur Général de Globus-Ré, Monsieur Hervé ALLOU pour m'avoir accepté au sein de sa structure, pour sa disponibilité et ses précieux conseils,
- à Monsieur Bassan BAZIE, Responsable des Opérations Techniques de Globus Ré, qui m'a encadré, m'a fait partager ses expériences et qui s'est montré disponible pour toutes mes préoccupations,
- à Madame BARRO Nadège, souscriptrice à Globus-Ré, qui a répondu favorablement à mes sollicitations,
- à l'ensemble du personnel de Globus-Ré pour la considération portée à ma personne.

Mes remerciements vont enfin à l'endroit de mes camarades de la 13è Promotion MST-A pour la fraternité partagée, les échanges enrichissants, l'esprit d'entraide mutuelle qui a prévalu durant ces deux années de formation. Je n'oublie pas les étudiants de la 23è Promotion DESS-A avec qui nous constituions une famille, la famille CIMA.

Merci à tous pour votre soutien si précieux.

LISTE DES CIGLES ET ABREVIATIONS

Auto: Automobile

CA: Chiffre d'affaires

CCR: Compagnie Centrale de Réassurance (Algérie)

CIMA: Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances

CICA-Ré: Compagnie Commune de Réassurance des Etats membres de la CIMA

Com.: Commission

CRCA: Commission Régionale de Contrôle des Assurances

DESS-A: Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées en Assurances

EDP: Excédent De Plein

FAC: Facultative

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

FINACTU: Groupe de conseil spécialisé pour des missions de conseil stratégique et opérationnel notamment en assurance, banque, protection sociale.

IARD: Incendie, Accident, Risques Divers

MST-A: Maitrise en Sciences et Techniques d'Assurances

NAICOM: National Insurance Commission (Commission Nationale d'Assurance)

NCDMB: Nigerian Content Development and Monitoring Board (Conseil Nigérian de Développement et de suivi du Contenu)

OAA: Organisation des Assurances Africaines

QP: Quote Part

RC: Responsabilité civile

Réas.: Réassurance

SL: Stop Loss

S/P: Rapport sinistre à prime

SCR: Société Centrale de Réassurance (Maroc)

TPV: Transport Public de Voyageurs

USD: United States Dollar (Dollar américain)

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Traité EDP 2018 (Branche Incendie) de Globus-Ré protégeant une cédante... 12

Tableau 2 : Taux de cession globale (Vie et Non Vie) en réassurance en zone CIMA.....23

Tableau 3 : Montant des primes (en milliards de FCFA) Vie et Non Vie en zone CIMA ..23

Tableau 4 : Estimation de l'impact de la réforme (en milliards de F CFA).....27

Tableau 5 : Les 15 premiers réassureurs africains suivant leurs fonds propre en 2016 28

Tableau 6 : Chiffres d'affaire, Résultats nets et Fonds propres des réassureurs locaux en 2016 en milliers USD 29

Tableau 7 : Quelques réassureurs en Afrique bénéficiant de cessions légales 35

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1: Illustration d'un traité EDP 13

Graphique 2: Parts de marché de chaque réassureur de la zone CIMA en % sur la rétention locale 25

Graphique 3 : Part de la cession légale dans le chiffre d'affaires des réassureurs locaux ... 26

GLOSSAIRE

Au titre du présent rapport d'études et de stage, on entend par :

Acceptation: Opération par laquelle, un réassureur accepte de prendre en charge une partie d'un risque déjà souscrit par une société d'assurance. Cette notion s'oppose à celle de cession.

Branche: Catégorie homogène d'assurance, encore appelée classe d'affaire.

Capacité: Somme ou montant maximum sur lequel un assureur ou un réassureur peut s'engager sur un risque. Elle est généralement fonction notamment des fonds propres, du chiffre d'affaires, des moyens obtenus par la réassurance ou la rétrocession.

Capital social: Montant mis de façon permanente à la disposition de la société par les sociétaires sous forme d'apports soit lors de sa création, soit lors des augmentations de capital.

Cédante: Société d'assurance qui transfère un risque en réassurance. Aussi appelée société d'assurance directe, c'est elle qui garantit l'assuré et répond des engagements pris envers lui.

Cession: Opération par laquelle un assureur transfère une partie de son risque au réassureur, de façon obligatoire ou facultative. Cette notion s'oppose à celle d'acceptation.

Cessionnaire: Société de réassurance qui accepte les risques cédés par une société d'assurance; les affaires qu'il accepte sont dites acceptations en réassurance.

Code CIMA: Code des assurances des pays membres de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances.

Fonds propres ou capitaux propres: Ensemble constitué du capital social, des réserves légales et statutaires, les reports à nouveaux, les plus-values résultant de la sous-estimation des éléments de l'actif, ou de la surévaluation des éléments du passif (sous réserve de l'accord de la CRCA).

Rating: Notation financière, appréciation par une agence de notation financière du risque de solvabilité d'une entreprise et l'attribution d'une note correspondant aux perspectives de remboursement de ses engagements envers ses créanciers.

Rétrocédante: Société de réassurance qui cède à son tour un risque qu'elle a accepté à une autre société de réassurance.

Rétrocessionnaire: Société de réassurance qui accepte un risque cédé par une autre société de réassurance.

Risque pays: Expression recouvrant les différents facteurs, notamment politiques, économiques et sociaux qui peuvent entrainer un risque de sinistre.

Traité de réassurance: Convention de réassurance entre un assureur et un réassureur, définissant les conditions de cession et d'acceptation des risques faisant l'objet de la convention.

RESUME

La réassurance est un maillon essentiel de l'industrie des assurances de par son rôle de couverture au second degré des risques souscrits par les sociétés d'assurance. Elle est incontournable pour les assureurs en ce qu'elle permet non seulement une rétention homogène, mais aussi d'augmenter la capacité de souscription et d'alléger la trésorerie. Un marché d'assurance se développe par l'accroissement de la rétention des primes et par la limitation de la délocalisation des assurances des grands risques. Une assurance forte au service du développement nécessite l'existence de réassureurs assez dynamiques et solides.

La zone CIMA est dans une dynamique de réformes visant à permettre au secteur des assurances de jouer pleinement le rôle qui est le sien pour le bonheur des assurés et partant de l'économie de la région. La réforme de l'article 308 du code des assurances des pays membres de la CIMA, a durci les restrictions portant sur la réassurance de certains risques à l'étranger: certains risques ne peuvent être réassurés à l'étranger et d'autres ne peuvent l'être au-delà d'un certain pourcentage auquel cas il faudra obtenir une autorisation du Ministère en charge des assurances. Cette réforme vise à limiter au maximum la fuite de capitaux hors de la région par une augmentation du taux de rétention des primes. Elle n'est pas sans conséquence pour les acteurs de la réassurance de l'espace CIMA. La réforme suscite des défis au nombre desquels nous citons celui de la capacité des sociétés de réassurance à absorber le surplus de primes né de cette réglementation. Les sociétés d'assurance se réassurant autrefois massivement à l'étranger, voient désormais cette possibilité réduite considérablement. Elles devront désormais davantage s'adresser aux réassureurs de la zone pour la couverture de leurs risques. Cela suppose que les réassureurs locaux aient la capacité suffisante. Notre analyse montre toutefois une certaine insuffisance de capacité, laquelle réduit considérablement la portée de la réforme. Il faut dès lors s'appesantir sur le problème afin de trouver des solutions idoines. Dans cette optique, tous les acteurs de la réassurance de l'espace CIMA sont appelés à travailler à plus de coopération. Le législateur est aussi invité à accompagner cette dynamique par l'adoption d'une nouvelle règlementation imposant la saturation du marché comme préalable à toute cession en réassurance à l'étranger.

ABSTRACT

Reinsurance is a key link in the insurance industry because of its role as second degree coverage of risks subscribed by insurance companies. Reinsurance is unavoidable for insurers for it not only makes it possible for them to even major risks, thus allowing a homogeneous retention, but also to increase the subscription capacity and alleviate the treasury. An insurance market develops by increasing the retention of premiums and by limiting the relocation of major risks insurance companies. A strong insurance to the service of economic development requires the existence of fairly dynamic and powerful reinsurers.

The CIMA zone is in a dynamic of reforms aiming to allow the insurance sector to play fully its role for the happiness of the insured people and beneficiaries of insurance contracts and, at the same time, for the economy of the region. The reform of Article 308 of the Insurance Code of CIMA member countries, has tightened restrictions on the reinsurance of certain risks abroad: some risks cannot be reinsured abroad and others cannot be reinsured beyond a certain percentage in which case an authorization from the Ministry in charge of insurances will be required. This reform aims to minimize, as much as possible, the capital flight out of the region by increasing the rate of retention of premiums. Beyond protectionism, it intends to boost local reinsurers.

This reform is not without consequence for actors of the CIMA space reassurance. It raises some challenges such as the ability of reinsurance companies to absorb excess premiums from these regulations. Insurance companies with low capacity, which used to reinsure abroad massively, now see this possibility reduced considerably. They will now have to refer to reinsurers of the area to cover their risks. This implies that local reinsurers have sufficient capacity to deal with this situation. Our analysis shows, however, a certain lack of capacity, which considerably reduces the scope of the reform. We must therefore focus on the problem to find the appropriate solutions. In this regard, all CIMA reinsurance stakeholders are encouraged to work on more cooperation. The legislator is also invited to support this dynamic by adopting a new regulation, which imposes the saturation of the market as a prerequisite for any cession abroad of certain risks.

SOMMMAIRE

DEDICACE i
REMERCIEMENTS ii
LISTE DES CIGLES ET ABREVIATIONS iii
LISTE DES TABLEAUX v
LISTE DES GRAPHIQUES vi
GLOSSAIRE vii
RESUME ix
ABSTRACT x
SOMMMAIRE xi
INTRODUCTION GENERALE 1
PREMIERE PARTIE : DESCRIPTION DU MILIEU DE STAGE 3
CHAPITRE I : PRESENTATION DE GLOBUS-RE 4
I- Historique et objectifs poursuivis par Globus-Ré 4
II- La structure organisationnelle de Globus-Ré 5
CHAPITRE II : Les formes de réassurance pratiquées par Globus-Ré 9
I- La réassurance obligatoire 9
II- La réassurance facultative 15
DEUXIEME PARTIE : LES SOCIETES DE REASSURANCE DE LA ZONE CIMA FACE AUX DEFIS DE LA REFORME DE L'ARTICLE 308 DU CODE DES ASSURANCES 19
CHAPITRE I : La réforme de l'article 308 du code des assurances 21
I- Contenu et objectif de la réforme de l'article 308 du code des assurances 21
II- Impact et implications de la réforme de l'article 308 du code des assurances 26
CHAPITRE II : Des mesures pour une réassurance forte en zone CIMA 32
I- Des mesures à l'échelle nationale et de chaque société de réassurance 32
II- Mesures au plan régional du marché de la zone CIMA 38
CONCLUSION GENERALE 44
BIBLIOGRAPHIE 45
ANNEXES 47
BIBLIOGRAPHIE 47
TABLE DE MATIERES 50

INTRODUCTION GENERALE

Le présent rapport de stage contient une analyse des problèmes de réassurance qui se posent dans l'espace CIMA. Il a pour objet de déterminer les moyens par lesquels le marché de cette zone pourra tirer pleinement profit des services de réassurance nécessaires à un développement des marchés nationaux de l'assurance et partant de la zone CIMA de façon générale.

Les sociétés d'assurance, petites ou grandes, ont absolument besoin de la réassurance en ce qu'elle augmente leur capacité de souscription, allège leur trésorerie, limite les risques que celles-ci prennent en charge, permet une dispersion, un nivellement des risques en portefeuille et leur apporte une assistance technique. En effet, la théorie des probabilités, théorie fondamentale à la base de l'assurance ne peut s'appliquer que lorsqu'un nombre suffisamment élevé de risques indépendants, plus ou moins homogènes quant à leur dimension et à leur probabilité de réalisation sont contenus dans un même portefeuille d'assurance. Dans les pays de l'espace CIMA cependant, majoritairement, sinon tous en voie de développement, la constitution d'un tel portefeuille n'est pas chose aisée. La faiblesse du chiffre d'affaires conduit souvent à relayer au second plan la sélection des risques au détriment d'un portefeuille équilibré et homogène.

Aussi, il arrive parfois que l'assureur ait à supporter des sinistres sériels, causés par des événements de grande envergure tels les catastrophes naturelles, les conflits, etc. Dans de telles circonstances, les prévisions de l'assureur sont généralement faussées, laissant ce dernier dans le désarroi et pouvant au pire des cas, l'amener à mettre la clé sous le paillasson. Fort heureusement, la réassurance permet d'éviter une telle situation. De ce fait, les réassureurs s'érigent en acteurs incontournables pour les compagnies d'assurances. On pourrait alors se demander ce qu'est la réassurance.

L'article 800-a du code des assurances définit la réassurance comme « L'activité d'un organisme qui consiste à accepter des risques d'assurance cédés, soit par une entreprise d'assurance, soit par une entreprise de réassurance ». Techniquement, la réassurance est une opération par laquelle, un assureur (le cédant) cède à un réassureur (le cessionnaire), une partie du risque que lui-même a pris en charge, dans des conditions fixées par un contrat. La

réassurance est ainsi l'assurance de l'assureur. Il ressort de cette définition les caractéristiques suivantes de la réassurance :

- ✓ c'est un partage vertical du risque, une assurance au second degré ;
- ✓ le souscripteur n'a aucun lien juridique avec le réassureur ;
- ✓ le réassureur suit le sort de l'assureur.

