

Jim-04

34

N°34

# LE SYSTEME DE LA CESSION LEGALE DE REASSURANCE EN AFRIQUE: FONDEMENTS ET TENDANCES

Mémoire en vue de l'obtention du  
Diplôme d'Etudes Supérieures d'Assurances

Présenté par :  
**FOTSO Jean Marie**

Etudiant au Cycle Supérieur de l'IIA

Sous la Direction de :  
**NINGAHI Simon**

Directeur de réassurance à la C.N.R.

JUIN 1988

DESSJA

**INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES  
DE YAOUNDE**

**LE SYSTEME DE LA CESSION LEGALE DE REASSURANCE  
EN AFRIQUE:  
FONDEMENTS ET TENDANCES**

Mémoire en vue de l'obtention du  
Diplôme d'Études Supérieures d'Assurances

Présenté par :  
**FOTSO Jean Marie**  
Etudiant au Cycle Supérieur de l'IIA

Sous la Direction de:  
**NINGAHI Simon**  
Directeur de réassurance à la CNR.

JUIN 1988

A la mémoire de ma jeune soeur TUEGUEM Marie, dont la vie a prématurément cédé sous le poids d'une nature essentiellement ennemie au moment où elle achevait ses études secondaires du premier cycle.

A V A N T - P R O P O S

\*\*\*\*\*

Ce mémoire a été rédigé à l'issue d'une formation de deux années à l'Institut International des Assurances de Yaoundé - cycle supérieur.

Il se présente sous la forme d'un travail de recherche sur la cession légale de réassurance devenue une donnée permanente de la réassurance africaine.

En préparant ce mémoire dont nous sommes <sup>Seuls</sup> responsables des imperfections, nous avons tiré grand profit des suggestions faites par monsieur NINGAHI Simon, directeur de réassurance à la Caisse Nationale de Réassurance du Cameroun, à qui nous exprimons toute notre gratitude.

Notre reconnaissance va aussi à tous ceux qui nous ont apporté des encouragements tout au long de nos études et nous ont aidé à réaliser ce modeste travail.

## II INTRODUCTION \*\*\*\*\*

L'assurance sous sa forme actuelle est apparue en Afrique pendant la période coloniale. A l'origine, elle était le fait de simples services s'occupant des besoins d'assurance des expatriés et de leurs entreprises commerciales. Peu à peu, ces services se sont développés et se sont spécialisés, au point qu'à la veille des indépendances, on comptait en Afrique environ 1510 organismes d'assurance dont 10 à peine authentiquement africains.

L'assurance apparaissait alors ici comme une activité extravertie. Ces organismes, en réalité des agences, succursales ou filiales des compagnies étrangères, opéraient pour l'intérêt de leurs sociétés-mères auprès desquelles ils plaçaient la totalité de leurs encaissements en attente d'éventuels règlements des sinistres.

Dans ces conditions, l'une des multiples tâches qui incombait aux autorités des nouveaux pays indépendants était de maîtriser le secteur des assurances qui représente, à n'en pas douter, un des maillons essentiels du développement économique.

Conscients du problème, les Etats africains ont pris un certain nombre de mesures visant à réglementer l'activité d'assurance et à promouvoir l'organisation de véritables marchés en Afrique.

Parmi ces mesures figurent en bonne place celles tendant à la création des sociétés d'assurance et de réassurance de droit national. Ainsi, au 31 Décembre 1985, on comptait en Afrique environ 350 sociétés d'assurance et de réassurance dont 194 de droit national et 23 compagnies professionnelles de réassurance dont 8 étrangères.

Or, il est apparu très tôt que la plupart de ces compagnies ne pouvait se développer et s'épanouir dans les conditions analogues à celles des pays développés.

Devant une faiblesse structurelle des marchés, dépourvus des moyens d'action adéquats, les Etats africains ont été amenés à adopter des mesures additionnelles.

C'est dans cette optique qu'il faut comprendre la cession obligatoire de réassurance instituée au niveau national ou international de certains pays.

De fait, il est généralement disposé qu'un organisme d'assurance opérant sur un marché donné, cède à une compagnie d'assurance ou de réassurance qui s'engage à supporter la fraction correspondante des charges, une proportion déterminée de ses réalisations. "Par ce biais, toute entreprise, quel que soit son statut, se trouve engagée dans un processus obligatoire de cession d'affaires" (1).