Dans la zone CIMA, il était de pratique courante que les compagnies d'assurance, qui se réassurent massivement d'ailleurs, sollicitent des couvertures à l'étranger, faisant ainsi sortir de la zone CIMA une masse considérable de primes au détriment des économies de nos pays en voie de développement et qui ont plus que jamais besoin de devises pour soutenir leurs efforts de développement. Les risques souscrits par les sociétés d'assurance n'étant donc pas suffisamment conservés, le législateur CIMA a trouvé qu'il était urgent de remédier à cette situation. C'est ainsi que fut adopté, par le Conseil des Ministres en charge des assurances, le 8 avril 2016, le règlement modifiant et complétant l'article 308 du code des assurances. Cette modification de la règlementation est à l'origine de nombreux défis tant pour les sociétés d'assurance que sur celles de réassurance. Toutefois, notre rapport se limitera aux sociétés de réassurance, d'où le thème : « Les sociétés de réassurance de la zone CIMA face aux défis de la réforme de l'article 308 du code des assurances ». Alors quels sont ces défis? Comment peuvent-ils être relevés ? Ce sont autant de questions auxquelles nous tenterons de donner de réponses. Toutefois nous ne saurons passer en revue tous les défis. Ceci étant, après les avoir sommairement évoqués, nous nous focaliserons sur l'un d'eux à savoir le défi de capacité auquel font face les réassureurs de l'espace CIMA.

Le présent rapport d'études et de stage est subdivisé en deux (2) parties :

- ❖ La première est consacrée à la présentation de Globus-Ré, entreprise de réassurance dans laquelle nous avons effectué le stage.
- ❖ La deuxième partie quant à elle portera sur les défis de la réforme de l'article 308 du code des assurances à l'égard des réassureurs de l'espace CIMA.

PREMIERE PARTIE: DESCRIPTION DU MILIEU DE STAGE

Cette première partie comprend deux chapitres.

- Dans le premier chapitre, nous ferons un développement portant sur la structure qui nous a accueilli pour notre stage à savoir la société de réassurance Globus-Ré.

- Le deuxième chapitre sera consacré à la présentation des formes de réassurance pratiquées par Globus-Ré.

CHAPITRE I : PRESENTATION DE GLOBUS-RE

Cette présentation se fera d'abord à travers l'historique de la société ainsi que les objectifs qui lui ont été fixés. Il sera ensuite question de savoir comment est organisée cette société de réassurance à travers ses différentes structures.

I- Historique et objectifs poursuivis par Globus-Ré

Globus-Ré est une société captive. L'article 800 du code des assurances dans son dernier alinéa définit par extension une captive comme étant « …toute entreprise de réassurance appartenant à un groupe ou à un réseau d'entreprises d'assurance qui réassure uniquement les filiales du groupe ou les membres de ce réseau ». Comment est née la société de réassurance ? serait-on tenté de se demander. Comme toute structure, Globus-Ré a une histoire, laquelle explique sa raison d'être.

A. Historique de Globus-Ré

Mus par une volonté commune d'offrir un service globalisé et surtout unique en matière d'assurances aux clients internationaux, quelques acteurs majeurs de l'assurance africaine vont créer en 2007 le tout premier réseau fédéré des compagnies. Ce réseau est baptisé Globus pour exprimer son ouverture vers le monde entier. Il vise à répondre aux besoins de plus en plus fréquents des clients ayant des installations industrielles et commerciales dans de nombreux pays africains et exprimant le souhait d'avoir une offre d'assurances globalisées qui garantit la couverture de leurs installations partout où elles sont. ACTIVA ASSURANCES (Cameroun), LA LOYALE ASSURANCE (Côte d'Ivoire), SONAR (Burkina Faso) et AGC (République du Congo) vont poser les premières pierres de cet édifice d'un genre nouveau sur le marché africain. Le réseau compte actuellement 45 membres et offre des solutions dans près de 50 pays.

Ce réseau Globus créa le 10 décembre 2010 une société captive de réassurance dénommée Globus-Ré dont le siège social est à Ouagadougou au Burkina Faso, rue 22, Avenue Kwamé N'krumah. La société a débuté ses activités le 1er janvier 2011 sous la direction de Monsieur Jean KWIMANG. L'actionnariat de Globus-Ré est constitué de compagnies membres du réseau Globus.

B. Objectifs poursuivis par Globus-Ré

De prime abord, les fondateurs de Globus-Ré veulent rationaliser la gestion commune de leurs besoins en matière de réassurance, dans l'optique de générer une valeur ajoutée et de retenir un important volume de primes sur les différents marchés au bénéfice des économies de leurs pays. Cet idéal s'inscrit en droite ligne avec la réforme de l'article 308 du code des assurances qui poursuit le même but et qui fera l'objet de la deuxième partie du présent rapport d'études et de stage.

Ensuite, le réseau Globus étant constitué de 45 membres, le but de Globus-Ré à terme est de constituer un réseau unique africain en matière de réassurance qui regrouperait l'ensemble de ses membres et qui serait à même de faire face à la concurrence internationale des réassureurs étrangers dans le domaine des services de réassurance.

Enfin, travaillant avec différentes législations internes des Etats, Globus-Ré entend être un outil d'intégration, dans la mesure où ses activités contribueront à favoriser l'harmonisation de ces législations en vue de contribuer à l'unification des marchés en matière de réassurance, ainsi qu'à la libre circulation des services et des capitaux en matière de réassurance dans l'espace africain.

II- La structure organisationnelle de Globus-Ré

Globus-Ré, comme toute entité aspirant à la pleine réalisation de ses objectifs, dispose d'une organisation qu'il convient de présenter à travers ses organes de décision et d'exécution.

A. Les organes décisionnels

1) L'Assemblée Générale

L'Assemblée Générale est l'organe suprême de Globus-Ré ; à ce titre, elle :

- ✓ définit la politique générale et les grandes orientations de Globus-Ré ;
- ✓ statue sur tout sujet intéressant la mission et les objectifs fondamentaux de la société ;
- ✓ tranche souverainement toute question qui lui est soumise ;
- ✓ statue sur toute demande d'adhésion de nouveaux membres ;
- ✓ apporte toute modification ou amendement aux statuts ;
- ✓ exerce toute autre attribution que lui confère la Convention et prend toute mesure en vue d'atteindre les objectifs de Globus-Ré.

Les décisions des actionnaires sont prises en assemblée générale ordinaire ou extraordinaire. Les assemblées générales ordinaires sont celles habilitées à prendre toute décision qui ne modifie pas les statuts. Celles extraordinaires sont appelées à décider ou à autoriser des modifications directes ou indirectes aux statuts. Les assemblées générales spécifiques quant à elles, réunissent les titulaires d'une catégorie déterminée pour statuer sur une modification des droits des actions de cette catégorie.

2) Le Conseil d'Administration

Le Conseil d'Administration fixe le siège de Globus-Ré et peut décider de son transfert. Il se réunit deux fois au moins dans l'année à l'initiative de son président. A cet effet, il :

- ✓ formule des recommandations à l'intention de la Direction Générale sur toute action tendant à la réalisation des objectifs de Globus-Ré dans le cadre de la politique générale et des grandes orientations définies et arrêtées par lui ;
- ✓ adopte le cadre stratégique et le plan d'action global de Globus-Ré ;
- ✓ adopte le programme de réassurance de Globus-Ré ;
- ✓ adopte le budget et le plan d'investissement du Directeur Général ;
- ✓ adopte les rapports d'activité technique et financier du Directeur Général ;
- ✓ approuve les accords et conventions de coopération technique et financier liant Globus-Ré à une organisation internationale ;
- ✓ approuve l'organigramme, le règlement intérieur et le manuel de procédures de Globus-Ré et peut y apporter en cas de besoin toute modification ;
- ✓ exerce toute attribution que lui reconnait les statuts et toute compétence que l'Assemblée Générale pourra lui déléguer.

La présidence du Conseil d'Administration est exercée par un administrateur élu parmi les membres du Conseil d'Administration. Le Conseil se réunit deux fois par an en session ordinaire sur convocation de son Président. Il peut aussi se réunir en session extraordinaire sur convocation du Président ou à la demande des 2/3 de ses membres. Les décisions sont prises par consensus ou à défaut, à la majorité des membres présents, chaque membre disposant d'une voix. Le Président peut, à chaque réunion, inviter toute personnalité ou autre responsable, dont la présence est jugée pertinente en fonction de l'ordre du jour. En cas d'urgence, le Président peut utiliser la procédure de consultation à domicile.

B. L'organe d'exécution

La Direction Générale, organe d'exécution, est placée sous l'autorité d'un Directeur Général qui est chargé de :

- ✓ mettre en œuvre les décisions du Conseil d'Administration ;
- ✓ préparer les projets de propositions et d'accords qui nécessitent l'approbation et recommandations du Conseil d'Administration ;
- ✓ préparer, identifier et assurer la planification, la coordination et le suivi-évaluation des programmes de réassurance ;
- ✓ préparer en étroite collaboration avec le Comité de Direction, les sessions de l'Assemblée Générale et du Conseil d'Administration ;
- ✓ assurer le secrétariat du Conseil d'Administration et de l'Assemblée Générale ;
- ✓ s'acquitter d'autres fonctions que lui confie le Conseil d'Administration.

Le Directeur Général est le représentant légal de Globus-Ré et est à ce titre chargé des fonctions d'administration, d'organisation et de gestion de Globus-Ré. Il :

- ordonne le budget;
- recrute et administre le personnel;
- signe les accords et conventions liant Globus-Ré aux structures partenaires, cédantes et rétrocessionnaires;

La Direction Générale est assistée par une Secrétaire de Direction qui élabore les correspondances, assure le traitement du courrier, accueille et oriente les visiteurs, classe et archive les documents administratifs.

Globus-Ré dispose d'un chauffeur qui est entre autres chargé de la ventilation du courrier et de l'entretien des véhicules et effectue les courses nécessaires au fonctionnement de la société. Sous la coupole du Directeur Général, plusieurs départements exercent les fonctions qui sont les leurs dans cette société.

C. Les différents départements de Globus-Ré

1) Le Département Technique

Le Département Technique est une structure opérationnelle qui est chargée de la gestion technique de la société. Ainsi :

- il a pour mission la souscription et la gestion des traités de réassurance, des affaires facultatives et le cas échéant placement en rétrocession, en vie et en non vie ;

- il est en outre chargé de la comptabilité technique de la société;
- il fait aussi des cotations à la demande des cédantes.

2) Le Département Administratif, Financier et Comptable

Comme l'indique sa dénomination, ce département est chargé de :

- la gestion administrative,
- la gestion financière et l'établissement des états financiers,
- la gestion comptable,
- le suivi de la comptabilité des opérations techniques et de fonctionnement.

3) Le Département Informatique

Il a pour mission de :

- suivre le bon fonctionnement du logiciel de métier et des équipements informatiques de la société ;
- gérer le site web de la société.
- recenser les différents problèmes et anomalies rencontrés par les agents dans l'utilisation du logiciel et y remédier.

CHAPITRE II : Les formes de réassurance pratiquées par Globus-Ré

Globus-Ré a pour principale activité la couverture en réassurance de ses cédantes. Dans le cadre de ses activités de réassurance, elle offre à ses cédantes deux types de couvertures à savoir la réassurance obligatoire et la réassurance facultative.

I- La réassurance obligatoire

La réassurance obligatoire, encore appelée réassurance par traité est celle qui porte sur une branche donnée, l'assureur d'une part s'engageant à céder tous les risques relevant de cette branche et explicitement mentionnés dans un document contractuel appelé traité de réassurance, le réassureur s'engageant à les accepter d'autre part. Elle se matérialise alors par un traité signé des deux parties et fixant les conditions de cession par l'assureur et d'acceptation par le réassureur. Son caractère obligatoire ressort du fait qu'il y a obligation de cession pour la cédante et d'acceptation pour le réassureur. Ainsi, tous les risques souscrits dans une branche visée par le traité seront cédés au réassureur dans les conditions fixées par le traité, évitant de ce fait que la cédante ne soit tentée de céder uniquement les affaires au profil douteux. Le réassureur de son coté, ne pourra aussi sélectionner les affaires qui lui sont cédées. Ce mode de réassurance peut se faire de deux manières :

- Sur la base des capitaux assurés (réassurance de capitaux) sous forme proportionnelle
- Sur la base des sinistres (réassurance de sinistres) sous forme non proportionnelle.

A. La réassurance proportionnelle ou réassurance de capitaux

La réassurance dite proportionnelle est celle où tous les éléments du risque (capital, prime, sinistre) sont proportionnellement partagés entre assureur et réassureur. Elle peut se faire en quote-part ou en excédent de plein.

1) La réassurance quote-part

La réassurance quote-part (quota share en anglais) est la forme la plus simple de cession en réassurance obligatoire et consiste à partager proportionnellement les primes et les sinistres d'une branche donnée selon un pourcentage fixé à l'avance. Autrement dit, un pourcentage des risques (et donc des primes correspondantes) gérés par l'assureur est cédé à un réassureur qui s'engage en contrepartie à lui rembourser le même pourcentage des sinistres enregistrés ; il y a donc un partage du sort. L'assureur qui par exemple cède au réassureur 60% d'un risque, lui donnera 60% de la prime originale et si un sinistre survient, le réassureur prendra à sa charge 60% de ce sinistre quel qu'en soit le montant. Dans ce genre de traité, tous les risques souscrits par la cédante dans la branche considérée font l'objet d'un partage proportionnel entre cédante et réassureur sans aucune distinction entre un risque de faible capital et un autre plus important. Ainsi, même les risques dont la cédante a la capacité de conserver pour son propre compte sans faire appel à la réassurance sont cédés. En contrepartie des risques cédés, le réassureur verse une commission de réassurance à la cédante pour participer aux frais d'acquisition et de gestion des polices. Il est à noter qu'il prévu une limite en quote-part comme le montre l'exemple suivant.