Certes, la cession légale de réassurance n'est pas l'apanage des Etats africains. Beaucoup de pays en voie de développement l'ont adoptée, certains pays industrialisés aussi, afin de sauvegarder les intérêts de leurs populations.

Ce qui est frappant en Afrique toutefois, c'est sa généralisation et ses éventuelles superpositions. C'est ainsi par exemple qu'une société d'assurance camerounaise est obligée de céder à la fois à la C N R \*, à la C I C A-R E\*\*, à l'A F R I C A-R E\*\*\* une part de ses opérations ; alors même que la C N R est obligée de transférer à l'A F R I C A-R E une partie de ses réalisations.

---

(1) - POTOUNJOU TAPONZIE D. ; "La réassurance africaine". Communication faite à l'occasion de la troisième conférence de l'Organisation des Assurances Africaines. Yaoundé, 1974.

\* Caisse Nationale de Réassurance du Cameroun.

\*\* Compagnie Commune de Réassurance des pays membres de la conférence Internationale des Contrôles des Assurances.

\*\*\* Société Africaine de Réassurance.

Au niveau de la recherche, il est intéressant de s'interroger sur les motivations profondes d'une telle pratique, d'en évaluer les résultats, d'en tirer les enseignements qui s'imposent dans la perspective d'une plus grande exploitation.

Dans cette optique, une approche globalisante paraît la mieux répondre aux objectifs à atteindre ; ceci pour tenir compte des similitudes des problèmes qui se posent actuellement aux Etats africains en matière de réassurance. L'exemple de tel ou tel organisme est donc à titre simplement d'illustration.

Pour la clarté de l'exposé, il est souhaitable de s'attarder d'abord sur les fondements et l'organisation de la cession légale de réassurance en Afrique. Par la suite, il sera judicieux d'évaluer les résultats obtenus et d'envisager les perspectives d'avenir.

TITRE I : FONDEMENTS ET ORGANISATION DE LA CESSION  
LEGALE DE REASSURANCE EN AFRIQUE

Au lendemain de leur indépendance politique, les pays africains ont déployé beaucoup d'efforts pour tenter de parvenir à l'indépendance économique vis-à-vis des anciennes puissances coloniales.

En matière de réassurance, il s'est trouvé que les initiatives privées nationales ne disposaient pas toujours des moyens techniques et financiers suffisants pour créer des structures capables de concurrencer celles qui opéraient déjà sur le marché.

Conscients du rôle économique de l'assurance en général et de la réassurance en particulier, encouragés par les Nations Unies, beaucoup d'Etats ont été amenés à créer leurs propres compagnies afin de réduire la dépendance vis-à-vis des pays industrialisés. A travers des lois, accords internationaux, décrets, ils ont créé des organismes qui, bien que opérant suivant la déontologie professionnelle en matière de réassurance, bénéficient néanmoins des privilèges spéciaux sur les affaires locales. La cession légale en est une manifestation.

Cependant, l'intervention des Etats a varié d'un pays à l'autre suivant la philosophie politique et économique du gouvernement concerné (1).

---

(1) - IRUKWU JO OGBONNAYA ; "Reinsurance in the third world".  
Reprinted. Ibadan. The caxton press (west Africa) limited.  
1985.P. 8 et 9.

## CHAPITRE I : NECESSITES ET OBJECTIFS DE LA CESSION LEGALE

Signe des temps, la cession obligatoire de réassurance répond à des nécessités précises. A ces exigences se trouvent greffés des objectifs déterminés à atteindre.

### Section I : Nécessités de la cession

La cession légale est rendue nécessaire pour plusieurs raisons dont deux retiendront l'attention ici. Il s'agit d'une part des possibilités de réassurance conventionnelle réduites, et d'autre part du besoin de contrôler les activités des compagnies d'assurance.

#### § I : Réduction des possibilités de réassurance conventionnelle

Dans la plupart des pays africains, les possibilités de réassurance classique, c'est-à-dire basée sur la négociation des conditions et des termes de couverture, sont assez réduites.

Pendant longtemps en effet, les marchés africains d'assurance ont été dominés par des organismes constituant des filiales, succursales ou agences des sociétés implantées en Europe ou en Amérique. Ces organismes, dépourvus de par leur nature de l'autonomie de gestion et de pouvoir de décision, ne peuvent librement s'engager dans un processus négocié d'échange d'affaires. Les risques souscrits en Afrique sont réassurés dans le cadre des traités mondiaux.