Exemple :

Caractéristiques du traité :

Effet/durée : 01/01/2018 au 31/12/2018

QP de 60% ; Limite : 200 000 ; Branche : Incendie

Police à céder au traité :

Capitaux assurés : 150 000 ; Prime : 6 000 ; Sinistre survenu : 80 000

Application du traité :

Rétention des capitaux : 150 000 * 40% = 60 000

Cession des capitaux : 150 000 * 60% = 90 000

Rétention de primes : 6 000 * 40% = 2 400

Cession de primes : 6000 * 60% = 3 600

Rétention de sinistres : 80 000 * 40% = 32 000

Cession de sinistres : 80 000 * 60% = 48 000

La Quote-Part a l'avantage d'être d'une gestion très simple et de réduire la charge de sinistre supportée par la cédante. Elle présente néanmoins les inconvénients suivants :

- tous les risques du portefeuille sont réassurés, ce qui n'est pas nécessaire ;
- elle favorise une hémorragie des primes ;
- elle ne permet pas un nivellement des risques.

Pour corriger ces faiblesses, il convient d'utiliser un autre type de réassurance : l'Excédent de plein.

2) La réassurance en excédent de plein

La réassurance en excédent de plein (EDP) appelée surplus share en anglais, est celle où l'assureur conserve un montant identique sur chaque risque (plein de conservation) ou ligne (line en anglais) et cède au réassureur la partie dépassant ce plein. Ainsi, le réassureur prend en charge la portion du risque dépassant le plein de rétention exprimé en valeur absolue. Ensuite on définit le ratio de cession. Ce ratio qui varie pour chaque police cédée est obtenu comme suit :

[(Capitaux assurés – plein de rétention)/ Capitaux assurés] * 100 .C'est ce ratio qui sera appliqué pour le partage des primes et des sinistres.

Exemple :

Caractéristiques du traité :

Effet/durée : 01/01/2018 au 31/12/2108

Plein de rétention : 100 000 ; Capacité du traité : 6 pleins, soit 600 000

Plein de souscription : 700 000

Police à céder au traité :

Capitaux assurés : 500 000 ; Prime : 1 000 ; Sinistre survenu le 10/06/2018 : 300 000

Application du traité :

Ratio: [(500 000 – 100 000) / 500 000] * 100 = 80%

Prime cédée : 1 000 * 80% = 800 ; Sinistre cédé : 300 000 * 80% = 240 000

En fonction de la nature du risque, l'assureur fait habituellement varier son plein de conservation.

L'EDP présente les avantages suivants :

- une conservation homogène et donc un nivellement du portefeuille,
- une économie de primes, les petits et moyens risques étant conservés.

Ses inconvénients se déclinent comme suit :

- complexité dans son fonctionnement et lourdeur dans sa gestion, cette dernière se faisant risque par risque au moyen d'un bordereau de cession dont la périodicité est fixée par le traité. Chaque contrat doit être analysé pour déterminer le taux de cession y afférent, la cession de primes et la responsabilité du réassureur en cas de sinistre.
- il ne porte que sur les risques importants, laissant les petits à la cédante d'où un risque d'accumulation de petits sinistres.

La réassurance proportionnelle pratiquée par Globus-Ré est l'excédent de plein. Les traités EDP de Globus-Ré concernent les branches suivantes :

- ✓ Incendie
- ✓ Risques divers
- ✓ Risques techniques

Tableau 1 : Traité EDP 2018 (Branche Incendie) de Globus-Ré protégeant une cédante

Catégorie	Conservation	Capacité du traité
A	1 000 000 000	2 000 000 000
B	750 000 000	1 500 000 000
C	500 000 000	1 000 000 000
D	250 000 000	750 000 000

A : tout sauf B, C, D.

B : Industrie de l'agro-alimentaire ; industrie des céramiques, du verre ; centres commerciaux, supermarchés et grande distribution.

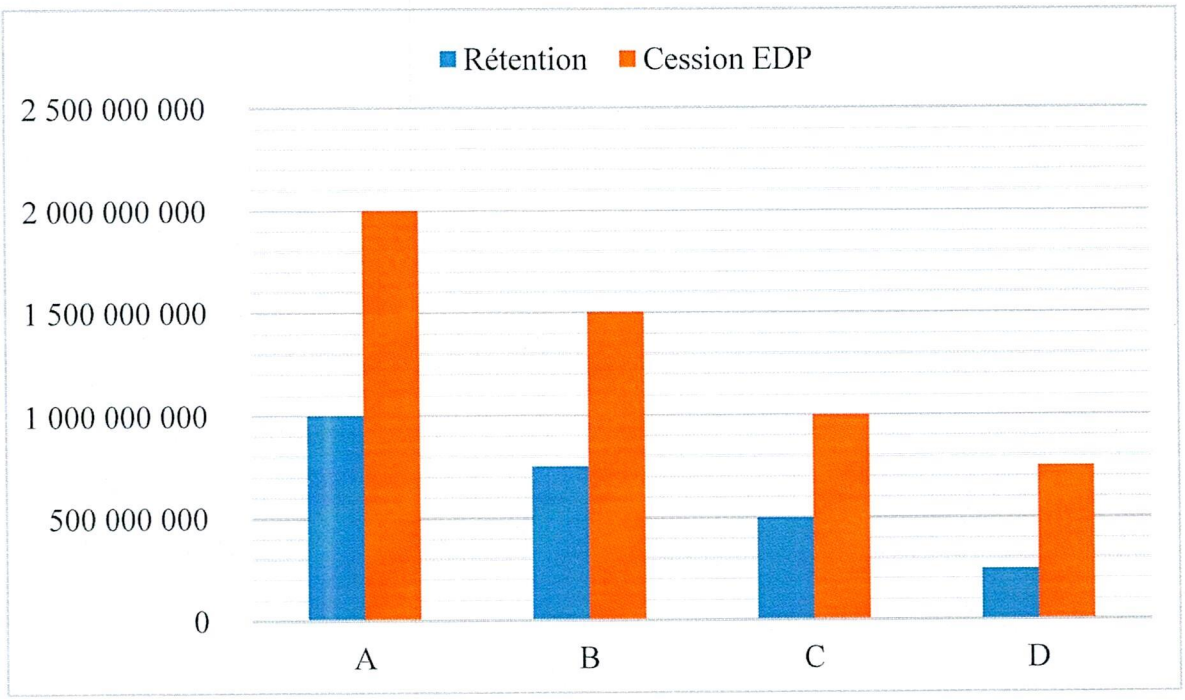
C : Industrie métallurgique ; industrie de tabac ; industries textiles (coton, filature et tissage ; industrie des cuirs et peaux ; transformation des plastiques ; industrie du papier, du carton, et les imprimeries ; industries du bois et du travail du bois (sauf scieries); fabrication de peintures et vernis ; cosmétiques et parfumeries ; alcools (distilleries) ; les installations

terrestres des mines ; risques spéciaux et événements naturels conformément à la clause FANAF 02.

D : Raffinerie, installations, stockage et distributions de produits pétroliers ou gaziers ; industrie du plastique, caoutchouc et des pneumatiques, chimie, pétrochimie, dérivés hydrocarbonés et azotés (engrais, phosphates) ; scieries ; production et distribution d'électricité, sociétés ferroviaires.

La rétention ou conservation de la cédante varie en fonction de la catégorie du risque ; plus le risque est élevé, moins est la capacité du traité et moins est la rétention de la cédante comme l'indique le tableau ci-dessus. Ainsi par exemple, pour les risques de catégorie D (Raffinerie, stockage et distribution de produits pétroliers ou gaziers etc.) la conservation est de 250 millions FCFA pour une capacité du traité de 750 millions de FCFA.

Graphique 1: Illustration d'un traité EDP



Source : Construit par nous-même

B. La réassurance non proportionnelle ou réassurance de sinistres

La réassurance est non proportionnelle lorsque l'assureur détermine le montant limite qu'il est prêt à assumer soit par rapport à sa charge de sinistres, soit par rapport à sa perte, la part excédentaire étant prise en charge par le réassureur. Elle est appelée réassurance de sinistres en ce qu'elle s'applique aux sinistres. Contrairement à la réassurance

proportionnelle, la prime que reçoit le réassureur et les sinistres qu'il s'engage à payer ne sont pas calculés comme une proportion des primes et des sinistres originaux; il n'y a pas un partage des conditions originales entre l'assureur et le réassureur. Une prime est déterminée à l'avance et en cas de sinistres, ceux-ci sont cédés au-delà d'une franchise ou priorité et dans une limite (portée). En réassurance non proportionnelle, on distingue l'Excédent de sinistre de l'Excédent de perte annuelle.

1) L'Excédent de sinistre ou Excess Loss

En Excédent de sinistre, le réassureur prend à sa charge tout sinistre au-delà d'un certain montant. Le seuil au-delà duquel intervient le réassureur est dit « seuil de rétention » ou priorité et la limite de cette intervention du réassureur au-delà de ce seuil s'appelle la portée. L'ensemble priorité plus portée est appelé le plafond.

L'Excédent de sinistres peut être par risque ou par événement. La couverture par risque intervient au-delà d'une franchise (portée) lorsqu'un risque est sinistré; cette franchise s'applique à chaque risque et par conséquent la cédante supporte autant de fois la franchise qu'il y a de sinistres. La couverture par événement intervient lorsqu'un ensemble de polices appartenant à une même branche est sinistré par une seule et même cause appelée événement. Cet événement qui constitue le sinistre concerne un ensemble de polices et n'est donc pas limité à une seule police. Pour éviter tout malentendu à l'occasion de la survenance d'un sinistre, les traités prennent le soin de définir l'événement dans sa nature, dans l'espace et dans le temps.

2) L'Excédent de Perte Annuelle ou Stop Loss

Dans ce type de réassurance non proportionnelle, le réassureur prend à sa charge le montant annuel global des sinistres au-delà d'un certain montant ou pourcentage. Comme l'indique son nom, il a pour objet de limiter la perte annuelle de l'assureur. Il ne prend donc en compte que le montant global des sinistres sur une période donnée, généralement l'année et non les montants des sinistres pris individuellement. L'excédent de Perte Annuelle n'intervient alors que lorsque la cédante est en perte dans la branche considérée. Les limites d'un Stop Loss sont généralement exprimées en pourcentage du rapport sinistre à prime (S/P), la priorité étant la sinistralité annuelle à la charge de la cédante, le réassureur n'intervenant qu'au-delà et à une certaine limite.

Exemple : Stop Loss 80% XS 70%

Si S/P de la cédante = 60%, pas d'intervention du SL.

Si S/P = 75%, intervention du SL à hauteur de 5%, c'est-à-dire en versant à la cédante 5% de la prime annuelle du traité.

Le type de couverture qu'offre Globus-Ré en non proportionnelle à ses cédantes est l'excédent de sinistre par risque ou par événement dans les branches suivantes :

- ✓ Incendie
- ✓ Risques divers
- ✓ Risques techniques
- ✓ Automobile
- ✓ Transport

Exemples: Traités en Excédent de sinistre entre Globus-Ré et une cédante, exercice 2018 :

Branche Transport:

450 000 000 XS 50 000 000

Risques techniques :

1ère tranche : 230 000 000 XS 20 000 000

2è tranche : 250 000 000 XS 250 000 000

II- La réassurance facultative

La réassurance facultative s'oppose dans sa terminologie à la réassurance obligatoire. Pourquoi est-elle ainsi appelée ? Il convient de préciser la notion et l'objet de la réassurance facultative avant de nous intéresser à sa pratique au sein de Globus-Ré.

A. Notion et objet de la réassurance facultative

Jadis perçue comme étant un fardeau administratif du fait qu'elle impliquait un long processus, la réassurance facultative est devenue incontournable dans les programmes de réassurance. Avant de nous intéresser à son objet, il est nécessaire de préciser la notion de réassurance facultative.

1) La notion de réassurance facultative

La réassurance facultative est une réassurance par contrat pour laquelle la cédante est libre de proposer le risque au réassureur, ce dernier ayant la faculté de l'accepter ou de refuser. Elle offre une solution de réassurance pour les risques isolés. C'est une réassurance affaire par affaire ou risque par risque. Les conditions auxquelles se fait la réassurance facultative sont généralement moins favorables pour la cédante par rapport aux conditions correspondantes d'un traité de réassurance ; en effet, les taux de commission offerts sont relativement plus bas que ceux prévus dans les cessions par traité pour la même branche d'assurance. De plus, en règle générale, il n'y a pas de participation bénéficiaire. Tout comme la réassurance obligatoire, la réassurance facultative peut être proportionnelle ou non proportionnelle mais généralement, elle se fait sous la forme proportionnelle.

Les affaires facultatives peuvent ainsi faire l'objet d'un placement en Excédent de sinistre. Dans ce cas, le réassureur facultatif ne prend pas un engagement proportionnel sur la totalité du risque mais plutôt s'engage sur le sinistre éventuel qui dépasserait une priorité convenue à la charge de la cédante. C'est en raison des nombreuses catastrophes que les réassureurs offrent des couvertures non proportionnelles en facultative. En effet, face à des risques catastrophiques dont la réalisation devient récurrente, les réassureurs prennent des mesures de prudence ; ainsi, au lieu de refuser les affaires facultatives qui leur sont présentées, ils acceptent couvrir les seuls sinistres dépassant une certaine priorité. Contrairement à la réassurance obligatoire, il n'y a pas de traité signé entre la cédante et le réassureur. La réassurance facultative est donc gérée affaire par affaire.

2) L'objet de la réassurance facultative

La réassurance facultative a principalement pour objet la couverture :

- des risques exclus des traités du fait notamment de leur nature ;
- des risques exceptionnellement grands dépassant la capacité mise à sa disposition par les traités.

Exemple : Risque dont les capitaux assurés sont supérieurs au plein de souscription du traité :

Traité QP de 40% ; plein de souscription : 200 000

Affaire souscrite : capitaux assurés = 250 000 ; prime = 2 500

Sinistre = 100 000

Les capitaux dépassant le plein de souscription, le surplus de 50 000 sera placé en facultative avec une proportion de (50 000/250 000)*100 = 20%

Cession de prime FAC = 2 500* 20% = 500

Cession sinistre FAC = 100 000* 20% = 20 000

B. La réassurance facultative pratiquée par Globus-Ré

En plus de la réassurance obligatoire et pour offrir une protection au cas par cas à ses cédantes, Globus-Ré, offre au besoin une couverture facultative. En plus des acceptations en réassurance facultative, Globus-Ré, le cas échéant, fait des placements en rétrocession.

1) Les acceptations en réassurance facultative

Lorsqu'une proposition de couverture facultative lui est adressée, Globus-Ré accuse réception de la correspondance et procède au traitement de la proposition. Ce traitement commence par l'établissement d'une fiche technique faisant ressortir les capitaux ou SMP à 100%, la prime à 100% et la participation proposée à Globus-Ré ainsi que le taux de commission. Un dossier pour cette affaire facultative est ensuite constitué et contient les éléments du risque transmis par la cédante, le courriel de proposition de l'affaire ainsi que la fiche technique établie. Le risque est par la suite analysé et l'on apprécie la capacité de Globus-Ré à l'absorber. Le pourcentage de conservation pour compte de Globus-Ré est ensuite déterminé et si besoin est, l'on décide le placement de l'affaire en rétrocession.

2) Les placements en rétrocession

Lorsqu'un placement en rétrocession a été décidé, le souscripteur propose l'affaire aux différents rétrocessionnaires qui expriment leurs souhaits et parts de

participation. Après arbitrage des différentes parts, le souscripteur notifie aux rétrocessionnaires leurs parts définitives. Les bordereaux de rétrocessions sont ensuite établis, signés et transmis aux différents rétrocessionnaires qui les contresignent. Ces bordereaux de rétrocession font ressortir les capitaux ou SMP à 100%, la prime à 100%, la part de ce rétrocessionnaire et la commission de rétrocession.

Cela fait, le souscripteur répond à la cédante l'informant de l'acceptation de Globus-Ré et le taux de commission consenti. Il lui demande de faire parvenir le bordereau de cession. Celui-ci une fois reçu, l'on vérifie la conformité des chiffres avec les termes de l'acceptation du risque par Globus-Ré. Si omissions il y a, notification est faite à la cédante à qui il est demandé de reprendre le bordereau. Lorsque ce dernier est jugé conforme, il est transmis au Directeur Général qui marque l'accord de Globus-Ré en le contresignant, matérialisant ainsi la cession facultative. Une copie est retournée à la cédante qui procède dès lors au paiement de la prime nette de commission.

DEUXIEME PARTIE : LES SOCIETES DE REASSURANCE DE LA ZONE CIMA FACE AUX DEFIS DE LA REFORME DE L'ARTICLE 308 DU CODE DES ASSURANCES

Le développement d'un marché d'assurance passe non seulement par une souscription accrue mais aussi par l'accroissement de la rétention des primes et par la limitation de la délocalisation des risques. C'est fort de ce constat que le législateur CIMA a jugé nécessaire de réformer l'article 308 du code des assurances. Cette réforme, nous le verrons, accroit les restrictions pesant sur la réassurance, suscitant ainsi pour les acteurs de la réassurance de l'espace CIMA des défis en termes de technicité, de crédibilité et de capacité. En effet, le succès d'une société de réassurance repose sur ce faisceau d'éléments pour les raisons suivantes :

- ✓ La technicité permet à la société de réassurance de contrôler ses risques par une sélection et une gestion rigoureuses. Pour cela, il faut plus de compétences, pour comprendre et gérer les risques surtout ceux qui sont assez complexes.
- ✓ La crédibilité, quant à elle, est un moteur de développement de la société et est tributaire de la stabilité du résultat et d'un rating suffisant. Peu de réassureurs de l'espace CIMA sont favorablement évalués par les agences internationales de notation. En effet, la notation financière constitue, pour les investisseurs, un critère clé dans l'estimation du risque qu'un investissement comporte, particulièrement dans le cadre de marchés financiers de plus en plus globaux qui rendent difficile la maîtrise de l'information et donc de tous les paramètres de risque.
- ✓ La capacité, si elle est suffisante, permet à la société de se constituer un portefeuille suffisamment large pour dégager une rentabilité significative. Cette rentabilité est impérieuse, les réassureurs devant dégager un retour sur investissement.

Nous nous intéresserons dans la suite de notre travail à l'épineux problème de la capacité qui nous semble être le défi majeur induit par cette réforme. C'est sous l'angle de la capacité des réassureurs de la zone CIMA que nous analyserons la réforme. Mais qui sont-ils, les réassureurs de cet espace régional ? Ont-ils la capacité de répondre aux attentes de cette réforme ?

L'article 803 du code des assurances, traitant des entreprises de réassurance habilitées à exercer dans les Etats membres de la CIMA distingue :

- les entreprises de réassurance ayant leur siège social dans un Etat membre de la CIMA ;
- les entreprises de réassurance multilatérales et panafricaines dont un ou plusieurs Etats membres de la CIMA font partie ;
- les entreprises d'assurance ou de réassurance ayant leur siège social dans un Etat non membre de la CIMA et exerçant à partir d'une succursale, d'un bureau de souscription, de représentation ou de liaison régulièrement établi sur le territoire d'un Etat membre.

Nous nous appesantirons sur les deux premières catégories que nous désignerons par « réassureurs de la zone CIMA » ou encore « réassureurs locaux ».

Pour mener à bien notre réflexion, il nous a paru nécessaire d'articuler la seconde partie de notre travail en deux chapitres. Le premier chapitre contient l'analyse de la réforme de l'article 308 du code des assurances à travers ses objectifs et ses implications pour les réassureurs de l'espace CIMA ; le second chapitre, à la lumière de l'analyse et des problèmes diagnostiqués dans le premier chapitre, propose des mesures afin de faire face au défi de capacité que suscite cette réforme, pour que la réassurance joue pleinement et efficacement son rôle dans l'espace CIMA.

Chapitre I : La réforme de l'article 308 du code des assurances

Le Conseil des Ministres en charge de l'Economie et des Finances de la CIMA, lors de sa session ordinaire tenue à Yaoundé le 08 avril 2016 a adopté un règlement portant modification de l'article 308 du code des assurances. L'on pourrait légitimement se poser la question de savoir en quoi consiste une telle réforme ? Quelles en sont les motivations et quel peut être son impact et ses implications pour les acteurs de la réassurance ?

I- Contenu et objectif de la réforme

Le contenu de la réforme de l'article 308 du code des assurances mérite que l'on s'y attarde avant de s'intéresser à son objectif.

A- Le contenu de la réforme

Afin de mieux appréhender le contenu de cette réforme, il convient de faire un rappel des dispositions antérieures à celle-ci avant de nous appesantir sur la nouvelle formule de l'article 308 du code des assurances.

1) Les dispositions antérieures à la réforme

Jusqu'au 1er juin 2016, date d'entrée en vigueur de la réforme, les assureurs de la zone CIMA pouvaient céder une grande partie de leurs risques à des réassureurs étrangers, la cession à l'étranger se définissant selon l'article 308 du code CIMA comme « … toute cession en réassurance à une société d'assurance ou de réassurance qui n'a pas son siège social dans un Etat membre de la CIMA ou qui n'exerce pas à partir d'une succursale, d'un bureau de souscription, de représentation ou de liaison régulièrement établi sur le territoire d'un Etat membre». Avant la réforme, l'article 308 du code des assurances était moins restrictif par rapport à sa version actuelle en ce sens qu'il autorisait un taux de cession des risques hors zone CIMA allant de 75% à 100%. C'est ainsi qu'à l'exception des risques corps de véhicules ferroviaires, aériens, maritimes, lacustres et fluviaux, les risques RC véhicules aériens, maritimes, lacustres et fluviaux qui pouvaient être cédés hors espace CIMA sans restriction, les autres risques ne pouvaient l'être, sauf autorisation, que dans la limite de 75%. Cette proportion va connaitre une modification suite à la réforme.

2) Les nouvelles dispositions de l'article 308

Le règlement n°005/CIMA/PCMA/CE/2016 du 8 avril 2016 portant réforme de l'article 308 du code des assurances a renforcé les dispositions antérieures relatives à la réassurance à l'étranger. Ainsi, les risques Incendie et éléments naturels, Autres dommages aux biens, RC générale, Crédit, Caution, Pertes pécuniaires diverses, Protection juridique, Assistance, qui jusqu'alors pouvaient être réassurés hors de l'espace CIMA jusqu'à 75%, ne peuvent plus l'être qu'au plus 50%. Au-delà de cette limitation, il faut une autorisation du ministre en charge des assurances. Néanmoins, les grands risques (corps de véhicules ferroviaires, aériens, maritimes, lacustres et fluviaux, la responsabilité civile véhicules aériens, maritimes, lacustres et fluviaux) peuvent encore être cédés à 100% en réassurance à l'étranger. Relativement aux petits risques ou risques de masse (Accidents, Maladie, Corps de véhicules terrestres autres que ferroviaires, Responsabilité Civile Automobile, Marchandises transportées, Vie, Décès, Assurances liées à des fonds d'établissement, Opérations tontinières, Capitalisation), qui pouvaient être réassurés hors de l'espace CIMA jusqu'à hauteur de 75%, toute cession de ces risques en réassurance à l'étranger est dorénavant interdite par la réforme. Cette restriction est motivée par la conviction de la CIMA que ces risques peuvent être entièrement réassurés dans notre espace.

B- L'objectif visé par la réforme

Afin de mieux appréhender l'objectif poursuivi par la réforme de l'article 308 du code des assurances, nous pouvons faire un certain nombre de constats.

1) Une réassurance massive en zone CIMA

Le premier constat que l'on fait dans notre zone est que les sociétés d'assurance, dotées de faibles capitaux, se réassurent massivement comme l'indique le tableau 4 ci-dessous. En effet, les fonds propres des sociétés d'assurance de la zone CIMA sont si faibles qu'elles cèdent une part importante de leurs risques aux réassureurs. C'est cette faiblesse qui a du reste justifié l'augmentation du capital social des sociétés anonymes d'assurance et du fonds d'établissement des sociétés d'assurance mutuelles qui, respectivement passe de 1 milliard FCFA à 5 milliards FCFA (article 329-3 code des assurances) et de 800 millions FCFA à 3 milliards FCFA (article 330-2 code des assurances).

Tableau 2 : Taux de cession globale (Vie et Non Vie) en réassurance en zone CIMA

Année / Pays	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Congo Brazzaville	48,10%	54,50%	57,60%	55,30%	53,30%	66,30%	52,70%
Gabon	38,80%	35,80%	41,00%	41,60%	47,50%	46,00%	41,90%
Tchad	25,50%	23,80%	19,40%	27,30%	27,30%	29,30%	33,50%
Cameroun	24,00%	26,40%	26,90%	25,50%	25,70%	25,50%	19,70%
Sénégal	23,60%	28,10%	29,70%	27,40%	25,60%	24,80%	27,50%
Mali	29,40%	25,60%	31,20%	29,50%	21,40%	22,50%	21,30%
Niger	19,50%	21,40%	19,10%	23,80%	14,10%	20,20%	18,70%
Burkina Faso	24,50%	24,40%	21,70%	21,80%	18,30%	19,30%	17,30%
Cote d'Ivoire	15,00%	16,60%	16,50%	16,10%	18,30%	17,80%	16,40%
Togo	23,60%	18,40%	18,40%	19,00%	18,60%	15,30%	14,10%
Centrafrique	17,80%	17,70%	15,80%	15,30%	18,00%	12,70%	11,40%
Bénin	12,20%	13,30%	13,20%	25,10%	15,50%	10,70%	14,30%
Moyenne CIMA	**25,17%**	**25,50%**	**25,88%**	**27,31%**	**25,30%**	**25,87%**	**24,07%**

Source : FANAF 2018, Kigali

Ce tableau fait ressortir des taux de cessions excessifs pour des pays comme le Congo Brazzaville et le Gabon aux taux respectifs de 52,70% et 41,90% contre un taux moyen de la zone de 24,07% en 2016. Ce dernier est de loin supérieur au taux de cession moyen des primes d'assurance dans le monde, estimé à 8,4%. L'on est tenté de se poser la question de savoir quel montant de primes cédées induit ce taux.

Tableau 3 : Montant des primes (en milliards de FCFA) Vie et Non Vie en zone CIMA

Année / Pays	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cote d'Ivoire	192,80	182,40	206,70	235,80	247,20	278,90	304,40
Cameroun	125,10	137,90	146,50	155,90	153,80	175,80	183,30
Sénégal	86,70	91,80	91,20	95,40	100,00	119,60	130,30
Gabon	82,60	91,20	98,40	113,60	118,70	116,70	102,60
Burkina Faso	36,50	36,30	42,50	46,30	50,30	57,00	65,60
Congo Brazzaville	31,90	38,50	55,90	68,50	70,10	92,60	63,80
Togo	28,60	35,80	37,50	40,10	44,20	47,60	51,60
Bénin	32,60	34,00	34,10	42,10	40,20	45,60	49,40
Mali	23,00	29,50	28,60	28,70	31,90	34,80	41,20
Niger	18,30	19,90	21,90	35,60	32,20	32,20	37,20
Tchad	8,70	8,70	10,20	12,40	13,60	14,40	12,10
Centrafrique	3,30	3,70	4,10	2,60	2,40	3,10	4,60
Total	**670,10**	**709,70**	**777,60**	**877,00**	**904,60**	**1 018,30**	**1 046,10**

Source : FANAF 2018, Kigali

Ce tableau montre une évolution générale du chiffre d'affaires des compagnies dans ces différents pays, donnant en 2016 un montant de primes de 1046,1 milliards de FCFA pour l'ensemble de la zone[1]. On peut dès lors évaluer le montant des primes cédées en réassurance au titre de 2016:

1046,1 milliards * 24,07% = 251,8 milliards de FCFA

2) La délocalisation des cessions

Le second constat est que cette cession massive se fait plus en dehors de l'espace CIMA. En effet, le taux de cession hors zone CIMA était estimé en 2015 à 66% contre une rétention locale de 34%. En France, par exemple, la rétention locale des réassureurs atteignait déjà 57% en 2014. Ainsi, les primes cédées en réassurance en 2016 estimées ci-dessus à 251,8 milliards de FCFA se répartissent comme suit :

- **85,6 milliards de FCFA** (251,8 milliards*34%) pour les réassureurs locaux;
- **166,18 milliards FCFA** (251,8 milliards*66%) pour les réassureurs étrangers.