De plus, les jeunes institutions de réassurance ont assez souffert d'une carence des moyens d'action. Ils n'ont pas toujours bénéficié des ressources financières suffisantes et des services d'un personnel hautement expérimenté pour leur permettre d'entrer en concurrence avec les sociétés déjà solidement implantées.

Face à ces difficultés qui ne prédisposaient pas les compagnies africaines de réassurance à un bel avenir, les Etats ont institué en leur faveur la cession obligatoire qui leur assure un aliment important au moindre coût.

Mais devant un marché largement extraverti, la cession légale est aussi rendue indispensable par la nécessité de contrôler les activités des compagnies d'assurance.

§ II : Besoin de contrôle des activités des compagnies d'assurance.

Il faut reconnaître qu'au lendemain des indépendances politiques, les Etats africains n'ont pas disposé de tous les éléments leur permettant de contrôler au mieux les activités des entreprises d'assurance dans l'intérêt des populations locales.

Devant intervenir généralement sur l'ensemble du portefeuille des sociétés d'assurance opérant sur le marché, les institutions de réassurance peuvent dégager des statistiques nécessaires à la bonne connaissance du marché. Pourvus de ces statistiques, les autorités peuvent adopter des politiques nationales en matière d'assurance tenant compte des intérêts de leurs populations.

C'est dans cette perspective que des objectifs précis sont visés à travers la cession légale.

Section II : Objectifs de la cession

Au chapitre des buts à atteindre, on peut distinguer ceux relevant du domaine politico-économique et ceux tenant des impératifs techniques.

§ I : Objectifs économiques et politiques

Les opérations internationales d'assurance et de réassurance ont des effets néfastes sur les économies des pays en voie de développement dont les Etats africains.

D'après une étude réalisée pour la C N U C E D\* par l'"Economist Intelligence Unit de Londres" en 1961, les transactions d'assurance à l'époque dans la balance des paiements des pays en voie de développement dont l'Afrique sont les suivantes (1).

ASSURANCES AUTRES QUE SUR MARCHANDISES DANS LA BALANCE DES  
PAIEMENTS DES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT, 1961.

(2)

(En millions de dollars)

|  | Tous services (3) |               |               | Assurances autres que sur marchandises |              |               |
|--|-------------------|---------------|---------------|--|--------------|---------------|
|  | Crédit            | Débit         | Balance       | Crédit                                 | Débit        | Balance       |
| Amérique Latine  | 1796              | 3794          | - 1998        | 54,8                                   | 75,4         | - 20,6        |
| dont Colombie  | 128               | 216           | - 88          | 9,6                                    | 12,1         | - 2,5         |
| Europe   | 920               | 521           | - 399         | 10                                     | 25,4         | - 15,4        |
| dont Turquie   | 130               | 169           | - 39          | 6,9                                    | 17,2         | 10,3          |
| Asie   | 1011              | 1848          | - 837         | 14,8                                   | 35,8         | - 21          |
| dont Inde  | 298               | 547           | - 249         | 8,8                                    | 12,2         | - 3,4         |
| Moyen Orient et<br>Afrique du Nord   | 863               | 1610          | - 747         | 31,8                                   | 33           | - 1,8         |
| dont Tunisie   | 77                | 81            | - 4           | 0,5                                    | 0,6          | - 0,1         |
| Afrique  | 499               | 1369          | - 870         | 25,2                                   | -            | 14,7          |
| dont Nigéria   | 58                | 180           | - 122         | -                                      | 29,9         | -             |
| Soudan   | 29                | 72            | - 43          | -                                      | 0,6          | 0,6           |
| Divers   | 1202              | 1281          | - 79          | 24,4                                   | 64,8         | 40,4          |
| <b>Total pour les<br/>pays en voie de dé-<br/>veloppement pour<br/>lesquels il existe<br/>des données du FMI</b> | <b>6291</b>       | <b>10 423</b> | <b>- 4132</b> | <b>161</b>                             | <b>274,9</b> | <b>-113,9</b> |

\* Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement.

(1) - Actes de la C N U C E D, volume V : "Financement et commerce invisible, dispositions institutionnelles, étude sur le coût des assurances et la balance des paiements dans les pays en voie de développement" 1961. P. 147 à 266.

- KROMMENACKER Raymond J. ; "Les Nations Unies et l'assurance-réassurance". Paris. LGDJ. 1975.P. 84.

(2) - Des notes figurant au bas du tableau contiennent certaines réserves d'importance mineure touchant les chiffres de plusieurs pays qui ne sont pas indiqués à part.

(3) - Les sommes touchées par les nationaux au titre des frets et assurances relatifs aux importations figurent à la fois dans la colonne crédit et la colonne débit.

D'une manière générale, ces opérations sont à l'origine d'un transfert massif de capitaux dont les principales formes sont :

- Les primes de réassurance cédées à l'étranger par les sociétés de droit national,

- L'excédent d'exploitation dont les entreprises étrangères opérant sur les marchés locaux sont bénéficiaires (1).

En effet, la réassurance est un secteur international où interviennent d'importants fonds. Pour les Etats africains dont les marchés d'assurance sont de dimensions réduites et qui ont une structuration faible, les pleins de conservation sont en général de faible importance. Le recours à la réassurance internationale devient une nécessité ; recours qui entraîne une sortie importante de devises même si les réassureurs étrangers supportent des charges consécutives à leurs activités. En 1974, c'est-à-dire avant l'avènement de l'A F R I C A - R E et de la C I C A - R E, l'Afrique avait exporté plus de 200 milliards de francs CFA au titre de la réassurance (2).

Au niveau des Etats pris individuellement, l'exemple du Sénégal qui n'est pourtant pas le pays africain qui recourt le plus à la réassurance extérieure nous donne une idée des effets de la réassurance étrangère sur les économies africaines (3).

---

(1) - KROMMENACKER Raymond J. ; "Les Nations Unies et l'assurance-réassurance". op. cit. P. 66-76.

(2) - Rapport du Conseil d'administration de la C I C A - R E. 1984.

(3) - CHARBONNIER Jacques ; "L'assurance Sénégalaise existe". in "ARGUS Inter." N° 58. Janvier - Février 1987. P. 8 - 12.

TABLEAU DES CESSIONS DE REASSURANCE DU MARCHE  
SENEGALAIS D'ASSURANCE DE 1981 A 1985.  
(en millions de F. CFA)

| Exercice | Cessions de réassurance | Charge des réassureurs | Soldes            |
|----------|-------------------------|------------------------|-------------------|
| 1981     | 3 828                   | 3 039                  | + 799 (20,87 %)   |
| 1982     | 4 037                   | 2 184                  | + 1 853 (45,90 %) |
| 1983     | 4 464                   | 2 942                  | + 1 522 (34,09 %) |
| 1984     | 4 738                   | 3 535                  | + 1 203 (25,39 %) |
| 1985     | 5 349                   | 4 215                  | + 1 134 (21,20 %) |

Mises à part les réassurances, les principaux flux internationaux auxquels donnent lieu les opérations d'assurance sont constitués par les soldes des comptes des agences, succursales et filiales des compagnies étrangères.

Bien qu'il soit difficile de déterminer avec précision les bénéfices découlant des activités de ces agents économiques, il est à relever qu'au 31 Décembre 1984 par exemple, 117 sociétés opéraient dans les pays membres de la C I C A\* dont 42 de droit national et 75 étrangères (1). Si l'on considère la sinistralité relativement faible de ce marché (2), ainsi que les produits financiers provenant des placements, force est d'affirmer qu'il existe effectivement des excédents d'exploitation importants transférables par les assureurs étrangers.

\* Conférence Internationale des Contrôles des assurances.

(1) - Rapport du conseil d'administration de la C I C A - R E. 1985.

(2) - "L'Assurance Française" N° 523. 1er-31 Juillet 1986. P. 443-446.

Face à cette situation et compte tenu des difficultés auxquelles une jeune compagnie africaine de réassurance peut se heurter, la cession légale apparaît comme un moyen de réduire la sortie des devises pour les besoins de développement.

D'un autre point de vue, une politique régionale et une coopération interafricaine en matière d'assurance et de réassurance sont indispensables du fait de la structure des marchés du continent qui, pris isolément, sont très souvent limités. En ce sens, l'institution de la cession obligatoire de réassurance au niveau sous-régional ou régional permet aux assureurs et réassureurs africains de se connaître. A la longue, elle présage des échanges fructueux en matière de réassurance.

Ces considérations d'ordre économique et politique sont évidentes. Il en va de même des impératifs techniques.