Il est à préciser que sans la cession légale, sur la base des seules cessions volontaires, les réassureurs CIMA ne conserveraient que 28% du marché de la réassurance de la zone.

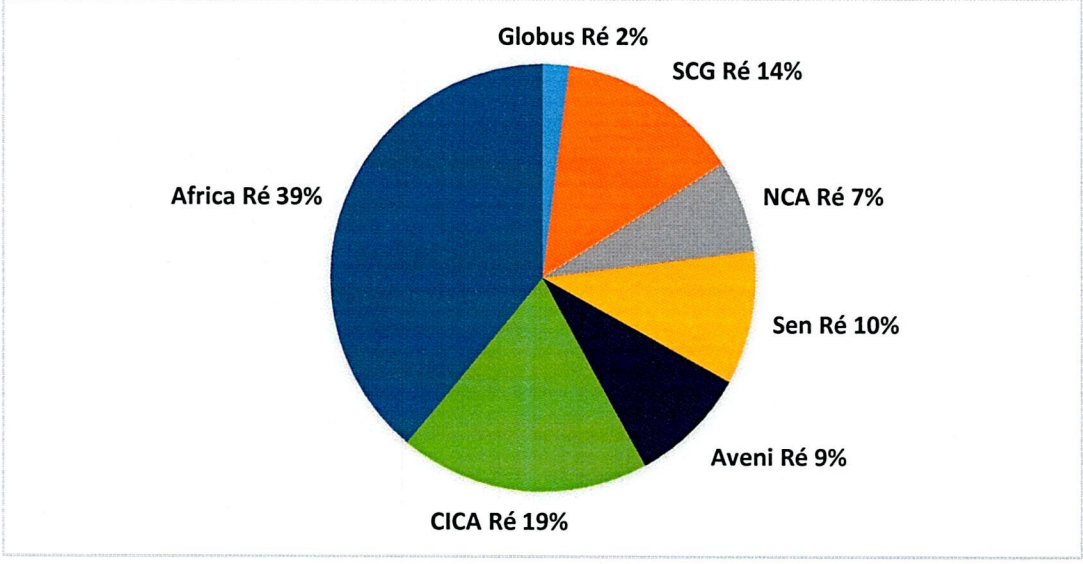
A voir ces chiffres, on comprend le bien-fondé de la réforme : les assureurs de l'espace CIMA se réassurent plus hors de la zone CIMA qui se caractérise de ce fait par une faible rétention, favorisant une fuite d'énormes capitaux. C'est cette situation défavorable, sinon nuisible au marché de la région qui est à l'origine de la réforme de l'article 308 du code CIMA. Il fallait alors imposer des restrictions à cette pratique pour plus de rétentions de primes sur le marché. L'objectif poursuivi se révèle alors être le maintien des capitaux sur les marchés financiers de l'espace CIMA pour un meilleur financement des économies fragiles de nos pays à travers le développement de l'industrie des assurances et de la réassurance.

S'il faut reconnaitre que certains transferts de primes à l'étranger sont nécessaires à l'exercice de l'activité de l'assurance, force est de constater que d'autres le sont moins voire inutiles. La nécessité de certains transferts repose sur le concept de la répartition des risques. Les placements mondiaux d'assurance et de réassurance peuvent aboutir à la dispersion des risques à travers diverses zones, réduisant ainsi le risque de

[1] Sans la Guinée Equatoriale et Guinée Bissau

concentration sur le continent africain. Les transferts de primes à l'étranger sont inutiles lorsque la capacité locale permet la couverture des risques.

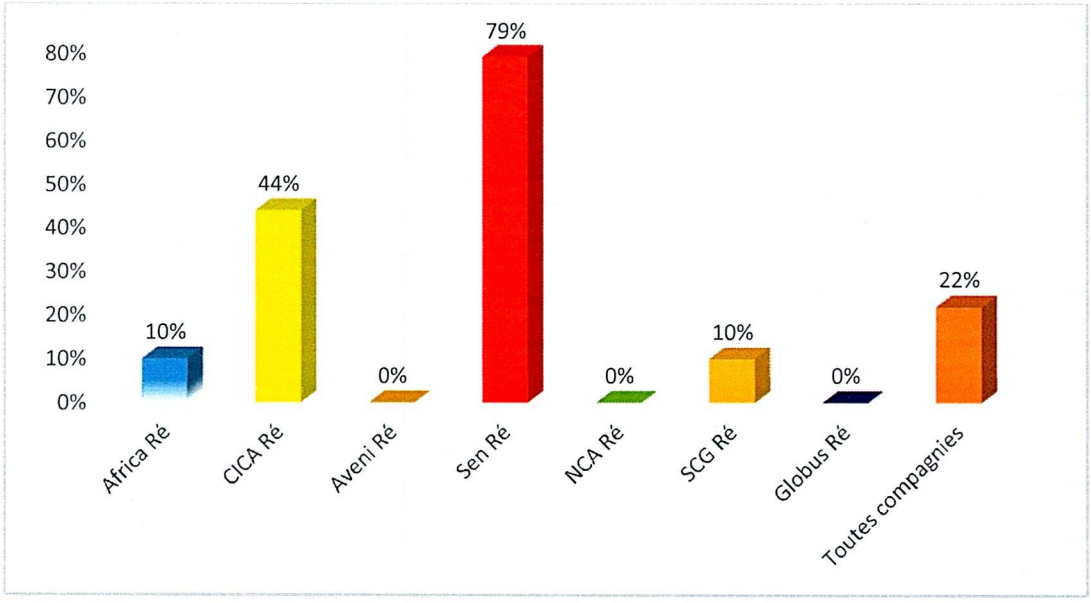
Graphique 2: Parts de marché de chaque réassureur de la zone CIMA en % sur la rétention locale



Source : Rapport FINACTU, 12 juillet 2017

Ce graphique montre que sur cette rétention locale, les sociétés de réassurance privées (Globus-Ré, NCA-Ré et Aveni-Ré) ont chacune une participation inférieure à 10% sur le marché local. Les autres sociétés de réassurance ont des participations plus importantes au regard de leur statut (société de réassurance panafricaine, société de réassurance communautaire ou encore société nationale de réassurance) leur faisant bénéficier de cession légale.

Graphique 3 : Part de la cession légale dans le chiffre d'affaires des réassureurs locaux



Source : FINACTU, rapports annuels des compagnies, 2015

La part de cession légale dans le chiffre d'affaire global des réassureurs de la zone CIMA s'élève à 22%. La Sen-Ré, réalise l'essentiel de son chiffre d'affaires grâce à cette cession légale. Seules les sociétés de réassurance privées ne bénéficient pas cession légale.

II- Impact et implications de la réforme

La réforme de l'article 308 du code des assurances n'est pas sans conséquence sur la rétention des risques à l'intérieur de l'espace CIMA. Aussi, ses implications à l'égard des sociétés de réassurance sont énormes.

A- Impact de la réforme sur la rétention locale

Cette réforme a pour conséquence logique l'augmentation de façon générale de la rétention de certains risques en zone CIMA. Pour d'autres risques cependant, elle a pour effet de la baisser considérablement.

1) Une rétention locale en général accrue

Cette règlementation de la cession en réassurance, telle que posée par l'article 308 du code des assurances, augmenterait logiquement la rétention locale. Il y aurait plus de primes de réassurance cédées au profit des réassureurs de la zone et par conséquent moins

de cessions en faveurs des réassureurs étrangers. En effet, FINACTU fait les estimations suivantes :

- les cessions à l'intérieur de la zone CIMA sur les risques de masse (automobile, accident, maladie, vie) passeraient de 33 milliards à 93 milliards ;
- les cessions sur les risques Incendie, RC Générale, RC décennale, Risques techniques, Autres risques non vie, devraient passer de 53 milliards à 75 milliards.

2) Une rétention locale en baisse pour les gros risques

La rétention des gros risques à l'intérieur de l'espace CIMA diminuerait significativement du fait de la hausse considérable de la rétention des risques de masse, les réassureurs locaux ayant déjà du mal à supporter ces derniers. Ainsi, ces risques vont pouvoir être cédés entièrement à l'étranger, à la faveur de la règlementation qui ne prévoit pas de restriction les concernant.

Tableau 4 : Estimation de l'impact de la réforme (en milliards de F CFA)

Risques	CA de la réassurance CIMA		Limite de cession à l'étranger		Primes placées en zone CIMA	
	Montant	%	Avant	Après	Avant	Après
Accident, Maladie, Auto, Transport, Vie	93	33%	75%	0%	33	93
Incendie, RC Générale, RC décennale, Risques techniques, Autres risques non vie	149	53%	75%	50%	53	75
Gros risques (Aviation, Transport ferroviaire et maritime)	39	14%	100%	100%	14	0
Total	281	100%	-	-	100	168

Source: Calculs FINACTU

Il ressort de ces estimations que les réassureurs de la zone CIMA bénéficieraient de 68 milliards FCFA au titre de cessions supplémentaires induites par cette réforme. Cette somme, répartie sur ces réassureurs, au prorata de leurs primes émises induirait une hausse de 65% de leur chiffre d'affaires global et de plus de 100% du chiffre d'affaires que ces réassureurs réalisent en zone CIMA. Ce n'est donc pas négligeable.

B- L'implication de la réforme à l'égard des acteurs de la réassurance

La réforme de l'article 308 du code des assurances implique entre autres que les réassureurs de la zone CIMA aient plus de capacités pour absorber le surplus de cessions dû à cette nouvelle règlementation. La question se pose de savoir si les réassureurs de la zone CIMA disposent des capacités suffisantes pour absorber les risques visés par la réforme quand on sait qu'une pratique courante jusqu'alors était la rétrocession à des réassureurs étrangers. Afin de répondre à cette interrogation, il sied de connaitre les capacités dont disposent les réassureurs en zone CIMA.

1) Les capacités de réassurance en zone CIMA

Une analyse globale des capacités des réassureurs de la zone CIMA montre que ceux-ci sont en général peu capitalisés. Leurs fonds propres sont assez faibles par rapport à la moyenne des fonds propres de l'ensemble des réassureurs africains. En effet, les fonds propres totaux des réassureurs africains s'élevaient à 3 014 757 (en milliers USD) soit une moyenne de 66 994,6 (en milliers USD) en 2016. A l'exception d'Africa-Ré, aucun réassureur de la CIMA ne dispose de fonds propres proches de cette moyenne africaine.

Tableau 5 : Les 15 premiers réassureurs africains suivant leurs fonds propre en 2016

Rang	Compagnie	Pays	Fonds propres (en milliers USD)
1	Africa Ré	Nigeria	812 311
2	CCR	Algérie	248 947
3	Kenya Ré	Kenya	239 909
4	SCR	Maroc	224 191
5	Munich Reinsurance of Africa	Afrique du Sud	213 295
6	Zep Re	Kenya	199 931
7	General Reinsurance Africa	Afrique du Sud	105 661
8	Tunis Re	Tunisie	81 808
9	Nigeria Re	Nigeria	65 301
10	Continental Re	Nigeria	65 104
11	Waica Re	Sierra Leone	62 884
12	Ghana Re	Ghana	61 015
13	Hannover Reinsurance Africa	Afrique du Sud	53 341
14	CICA Re	Togo	52 792
15	African Re Corporation	Afrique du Sud	51 265

Source : Atlas Magazine, 18 décembre 2017

Comme l'indique les tableaux ci-dessus, seules font partie de ce top 15, Africa-Ré, le géant africain et la CICA-Ré qui n'est d'ailleurs pas dans les 10 premiers réassureurs africains, les autres réassureurs de la zone CIMA étant absents de ce top 15. C'est dire combien faibles sont les fonds propres des réassureurs locaux. Notons cependant que la tendance actuelle de certaines sociétés de réassurance de l'espace CIMA est l'augmentation de leurs capitaux sociaux à l'exemple de la CICA-Ré, Aveni-Ré et SCG- Ré.

Tableau 6 : Chiffres d'affaire, Résultats nets et Fonds propres des réassureurs locaux en 2016 en milliers USD

Compagnie	Siège	Chiffre d'affaires	Résultat net	Fonds propres
AFRICA RE	Nigeria	642 024	100 202	812 311
CICA RE	Togo	61 472	6 080	52 792
AVENI RE	Côte d'Ivoire	26 090	1 932	18 261
SEN RE	Sénégal	26 444	1 646	15 540
SCG RE	Gabon	20 602	1 037	14 785
NCA RE	Côte d'Ivoire	25 800	1 534	14 460
GLOBUS RE	Burkina Faso	13 699	981	6 979
Total		816 131	113 412	935 128

Source : FANAF 2018, Kigali

Il ressort de ce tableau qu'Africa-Ré, le plus grand de la zone CIMA dispose des fonds propres près de sept fois supérieurs aux fonds propres totaux des six autres compagnies et un chiffre d'affaires près de quatre fois supérieur. Ainsi, les autres réassureurs de cette zone ont des capacités de souscription limitées.

Faisant une appréciation du secteur de la réassurance à travers les paramètres de crédibilité, de consistance des fonds propres et de technicité, Adama WADE[2] est parvenu à la conclusion suivante: «Les réassureurs de l'espace CIMA sont petits par le volume des primes... Les capitaux ne sont pas suffisants, ce qui explique l'absence des acteurs africains sur les risques de pointe». C'est sur ce même constat de la faible capacité du secteur à assurer et à réassurer les risques du continent que s'est ouvert le 21è forum de la réassurance africaine le 3 octobre 2016 à Dakar. AM Best, firme de notation américaine spécialisée dans le secteur des assurances, quant à elle, demeure sceptique sur la capacité des acteurs locaux

[2] Directeur de publication de Financial Afrik

à faire face à cette réforme : capacités financières insuffisantes pour couvrir les grands risques, rating insuffisant, manque de compétence poussée et de données pour une souscription et une gestion locale des risques complexes sont autant d'obstacles au développement de la réassurance locale et expliquent le transfert de risques à l'étranger.