## § II : Objectifs techniques

La cession légale permet à la compagnie qui en bénéficie d'avoir un portefeuille de réassurance important et équilibré dès le démarrage de ses activités. Ceci renforce, dans le cas de la réciprocité des échanges, le pouvoir de négociation de l'organisme sur le marché international.

Au niveau des marchés, elle permet une augmentation des pleins de conservation. Grâce au jeu des mécanismes de rétrocession aux sociétés locales, elle favorise une meilleure répartition des risques et crée par conséquent une capacité supplémentaire de rétention (1).

Les nécessités de la cession légale de réassurance ainsi reconnues, ses objectifs ainsi fixés, il faut organiser les modalités pratiques de sa mise en oeuvre.

---

(1) - DIOP Bassirou ; "La réassurance". in "Assur-Info". N° 5. P.

CHAPITRE II : FORMES ET MECANISMES DE GESTION DE LA  
CESSION LEGALE

Ils dépendent de la philosophie politique, socio-économique et des conditions locales des marchés des Etats qui instituent l'obligation de réassurance. Les avantages et inconvénients d'un mode de cession doivent donc être étudiés en tenant compte du contexte particulier de chaque pays (1). Dans le cadre de cette étude, nous attacherons davantage aux considérations générales.

Section I : Les formes de la cession

En Afrique, la cession légale de réassurance est envisagée sous plusieurs aspects. Il faut notamment distinguer la cession obligatoire sur une fraction déterminée des réalisations du monopole de réassurance.

§ I : Le monopole de réassurance

Par ce mode, les entreprises d'assurance directe sont obligées de réassurer la totalité de leurs excédents auprès de l'institution nationale de réassurance. Dès lors, les réassureurs étrangers ne peuvent opérer dans le pays concerné que par le biais de la rétrocession que leur accorde le réassureur national.

Le monopole de réassurance est la traduction optimale des besoins énoncés plus haut.

---

(1) - C N U C E D ; "Problèmes de réassurance dans les pays en voie de développement". Document N° TD/B/C.

Il convient de faire une distinction nette entre le monopole de réassurance par un organisme national et le monopole de l'Etat sur les opérations d'assurance et de réassurance. Le premier système suppose une multiplicité des entreprises d'assurance opérant sur le marché, alors que le second n'admet aucune concurrence.

Cela dit, le monopole de réassurance est très peu utilisé en Afrique. Seule l'Algérie l'a adopté jusqu'à ce jour. Par contre, plus répandue est la cession obligatoire partielle.

## § II : La réassurance obligatoire partielle

Elle peut porter soit sur les primes directes, soit sur les traités de réassurance.

La  
Par/procédé de cession légale de réassurance sur primes directes, les entreprises d'assurance opérant sur un marché sont tenues de transférer une proportion déterminée de leurs souscriptions à un organisme de réassurance.

Ainsi définie, la cession légale sur primes directes s'apparente à la co-assurance ; puisque le réassureur intervient au Marc le franc.

Ce système a été mis en oeuvre dans plusieurs pays africains qui disposent soit d'un organisme professionnel de réassurance (1), soit d'un organisme public pratiquant à la fois les opérations d'assurance et de réassurance (2).

---

(1) - Il en est ainsi de la Caisse Nationale de Réassurance du Cameroun, de la Nigeria Reinsurance corporation, de la Kenya Reinsurance corporation...

(2) - C'est par exemple le cas de la Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance du Mali.

Le procédé de cession légale sur traités consiste à contraindre les sociétés d'assurance ou de réassurance opérant sur un marché à transférer un certain pourcentage de leurs traités à un organisme de réassurance. Ce système ne vise donc que les risques qui dépassent le plein de conservation des compagnies cédantes (1).

Il faut cependant souligner que certains pays ont adopté les deux procédés à la fois. C'est le cas par exemple du Sénégal où la S E N - R E reçoit des sociétés étrangères installées dans le pays 20 % de leurs souscriptions ; des sociétés de droit national 6,5 % de leurs émissions et 15 % de leurs traités.

En général, le taux de cession est relativement faible et se situe entre 5 et 30 %. Au-delà, la compagnie cédante reste libre de ses placements.

Il convient de signaler que dans certains cas, des branches précises sont exclues de la cession obligatoire de réassurance. Il en est ainsi de l'assurance vie en ce qui concerne la C N R, de l'assurance automobile pour ce qui est de la C I C A - R E.

Ces exclusions se justifient par le désir des autorités étatiques d'épargner l'organisme de réassurance soit des affaires non encore maîtrisées sur le marché, soit des branches réputées déficitaires.