Pour l'heure, les réassureurs locaux ne disposant pas de capacités suffisantes, la réforme est perçue comme une aubaine pour certains réassureurs internationaux qui espèrent faire bonne affaire en zone CIMA.

2) L'installation de réassureurs étrangers en zone CIMA

La réforme de l'article 308 du code des assurances a introduit une disposition qui reconnait aux bureaux de représentation et aux succursales de réassureurs étrangers établis dans l'espace CIMA, le statut d'acteurs locaux. Cet article dispose en effet que « …Par cession en réassurance à l'étranger, on entend toute cession en réassurance à une société d'assurance ou de réassurance qui n'a pas son siège social dans un Etat membre de la CIMA ou qui n'exerce pas à partir d'une succursale, d'un bureau de souscription, de représentation ou de liaison régulièrement établi sur le territoire d'un Etat membre ». C'est une brèche largement ouverte pour les réassureurs étrangers. C'est ainsi que certains réassureurs, pour tirer profit de la réforme ont déjà obtenu leurs agréments pour l'ouverture de bureaux de représentation ou de succursales dans la zone. L'allemand Hannover Ré, troisième réassureur mondial a déjà ouvert son bureau en décembre 2017 à Abidjan pour « couvrir les risques liés à la vie et à la santé qui, en vertu de la réforme, ne sont pas cessibles à des réassureurs non implantés dans la zone CIMA », a expliqué la directrice du bureau d'Abidjan, Marthe Ekani Combet. Le britannique One Re, spécialisé dans les risques industriels, les risques de l'immobilier et dans les projets de génie civil majeurs, s'est implanté à Libreville. La Société Centrale de Réassurance (SCR) quant à elle, a obtenu son agrément en janvier 2018 et a son bureau de représentation à Abidjan. De son coté, Kenya Re entend ouvrir une filiale en Côte d'Ivoire. C'est dire tout l'intérêt que les réassureurs étrangers ont pour la zone CIMA, notamment pour bénéficier du surplus de primes drainé par la réforme. Cette affluence de réassureurs étrangers ne peut que dévoiler un peu plus chaque jour la concurrence sur le marché de la réassurance de la zone CIMA.

En plus d'offrir cette possibilité aux réassureurs étrangers, la réforme de l'article 308 du code des assurances a laissé libre voie à la rétrocession. Si celle-ci était concernée par la réforme, les réassureurs étrangers qui voudraient faire affaires en zone CIMA seraient

obligés de s'y installer. Mais hélas, pendant que certains réassureurs internationaux s'installent en zone CIMA, d'autres ont vite renoncé après s'être rendus compte de cette possibilité de rétrocession. Ainsi, nul besoin de satisfaire les lourdes conditions d'installation en zone CIMA. En effet, pour être considéré comme étant de l'espace CIMA, l'article 804 du Livre VIII du code des assurances précise qu'il faut nécessairement faire une demande d'agrément auprès de la Commission Régionale de Contrôle des Assurances qui en informe le Ministre chargé des assurances du pays siège, les modalités de cette demande d'agrément étant précisés par les articles 804 à 806 du même code. En plus de cette exigence d'agrément, il y a l'exigence en termes de capital social ou de garantie financière de l'article 810 du code des assurances. Ainsi, pour certains réassureurs internationaux, lancer un processus de création de filiale par exemple ne semble pas optimal en raison non seulement de ces exigences mais surtout du modeste niveau de rentabilité effective qu'offre le marché de la zone CIMA. Dès lors, la rétrocession, les mécanismes contractuels tels le « Cut Through Clause » ou « Clause de raccourci » sont les voies privilégiées. Par la clause dite de raccourci, insérée au contrat de réassurance initial, le réassureur s'engage à céder un pourcentage prédéfini qui est le plus souvent 100% à un rétrocessionnaire désigné par la cédante. Ainsi le réassureur ne recevra qu'une commission et les primes sont directement cédées au rétrocessionnaire sans transiter par les comptes du réassureur. De la sorte, la cédante peut directement demander l'indemnisation d'un sinistre au rétrocessionnaire, court-circuitant ainsi le réassureur dont le rôle se réduit à celui d'intermédiaire.

De tout ce qui précède, nous déduisons que malgré la réforme, une masse conséquente de primes iront toujours aux réassureurs étrangers par le biais de la rétrocession. Alors, que faire ? Quelles stratégies pour une réassurance forte en Afrique, particulièrement en zone CIMA ? Comment relever le défi de capacité ?

Chapitre II : Des mesures pour une réassurance forte en zone CIMA

«La réassurance doit d'abord être domestique avant d'être internationale… », soutient Adama N'Diaye, président de la Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines (FANAF). Pour ce faire, il faut encore plus de capacité et plus de crédibilité. Ainsi, des initiatives englobant l'ensemble du marché, des actions collectives se révèlent plus que jamais nécessaires. Celles-ci doivent avoir pour objectif la mise en place de mécanismes tendant à augmenter la capacité locale et, partant, à restreindre les sorties de devises favorisées par la réassurance contractée à l'étranger. En effet, l'une des principales raisons pour lesquelles la réassurance est contractée à l'étranger est, de toute évidence, la nécessité de suppléer la capacité limitée du marché local. Ibrahima NDOYE, Directeur Régional Afrique de l'Ouest de Continental-Ré soutient que « Les nouvelles dispositions réglementaires de l'article 308 sont salutaires pour tous les acteurs assureurs et réassureurs de la sous-région. Les risques interdits de cession aux réassureurs non installés sont bien connus et maitrisés par les acteurs locaux. Ils sont aussi de nature domestique. Les exemptions faites sur les risques spécifiques vont contribuer à les disperser car nous avons encore besoin de capacités complémentaires pour répondre de ces types d'engagement ». La réforme a besoin d'être accompagnée par de décisions ou d'initiatives fortes afin que l'objectif qu'elle vise soit pleinement atteint. Les mesures proposées dans ce chapitre visent à améliorer le marché de la réassurance dans l'espace CIMA dans l'optique de l'atteinte de l'objectif visé par la réforme de l'article 308 du code des assurances.

I- Mesures à l'échelle nationale et de chaque société de réassurance

Pour que la réassurance en zone CIMA joue efficacement son rôle, il faut que des mesures soient prises à différents niveaux. Les Etats doivent accompagner les sociétés de réassurance qui à leur tour se doivent de prendre des initiatives pour le développement de leur secteur.

A- Au plan national

A l'échelle de chaque pays de la zone CIMA, il convient de tout mettre en œuvre pour créer et maintenir les conditions propices à l'essor de la réassurance. Aussi est-il souhaitable que les Etats prennent des initiatives pour davantage accompagner le secteur de la réassurance.

1) La préservation d'un climat propice aux affaires

L'une des fonctions régaliennes de l'Etat est la préservation de la sécurité des personnes et des biens. Dans un contexte mondial d'insécurité lié au terrorisme, chaque Etat de la zone CIMA doit davantage s'investir à jouer pleinement le rôle qui est le sien car aucun développement, a fortiori celui de la réassurance, n'est possible sans un minimum de sécurité. En effet, lorsque le risque pays est élevé, non seulement les investisseurs qui y étaient plient bagages, et ceux qui projetaient s'installer renoncent. Face à ce fléau du terrorisme, il convient que nos Etats parviennent à un large consensus sur les questions de sécurité car le problème est transfrontalier.

Les crises post électorales que connaissent souvent certains pays africains et singulièrement de la zone CIMA constituent un autre facteur polluant le climat des affaires. L'on a toujours en mémoire les nombreux pillages, les actes de vandalismes, les braquages de banques, les vols à main armée à la faveur de la crise ivoirienne débutée en 2010. Les assureurs et réassureurs ont dû payer des indemnités faramineuses suite à ces actes qui ont été perpétrés durant cette triste période. Il est alors impératif que le processus électoral fasse l'objet de consensus, que les règles du jeu soient claires et acceptées de tous afin d'éviter de telles situations. Il est essentiel que chaque Etat de l'espace CIMA garantisse l'existence d'institutions solides qui préservent la paix sociale, la sécurité des investissements. Un bon climat d'affaires est gage de développement, d'émergence, de rayonnement économique pour le bien-être des populations.

2) La création de sociétés nationales de réassurance

La création d'institutions nationales de réassurance dotées de capacités significatives s'inscrit dans la tendance mondiale de renforcement du secteur de la réassurance. Dans certains pays africains, une des priorités est de doter le marché national de réassureurs susceptibles d'accroitre les capacités locales et d'éviter au maximum la sortie

de devises. C'est dans cette logique que s'inscrit le Cameroun qui envisage, à la suite d'autres pays, créer une société nationale de réassurance. L'annonce a été faite en marge de la 36è session de l'Assemblée Générale ordinaire de la Compagnie commune de réassurance des Etats membres de la CIMA, CICA-Ré, tenue à Yaoundé le 28 juin 2018. Le ministre des finances, Louis MOTAZE a précisé que le capital de ladite société sera partagé entre l'Etat camerounais et le secteur privé. Il soutient que cette structure permettra de faire face aux défis actuels de l'assurance et de la réassurance en Afrique qui sont entre autres la mutualisation des capacités africaines de réassurance, le développement des ressources humaines, susceptibles de permettre au marché africain de la réassurance d'absorber les risques d'une certaine importance.

L'existence d'une institution nationale de réassurance présente de certains avantages. Elle contribue en effet au développement rationnel du marché national :

- en fournissant des renseignements concernant les risques, les tarifs, les sinistres ;
- en plaçant l'ensemble du marché national dans une situation plus confortable par la négociation des traités de réassurance avec des réassureurs étrangers ; cela permet d'obtenir des conditions plus favorables pour les cessions en réassurance à l'étranger.

Cette dynamique est généralement encouragée et supportée par les pouvoirs publics qui font bénéficier les nouvelles compagnies d'une cession légale. Dans la zone CIMA cependant, à l'exception d'Africa-Ré, CICA Ré, Sen Ré et SCG Ré, les autres réassureurs de la zone CIMA ne bénéficient pas de cessions légales. Ces cessions légales sont à encourager et le taux doit être significatif à l'image de la CCR en Algérie qui bénéficie d'un taux de 50% des traités et des facultatives. Toutefois, pour des cessions légales à des taux significatifs, il faut que les compagnies bénéficiaires disposent d'une capacité suffisante pour absorber les risques qui leur sont cédés.

Avant de créer une société nationale de réassurance, il convient cependant d'effectuer des études de faisabilité afin de s'assurer de sa viabilité. En effet, le marché national doit être suffisamment important pour procurer à cette société un portefeuille de base conséquent pendant ses premières années d'expérience. En outre, la société nationale de réassurance doit disposer d'une assise financière suffisante pour opérer non seulement sur le marché national, mais aussi ouvrir ses horizons à l'international. Les conditions de cession doivent être satisfaisantes, de sorte à ce qu'en plus de la cession obligatoire, la

société puisse attirer d'autres affaires à l'interne comme à l'international. Il faudra doter cette société d'un personnel suffisamment qualifié et technique et des dirigeants qui ne courbent pas l'échine face aux éventuelles ingérences des pouvoirs publics.

Tableau 7 : Quelques réassureurs en Afrique bénéficiant de cessions légales

Compagnies	Pays du siège	Taux
Africa Ré	Nigeria	5% des traités sur tout le marché africain
CICA Ré	Togo	15% des traités en zone CIMA 5% au 1er franc sur souscriptions des sociétés de droit national étranger
Sen Ré	Sénégal	15% des traités du marché national 10% des cessions facultatives 6,5% au 1er franc
SCG Ré[3]	Gabon	15% de cession au 1er franc en non vie 10% de cession au 1er franc en vie
ZEP Ré	Kenya	10% des traités des marchés éthiopien, kenyan, ougandais, tanzanien et zambien
CCR	Algérie	50% des traités et facultatives du marché national
Kenya Ré	Kenya	18% des traités du marché national

Source : FANAF, 41ème Assemblée Générale, Marrakech, février 2017

Il ressort de ce tableau que la CCR bénéficie d'un taux de cession légale allant jusqu'à 50% des traités et facultatives du marché national, ce qui est sans commune mesure avec les taux dont bénéficient les sociétés de la zone CIMA. Il y a lieu d'inciter à plus de cessions obligatoires significatives aux réassureurs nationaux ou régionaux existant en zone CIMA. Il faudra cependant que ces derniers aient la capacité et la technicité nécessaires.

[3] La loi 008/2017 du 03 août 2017 visait une augmentation de la cession légale au 1er franc à 50% et la mise en place d'une cession légale sur traités et facultatives de 15% ; toutefois, cette loi n'a pas reçu l'assentiment du marché et la fixation des taux a été repoussée à une date ultérieure et se fera sur une base tripartite : DNA-SCG-Ré-FEGASA (source : www.gouvernement.ga, 2 novembre 2018, 12h10)

B- A l'échelle de chaque société de réassurance de l'espace CIMA

L'atteinte de l'objectif poursuivi par la réforme nécessite que les sociétés de réassurance de la zone CIMA non seulement renforcent leurs fonds propres, mais aussi qu'elles fassent preuve de plus de technicité dans la souscription et la gestion des risques qui leur sont cédés.

1) Le renforcement des fonds propres des sociétés de réassurance

Les sociétés de réassurance de l'espace CIMA, pour répondre aux exigences de l'article 308 et partant, jouer le rôle qui est le leur, doivent avoir une solidité financière. Celle-ci passe par des fonds propres conséquents et une marge de solvabilité suffisante. Aujourd'hui, les fonds propres des assureurs tout comme des réassureurs de notre espace régional sont si faibles au point que de grandes centrales électriques, les ports de nos différents pays, les plateformes pétrolières, les avions de compagnies locales ne pourraient pas y être couverts. Ils se mettraient en danger en cas de catastrophe. Il est dès lors impératif que les fonds propres des réassureurs CIMA soient renforcés pour permettre au secteur de mieux jouer son rôle et éviter la fuite massive des primes vers l'étranger.