Par ailleurs, certains Etats prévoient au profit de la compagnie de réassurance un "droit de premier refus".

---

(1) - C'est par exemple les cas de l'A F R I C A - R E et de la C I C A - R E.

L'exercice d'un tel privilège permet au réassureur national de "donner son approbation sous la forme à présent bien connue de certificat de premier refus avant qu'une affaire ne soit cédée hors du marché local par un quelconque assureur local" (1).

Telles sont les différentes formules de la cession obligatoire de réassurance en Afrique. Qu'en est-il de leurs mécanismes de gestion ?

## Section II : Les mécanismes de gestion de la cession

Les parties étant contraintes de céder d'une part et d'accepter de l'autre, le problème qui se pose est celui de la définition des conditions techniques et des modalités de fonctionnement de la cession légale de réassurance. La question revêt une grande importance dans la mesure où une partie peut juger une condition quelconque contraire à ses usages et intérêts.

Confrontés au problème, les Etats ont été amenés à intervenir soit a priori, soit a posteriori.

---

(1) - IRUKWU J.O. ; "Nouvelles tendances et développements récents en matière de réassurance internationale et leurs effets sur les pays afro-asiatiques". Communication faite à la dixième Assemblée Générale de la F A I R. Le Caire. 1987.

-Section 3 du décret N° 49 de 1977 instituant la Nigeria Reinsurance corporation. in "Nigeria insurance yearbook". 1977.

§ I : L'intervention a priori de l'Etat

Elle consiste à définir, avant le démarrage des opérations de l'organisme de réassurance, les conditions techniques et les modalités pratiques de fonctionnement de la cession légale.

Concrètement il s'agit, en plus de la fixation de l'objet et du taux de cession ; de la détermination des exclusions, des droits et obligations des parties ; de la réglementation des commissions, de la participation bénéficiaire, de la périodicité des comptes, des réserves techniques etc...

Le décret camerounais N° 68/DF/153 du 8 Avril 1968 définissent les conditions techniques de fonctionnement de la Caisse Nationale de Réassurance essaie de résoudre le problème sans l'épuiser. Il ne porte en effet que sur certains éléments du traité type de réassurance.

L'accord portant création de la Société Africaine de Réassurance est plus général en l'espèce. Il dispose en son article 27 (2) qu'il sera offert à l'A F R I C A - R E des cessions obligatoires "aux conditions accordées aux réassureurs les plus favorisés".

C'est dire que dans la plupart des cas, l'initiative est laissée aux parties de s'entendre sur le sens de leurs nouveaux rapports. Ce faisant, les Etats préfèrent intervenir à la suite des difficultés pouvant naître de l'application de l'obligation de réassurance.

§ II : L'intervention a posteriori de l'Etat

Il peut arriver que des malentendus naissent entre une société cédante et un réassureur dans l'application du texte de loi ou de la convention internationale instituant la réassurance obligatoire. C'est alors que l'Etat intervient pour arbitrer le litige ainsi survenu.

En pratique, le problème s'est surtout posé en matière de commissions de réassurance. En l'espèce, les Etats ont souvent eu à fixer la rémunération servie aux compagnies cédantes par arrêté de l'autorité de tutelle.

Cette question de commissionnement augure l'accueil qui est parfois réservé à l'institution de réassurance obligatoire. Autant quitter le domaine de sa conception pour évaluer les résultats atteints et envisager les perspectives d'avenir.

TITRE II : IMPACT DE LA CESSION LEGALE DE REASSURANCE ET  
PERSPECTIVES D'AVENIR

Le but visé à travers la cession obligatoire de réassurance dépasse les considérations économiques et financières. En effet, en plus de son rôle de "sauvegarde des équilibres économiques fondamentaux", l'institution présente des avantages certains quant à la maîtrise des marchés nationaux d'assurance et de réassurance.

Son efficacité reste cependant limitée du fait des obstacles auxquels elle se trouve confrontée.

D'où la nécessité de rechercher les voies d'une redynamisation des organismes de réassurance en Afrique.

## CHAPITRE I : IMPACT DE LA CESSION LEGALE

L'impact de la cession obligatoire de réassurance est loin d'être uniforme pour tous les pays.

Néanmoins, il est encourageant de constater que d'une manière générale, elle a accru les capacités de rétention des marchés en même temps qu'elle a amélioré l'expertise en matière de la gestion des risques.