Comme vu plus haut, la réforme induit un montant supplémentaire de primes pour le marché de la zone CIMA. Ainsi, pour absorber la hausse de la masse de primes de réassurance de la zone, les réassureurs doivent augmenter significativement leurs fonds propres.

Il est alors souhaitable que le capital des sociétés de réassurance ne se limite pas au minimum de dix (10) milliards de francs CFA fixé par l'article 810 du code des assurances. Certaines sociétés ne disposent d'ailleurs pas encore de ce capital minimum même si la tendance actuelle montre un processus d'augmentation déclenché par quelques sociétés. En effet, deux ans après l'entrée en vigueur de la réforme, certaines sociétés ont procédé ou annoncé une augmentation substantielle de leur capital social. CICA-Ré a annoncé par la voix de son Directeur Général Monsieur Jean Baptiste KOUAME, l'augmentation de son capital social qui passera bientôt de 20 milliards FCFA à 50 milliards FCFA sur la période 2018-2020. Aveni-Ré quant à elle envisage de porter son capital social à 22 milliards d'ici à fin 2018 pour «… avoir de plus grandes capacités pour répondre aux

exigences de l'article 308 »[4]. La SCG Ré, est aussi dans cette dynamique en décidant d'augmenter son capital social qui passera de 5 milliards FCFA à 10 milliards FCFA d'ici 2022[5]. Les autres réassureurs de la zone sont vivement invités à emboiter le pas. Toutefois, le véritable problème de ce renforcement des capacités de réassurance est l'aptitude à rémunérer cet apport de fonds. En effet, si le renforcement des fonds propres est une préoccupation majeure, la rentabilité de ces fonds en est une autre. En effet comment convaincre un investisseur d'injecter de l'argent, de miser gros sur des sociétés dont la rentabilité est minime voire insignifiante? Cela n'est guère attrayant pour des investisseurs qui sont plus préoccupés par le retour sur investissement. En tant qu'investisseurs, les actionnaires s'attendent à ce que le capital soit conséquemment rémunéré. Il faudra alors rechercher des investisseurs financiers qui puissent apporter de capitaux nouveaux ou des partenaires qui accepteront de souscrire à une augmentation de capital et qui apporteront leur savoir-faire permettant aux sociétés de réassurance d'améliorer leurs compétences et d'augmenter leurs chiffres d'affaires et leur rentabilité.

2) L'amélioration de la technique au sein des sociétés de réassurance

Afin d'attirer des capitaux nécessaires à l'augmentation de leur capacité de couverture, les réassureurs de la zone CIMA devront améliorer la technique en leur sein. Cela leur permettra d'être plus rentables et plus compétitifs, ce qui convaincra les investisseurs à injecter des fonds. Pour ce faire, il est impératif que les sociétés de réassurance fassent preuve de technicité dans leur approche du risque et dans sa gestion. « Il leur faut apprendre à sélectionner les risques. Les réassureurs africains prennent souvent le tout-venant, cherchant seulement à acquérir des parts de marché. Ils doivent intégrer que tous les risques ne se valent pas, que tout le monde n'a pas la même probabilité d'avoir un accident », commente Denis Chemillier Gendreau. Dit autrement, il faut adopter une approche plus technique du risque et ainsi refuser certaines affaires même aux primes volumineuses. Cela implique aussi, comme le rappelle Seybatou AW, de disposer de ressources humaines hautement qualifiées d'où le nécessaire renforcement des capacités des ressources humaines au sein de ces sociétés. Une formation professionnalisante dans les écoles d'assurance et un partage d'expériences entre les divers acteurs de l'industrie des assurances s'imposent comme moyens de relever ce défi. En effet, les réassureurs locaux ne

[4] Saybatou AW, PDG d'Aveni-Ré
[5] Atlas Magazine du 09/01/2018

peuvent lutter à armes égales avec les réassureurs internationaux qui s'installent dans la zone CIMA qu'à la condition d'être plus techniques car ceux-ci disposent déjà de systèmes d'information et d'outils de mesure de risques performants. Il faut en outre un accompagnement, des mesures fortes au plan régional.

II- Mesures au plan régional du marché de la zone CIMA

Au regard des cessions à l'étranger de bon nombre de risques que peut supporter la capacité locale, il sied de prendre des dispositions efficaces. Les mesures aux plans nationaux doivent à notre avis s'accompagner d'une nouvelle règlementation au plan régional pour plus d'efficacité.

A- La coopération entre les acteurs de la réassurance

Cette coopération peut se faire de différentes manières, soit par un échange d'expériences et de compétences en matière de réassurance, soit par la création d'un cadre institutionnalisé permettant la mutualisation des capacités de réassurance.

1) L'échange d'expériences et de compétences

Dans l'optique d'améliorer tant les processus que la qualité des services, les acteurs de la réassurance sont appelés à plus de collaboration. Ils doivent travailler conjointement à optimiser les échanges d'informations, à instaurer entre eux un dialogue interactif. Un partage de savoir-faire, de bonnes pratiques contribuera au renforcement du secteur de la réassurance en zone CIMA. Pour ce faire, il convient de multiplier les rencontres de formation et d'échanges. C'est ainsi que la tenue régulière du forum de la réassurance africaine est à saluer. Organisé sous l'égide de l'Organisation des Assurances Africaines (OAA), ce forum qui se tient annuellement a pour objectif de promouvoir la coopération interafricaine et le développement d'une industrie de l'assurance et de réassurance saine en Afrique. Le tout dernier forum, 23^{è} du genre, s'est tenu à Windhoek en Namibie du 30 au 2 octobre 2018 sous le thème : « Le rôle des assureurs et des réassureurs dans le renforcement de la résilience ». La coopération par l'échange d'expériences et de compétences favorise la mise en place de conditions nécessaires à l'instauration et au développement d'une réassurance plus dynamique. Pour ce faire, il convient de :

- mettre en place une plateforme sécurisée de partage d'informations entre les acteurs du secteur de la réassurance de la zone CIMA ; cet échange pourrait porter entre

autres sur l'approche et la gestion des risques, l'évolution de la règlementation afin de mieux appréhender le bien-fondé et s'y adapter ;

- multiplier les séminaires de formation et d'échanges au profit des réassureurs de l'espace CIMA. Ces cadres d'échanges sont des occasions privilégiées pour les acteurs de secteur de discuter des perspectives de développement de la réassurance, de se mettre au diapason non seulement de l'évolution de la règlementation, mais aussi de la technologie galopante.

Il convient donc que la volonté de développer la réassurance prenne le pas sur la concurrence entre les acteurs de la réassurance car c'est à l'aune d'un marché développé et dynamique, que chaque société de réassurance pourra trouver son compte.

2) La mutualisation des capacités de réassurance

Sur les différents marchés d'assurance, l'on note une prise de conscience du risque lié au transfert des primes à l'étranger. Des mesures sont alors prises et tendent à la conservation d'un plus grand nombre d'affaires sur ces différents marchés. C'est ainsi qu'à la question de savoir si les compagnies d'assurance et de réassurance africaines ont aujourd'hui la capacité d'absorber tous les risques africains, Saybatou AW, répondait : « Il faut que nous, réassureurs, qu'on se réunisse pour fédérer nos capacités…En mutualisant nos moyens, nous pouvons créer un pool qui pourra assurer l'essentiel des risques ». C'est dans ce même ordre d'idées que Birima MANGARA[6] appelait à « la mutualisation des capacités africaines ». C'est dire que les différents acteurs sont conscients de la nécessité d'unir les forces pour faire face au sérieux problème de capacité que connait notre espace CIMA. En effet, en plus de l'insuffisance des capacités de réassurance, celles-ci ne sont pas utilisées de façon judicieuse de sorte à retenir plus de primes dans la zone. Cette mutualisation peut se faire par la création de pool de réassurance. L'idée est alors de créer dans cette zone des pools de réassurance de sorte à utiliser de façon optimale les capacités disponibles. Un pool de réassurance est un groupement de réassureurs qui mettent en commun leurs capacités pour couvrir certains risques. La création d'un pool passe par un accord conclu entre réassureurs.

A l'image du Pool Pétrolier et Energétique Africain qui assure des risques pétroliers en Afrique et de certains marchés internationaux, du Pool Aviation Africain qui

[6] Ministre sénégalais de l'économie et des finances, chargé du budget

assure un certain nombre de compagnies aériennes africaines et internationales, des pools TPV existant dans certains pays, d'autres pools de réassurance devraient être créés en vue de la couverture des risques corps de véhicules ferroviaires, maritimes, lacustres et fluviaux ainsi que les responsabilités civiles véhicules maritimes, lacustres et fluviaux, qui , peuvent toujours faire l'objet de cession en réassurance à l'étranger sans restriction. A cela s'ajoutent les risques nucléaires, les risques de pollution environnementale, etc.

Les pools présentent en effet de nombreux avantages :

- ils mobilisent une capacité importante. La création de pools de réassurance est un moyen de couvrir des risques sur une plus grande échelle que ne peuvent le faire individuellement les différentes compagnies membres du pool ;
- ils apportent une expertise technique et un savoir-faire ;
- ils offrent des solutions d'assurance à des risques spécifiques ;
- pour les réassureurs, les pools concentrent les risques sur une source déterminée, limitant ainsi les cumuls d'exposition provenant des traités des différents assureurs ;
- par la mobilisation de capacité importante, les pools permettent la couverture des risques généralement exclus des traités (risques de guerre, terrorisme, risque nucléaire…), des événements de type catastrophique ou encore des risques qui ne sont pas assez nombreux pour faire jouer la mutualité ;
- ils permettent une utilisation optimale des capacités de réassurance disponibles sur le marché et influent de façon conséquente sur les sorties de devises.

Le pool de réassurance peut fonctionner comme la coassurance. Dans ce cas, les membres du pool octroient une capacité et nomment un souscripteur qui accepte des risques pour le compte de l'ensemble des adhérents. Ainsi, les affaires souscrites dans une ou plusieurs branches déterminées, sont réparties entre les membres en fonction de critères énoncés dans l'accord de pool. Ces critères prennent en compte les capacités de rétention de chaque membre. Les primes et les sinistres sont répartis entre les différents réassureurs selon leur pourcentage de participation au pool. Ce pourcentage est déterminé en fonction de la capacité octroyée par chaque adhérent. Un pool de réassurance peut également servir à réassurer en commun des traités ou des facultatives que chaque membre souscrit indépendamment.

Si les capacités des réassureurs de l'espace CIMA, aussi faibles soient-elles sont mises en commun, celles-ci seront mieux utilisées et empêcheront au mieux la fuite des primes hors de notre zone. Des pools régionaux serviraient de cadre idéal de coopération

entre les acteurs de la réassurance. Toutefois, aussi importants que soient les avantages de la mutualisation des capacités, certaines compagnies sont réticentes à s'inscrire dans une telle démarche, d'où il faut plus d'incitation voire de coercition de la part des autorités en charge de l'industrie des assurances.

B- L'épuisement de la capacité du marché local

Avant toute cession hors de la zone CIMA, et dans l'optique de retenir les primes, il est nécessaire que la capacité du marché soit d'abord saturée. Dit autrement, l'épuisement de la capacité du marché doit être un préalable à toute cession en réassurance à l'étranger. Tel est le cas dans certains pays dont l'exemple devrait faire école.

1) L'exemple de pays anglophones d'Afrique de l'Ouest

L'expérience de l'Afrique de l'Ouest anglophone est assez édifiante à travers le cadre juridique mis en place en matière de réassurance.

Au Nigeria, au lendemain de la promulgation du Nigerian Oil and Gas Industry Content Development Act de 2010, la Commission Nationale des Assurances (NAICOM), en collaboration avec le Nigerian Content Development and Monotoring Board (NCDMB), a publié une série de directives allant dans le sens de l'application des dispositions pertinentes de la loi sus évoquée et d'autres lois relatives aux assurances. Ces directives, appelées Guidelines for Oil and Gas Insurance Business disposent à l'article 2.5 : « Aucun risque dans le secteur du pétrole et du gaz au Nigeria ne peut être placé à l'étranger sans le consentement écrit de la Commission, laquelle Commission ne peut donner un tel consentement que si elle s'est assurée que la capacité locale est entièrement épuisée ». Cette Directive définit la capacité locale comme étant « la capacité globale du pays, rétention nette + capacité des traités en réassurance de tous les assureurs et réassureurs agréés au Nigeria ». Cette directive bien que se limitant aux secteurs pétrolier et gazier est salutaire pour l'économie du Nigeria où l'exploitation du pétrole draine une masse considérable de primes d'assurance car nécessitant d'énormes investissements et présentant de grands risques.

Au Ghana, les sociétés d'assurance ne peuvent céder des risques à l'étranger qu'après épuisement des capacités des réassureurs locaux au nombre de trois : Ghana Re, Mainstream Re, GN Reinsurance Company Limited (GN Re). Selon le code des assurances

de ce pays, les assureurs doivent épuiser les capacités locales avant de placer leurs risques auprès de partenaires internationaux. Chaque Etat au niveau national et tout l'espace CIMA au niveau régional devrait emboiter le pas de ces pays, car il y a urgence à ce que la sortie massive de primes vers l'étranger soit significativement réduite.

2) L'urgence d'une nouvelle règlementation au plan régional CIMA

L'une des mesures efficaces pour la rétention du maximum des primes en zone CIMA et au vu de la faible capacité des acteurs de la réassurance est de transposer la mesure ci- dessus décrite au plan régional CIMA. Il est ainsi possible de faire participer tous les acteurs du marché sur un risque avant de faire sortir le reliquat à l'international. De la sorte, on épuise la capacité du marché avant toute cession à l'étranger. Pour ce faire, il faut que des dispositions légales soient prises dans ce sens pour contraindre les différents acteurs à se conformer à une telle pratique qui ne peut qu'être salutaire pour les économies fragiles de nos pays. Il est urgent qu'une règlementation imposant l'épuisement de la capacité locale comme préalable à la cession à l'étranger soit adoptée. Nous exhortons vivement le législateur à agir avec promptitude dans ce sens pour éviter la fuite de nos capitaux à l'étranger. Ainsi, l'épuisement de la capacité totale de l'ensemble des acteurs de la réassurance de cette zone serait un préalable à la cession à l'étranger. De ce fait, un réassureur ne pourrait rétrocéder un risque à l'étranger qu'au-delà de la capacité totale du marché. Il faudra donc que le marché CIMA soit donc saturé avant d'intéresser les réassureurs internationaux. Cette mesure aura pour effet la reconfiguration du marché de réassurance de la zone en ce qu'elle obligera les réassureurs étrangers intéressés aux affaires de la zone CIMA à s'y installer. L'on pourrait se poser la question de savoir comment s'y prendre. Pour répondre à cette question, la démarche suivante peut être entreprise :

1. Exiger que les plans de réassurance de toutes les sociétés d'assurance de la zone CIMA soient communiqués au régulateur qui les approuve.
2. Evaluer par branche les capacités de réassurance disponibles sur le marché CIMA, permettant ainsi d'obtenir la capacité globale par branche.
3. Exiger l'épuisement de cette capacité globale comme condition préalable à toute cession en réassurance à l'étranger.

Les capacités des réassureurs une fois réunies, très peu de risques sortiront de la zone et de cette manière, on éviterait le transfert inutile de primes à l'étranger. L'illustration suivante en dit plus.

Illustration :

Une addition des fonds propres des réassureurs de la zone CIMA donne un total de 935 128 (en milliers USD) comme indiqué dans le précédent tableau n°6 soit **524 709 672 080 FCFA**[7] si l'on doit épuiser cette capacité avant toute cession à l'étranger, l'on se poserait la question de savoir combien de risques sortiraient encore de cette zone.

Ainsi, nous faisons le plaidoyer qu'après une évaluation des transferts de primes à l'étranger le régulateur élabore un programme en collaboration avec tous les acteurs en vue de :

- augmenter significativement la rétention du marché ;
- identifier et pallier les lacunes dans la règlementation actuelle ;
- promouvoir et inciter à plus de coopération entre les différents acteurs du marché.

Cela est faisable. Toutefois, il faut beaucoup plus du courage et de la volonté politique pour y arriver. Il va falloir donc oser pour le développement de nos économies nationales. Osons franchir le pas et le marché de l'assurance de notre espace s'en trouvera ragaillardi.

[7] 1 USD = 561,11 FCFA

CONCLUSION GENERALE

En définitive, l'entrée en vigueur de la réforme contenue dans le règlement n°5/2016 du 8 avril 2016 du Code CIMA devrait permettre de retenir le maximum de primes dans la zone, constituant ainsi une ressource additionnelle pour le financement de l'économie. Cette rétention des primes d'assurance en zone CIMA doit être considérée comme une priorité dans le cadre de la stratégie de développement de cet espace régional en marche pour l'émergence économique. L'objectif final est de renforcer l'industrie des assurances pour que celle-ci soit viable, créer des marchés d'assurance puissants, soutenus par des réassureurs résilients et efficaces. Cette approche renforcerait la zone CIMA qui parviendrait de ce fait à des assureurs et réassureurs qui pourront assurer et réassurer les risques d'une manière financièrement indépendante.

Toutefois, pour que les économies de la zone CIMA tirent un meilleur profit de cette réforme, le défi le plus important est de garantir la disponibilité des capacités suffisantes pour couvrir les besoins du marché et des ressources humaines hautement qualifiées. Un autre défi est d'amener les compagnies d'assurance à faire confiance aux réassureurs locaux. Les réassureurs se doivent alors de garantir leur performance afin de les convaincre. Pour ce faire, il faut des réassureurs dynamiques, crédibles et innovants.

Notre souhait est que tous les acteurs de l'industrie des assurances, les pouvoirs publics au niveau de chaque Etat et l'instance régionale, élaborent des solutions appropriées de manière à ce que notre marché soit moins tributaire des réassureurs internationaux.

Le législateur CIMA à travers ses fréquentes réformes est conscient de la situation et est dans une dynamique de recherche perpétuelle de performance, de renforcement de capacités des compagnies d'assurance pour le bonheur des assurés-bénéficiaires des contrats d'assurance. Cette volonté affichée se doit d'être plus ferme afin de faire de l'espace CIMA une zone où l'assurance joue pleinement son rôle. Cela nous réconforte, fortifie notre optimisme et notre foi en une Afrique plus forte qui aura toujours son mot à dire dans le concert des continents. Nous osons terminer notre travail sur une note d'espoir, l'espoir que l'industrie des assurances et de la réassurance dans la zone CIMA a un bel avenir. Nombreux sont cependant les défis qui doivent être relevés.

BIBLIOGRAPHIE

Législation

- Code des assurances de la CIMA, Edition commentée 2017, Collection Droit uniforme africain

Ouvrages généraux

- Griselda DEELSTRA, Guillaume PLANTIN, *Théorie du risque et réassurance,* Ed. ECONOMICA, 2006, Collection « Economie et statistiques avancées »
- Jérôme YEATMAN, *Manuel international de l'assurance*, Paris, ECONOMICA, 2005

Cours

- GALI MAH, *Cours de législation et de règlementation des sociétés d'assurances,* Institut International des Assurances, Yaoundé/Cameroun
- Serigne Moustapha DIONGUE, *Cours de réassurance,* Institut International des Assurances, Yaoundé/Cameroun, 2016-2018

Articles

- Atlas Magazine, Spécial chiffres FANAF 2018
- Atlas Magazine, Les pools d'assurance et de réassurance, www.atlas-mag.net/article/les-pools-d'assurance-et-de-reassurance, 12/05/2018
- Atlas Magazine, *Spécial Annuaire Réassurance 2018*
- Albert Joel NDUNA, *Les défis de la réassurance en Afrique*, 40è Conférence et Assemblée Générale de l'OAA
- Bilal BOUREGHOUD, *La réassurance, technique et marchés*
- Rapport réassurance, FINACTU, 11 juillet 2017, www.finactu.com/upload/files/Rapport_reassurance_FINACTU_juillet_2017

- 21è forum de la réassurance africaine, Dakar, octobre 2016, *Libéralisation ou protection : quelle stratégie pour un secteur de l'assurance et de la réassurance porteur de progrès ?* http://www.pwc.com, 08/06/2018

- Les agences de notation : comprendre et utiliser leurs notes de crédit : www.amf-france.org/.../Les-agences-de-notation---comprendre-et-utiliser-leurs-notes-de-crédit.

ANNEXES

Annexe 1 : Article 308 du code des assurances CIMA, Edition commentée 2017, Collection Droit uniforme africain

« Il est interdit de souscrire une assurance directe d'un risque concernant une personne, un bien ou une responsabilité, situé sur le territoire d'un Etat membre auprès d'une entreprise qui ne serait pas conformée aux prescriptions de l'article 326. Les sociétés et les organismes spécialisés dans la fourniture de services d'assurance aux Etats dont un ou plusieurs Etats membres de la CIMA font partie ne sont pas concernés par les dispositions du présent alinéa. Ces sociétés et organismes ne peuvent cependant exercer leurs activités qu'après avoir obtenu l'autorisation du Ministre en charge des assurances de l'Etat membre qui en informe la Commission Régionale de Contrôle des Assurances.

Toute cession en réassurance à l'étranger, portant sur plus de 50%d'un risque concernant une personne, un bien ou une responsabilité, situé sur le territoire d'un Etat membre à l'exception des branches mentionnées aux paragraphes 4, 5, 6, 11 et 12 de l'article 328, est soumise à l'autorisation du Ministre en charge du secteur des assurances.

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

Par cession en réassurance à l'étranger, on entend toute cession en réassurance à une société d'assurance ou de réassurance qui n'a pas son siège social dans un Etat membre de la CIMA ou qui n'exerce pas à partir d'une succursale, d'un bureau de souscription, de représentation ou de liaison régulièrement établi sur le territoire d'un Etat membre.

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

Annexe 2 *: Exemple de fiche de placement*

Fiche de placement	
Année	
Date	
Caractéristique de l'affaire proposée	
Situation du Risque	
Assuré	
Branche	
Date d'effet	
Date d'échéance	
Monnaie	
Capitaux assurés	
Prime à 100%	
Besoin fac souhaité	
Capitaux "besoin fac"	
Prime "besoin fac"	
Commission Réassureur	
PARTS REASSUREURS RECONDUITES	
Réassureur 1 **Réassureur 2** **Réassureur 3** **Réassureur 4**	
Souscripteur	**Avis du Responsable des Opérations**

Annexe 3: *Exemple de bordereau de cession facultative*

BORDEREAU DE CESSION FAC N°

CEDANTE:

REASSUREUR:
BRANCHE:
ASSURE:
N° DE POLICE:
MONNAIE:

Effet	Échéance	Nature du risque	Capitaux à 100%	Part Cédante/Capitaux	Part Cédante/Primes	Placement facultatif					
						Part cédée	Capitaux cédés	Primes cédées	Taux de com.	Com. Réass.	PN à payer

Annexe 4 **:** *Liste des réassureurs présents en zone CIMA en 2015 et leur rating*

Réassureurs	Rating	Agence de rating
Africa Ré	A-	AM Best/ S&P
Aveni Ré	B	Global Credit Rating
Barents Ré	A-	AM Best
CICA Ré	BB+	Global Credit Rating
Continental Ré	B+	AM Best
Ghana Ré	B	AM Best
Globus-Ré	B-	Global Credit Rating
Kenya-Ré	B+	AM Best
NCA Ré	-	-
SCG Ré	-	-
SCR Ré	B+	AM Best
Sen Ré	B-	AM Best
Tunis Ré	B+	AM Best
Waica Ré	-	-
ZEP Ré	B+	AM Best

Source : 4è Convention de la Francophonie, Deauville 2017, « Les opportunités du Marché Africain et la Montée en puissance des régulateurs-code CIMA, article 308, Yann de la Monneraye, PWC

TABLE DE MATIERES

DEDICACE i
REMERCIEMENTS ii
LISTE DES CIGLES ET ABREVIATIONS iii
LISTE DES TABLEAUX v
LISTE DES GRAPHIQUES vi
GLOSSAIRE vii
RESUME ix
ABSTRACT x
SOMMMAIRE xi
INTRODUCTION GENERALE 1
PREMIERE PARTIE : DESCRIPTION DU MILIEU DE STAGE 3
CHAPITRE I : PRESENTATION DE GLOBUS-RE 4
I- Historique et objectifs poursuivis par Globus-Ré 4
A. Historique de Globus-Ré 4
B. Objectifs poursuivis par Globus-Ré 5
II- La structure organisationnelle de Globus-Ré 5
A. Les organes décisionnels 5
1) L'Assemblée Générale 5
2) Le Conseil d'Administration 6
B. L'organe d'exécution 7
C. Les différents départements de Globus-Ré 7
1) Le Département Technique 7
2) Le Département Administratif, Financier et Comptable 8
3) Le Département Informatique 8
CHAPITRE II : Les formes de réassurance pratiquées par Globus-Ré 9
I- La réassurance obligatoire 9
A. La réassurance de capitaux ou réassurance proportionnelle 9
1) La réassurance quote-part 10
2) La réassurance en excédent de plein 11
B. La réassurance non proportionnelle ou réassurance de sinistres 13
1) L'Excédent de sinistre ou Excess Loss 14
2) L'Excédent de Perte Annuelle ou Stop Loss 14

51
II- La réassurance facultative 15
A. Notion et objet de la réassurance facultative 15
1) La notion de réassurance facultative 16
2) L'objet de la réassurance facultative 16
B. La réassurance facultative pratiquée par Globus-Ré 17
1) Les acceptations en réassurance facultative 17
2) Les placements en rétrocession 17
DEUXIEME PARTIE : LES SOCIETES DE REASSURANCE DE LA ZONE CIMA FACE AUX DEFIS DE LA REFORME DE L'ARTICLE 308 DU CODE DES ASSURANCES 19
Chapitre I : La réforme de l'article 308 du code des assurances 21
I- Contenu et objectif de la réforme de l'article 308 du code des assurances 21
A- Le contenu de la réforme de l'article 308 du code des assurances 21
1) Les dispositions antérieures à la réforme 21
2) Les nouvelles dispositions de l'article 308 du code des assurances 22
B- L'objectif visé par la réforme 22
1) Une réassurance massive en zone CIMA 22
2) La délocalisation des cessions 24
II- Impact et implications de la réforme de l'article 308 du code des assurances 26
A- Impact de la réforme sur la rétention locale 26
1) Une rétention locale en général accrue 26
2) Une rétention en baisse pour les gros risques 27
B- L'implication de la réforme à l'égard des acteurs de la réassurance 28
1) Les capacités de réassurance en zone CIMA 28
2) L'installation de réassureurs étrangers en zone CIMA 30
Chapitre II : Des mesures pour une réassurance forte en zone CIMA 32
I- Des mesures à l'échelle nationale et de chaque société de réassurance 32
A- Au plan national 33
1) La préservation d'un climat propice aux affaires 33
2) La création de sociétés nationales de réassurance 33
B- A l'échelle de chaque société de réassurance de l'espace CIMA 36
1) Le renforcement des fonds propres des sociétés de réassurance 36
2) L'amélioration de la technique au sein des sociétés de réassurance 37
II- Mesures au plan régional du marché de la zone CIMA 38
A- La coopération entre les acteurs de la réassurance 38
1) L'échange d'expériences et de compétences 38
2) La mutualisation des capacités de réassurance 39

52

B- L'épuisement de la capacité du marché comme préalable à la cession à l'étranger 41

1) L'exemple des pays anglophones d'Afrique de l'Ouest 41

2) L'urgence d'une nouvelle règlementation au plan régional CIMA 42

CONCLUSION GENERALE 44

BIBLIOGRAPHIE 45

ANNEXES 47

TABLE DE MATIERES 50