Son effet reste toutefois tributaire d'un ensemble de facteurs que les Etats africains ne maîtrisent pas encore.

### Section I : Contribution à la maîtrise des marchés d'assurance et au développement économique

Il est question ici d'apprécier l'apport de la cession légale dans l'effort que fournissent les Etats africains pour orienter les activités d'assurance et de réassurance vers les intérêts des populations locales.

A ce sujet, deux points retiendront l'attention.

#### § I : Le soutien du développement économique

L'importance de la cession obligatoire dans le portefeuille des compagnies africaines de réassurance est considérable. Dans certains cas, elle constitue la seule source d'acceptation. Dans d'autres, leur part reste somme toute élevée. L'exemple de la Caisse Nationale de Réassurance du Cameroun, qui est de toute évidence un des grands réassureurs professionnels africains est significatif à cet égard (1). Le tableau ci-après en témoigne.

---

(1) - FOTSO ; "Rapport de stage effectué à la C N R". Yaoundé.  
I I A. 1987. P. 11 - 13.

TABLEAU D'EVOL UTION DES PRIMES ENCAISSEES PAR LA C N R  
DANS LE CADRE DE LA CESSION LEGALE PENDANT LES SIX RECENTES  
ANNEES

(en millions de francs CFA)

| Exercice | Production totale | Acceptations | Acceptations légales  |
|----------|-------------------|--------------|---|
|          |                   | légales      | $\frac{\text{Acceptations légales}}{\text{production totale}} \%$ |
| 1985     | 7 733,6           | 3 606,1      | 46,62   |
| 1984     | 7 784,7           | 3 284,5      | 42,16   |
| 1983     | 6 786,5           | 2 802,7      | 41,29   |
| 1982     | 6 022,9           | 2 609,6      | 43,32   |
| 1981     | 4 341,8           | 2 014,3      | 46,39   |
| 1980     | 3 316,1           | 1 620,6      | 48,87   |

Source : comptes techniques d'acceptation de la C N R.

Il ressort de ce tableau que la contribution de la cession légale dans le portefeuille de la C N R se situe au-dessus de 40 % de la production totale.

Avec 3 606,1 millions de francs CFA en 1985 et 13 957,8 entre 1985 et 1980, on peut dire qu'elle entraîne une limitation importante du transfert des capitaux.

Cette tendance, valable au niveau du Cameroun, l'est également au niveau sous-régional et régional même s'il n'est pas aisé de chiffrer les diverses observations. Tel est par exemple le cas de l'A F R I C A - R E comme le montre le tableau suivant.

- 20 -

EVOLUTION DE L'ENCAISSEMENT DES PRIMES BRUTES TOUTES BRANCHES

CONFONDUES DE 1980 A 1986

(en U S \$ millions)

| Exercice | 1986  | 1985  | 1984  | 1983  | 1982  | 1981  | 1980  |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Primes   | 34,51 | 43,71 | 47,09 | 44,55 | 40,78 | 36,94 | 30,84 |

Source : Rapport annuel du conseil d'administration de  
l'A F R I C A - R E. 1986.

Avec ces primes ainsi retenues sur le continent, les réassureurs locaux participent au financement de l'économie.

En effet, du fait qu'il se passe toujours un certain délai entre l'encaissement de ces primes et les débours éventuels des compagnies de réassurance, la participation des réassureurs à l'essor économique consiste à financer divers projets de développement. Concrètement, leur rôle économique se résume par des prises de participation dans des sociétés industrielles et commerciales, des investissements immobiliers, des dépôts de trésorerie... (1).

---

(1) - La contribution de l'assurance et de réassurance dans le développement des Nations et des Etats africains en particulier a donné lieu à une abondante littérature. A titre d'exemple, voir :

\* BAKAM Jeannette ; "Le secteur de l'assurance et de la réassurance ; son impact sur l'économie du Cameroun", Mémoire de licence en économie. Université de Yaoundé. 1973. 34 P.

\* BLOUELE Roger NANGA ; "Les assurances et le financement de l'économie dans un pays en développement ; le cas du Cameroun". Mémoire de licence en économie. Université de Yaoundé. 1976. 156 P.

\* YIGBEDEK Zacharie ; "La contribution des entreprises d'assurance et de réassurance au financement de l'économie du Cameroun". Thèse de 3<sup>e</sup> cycle en économie. Université de Yaoundé. 1984. 593 P.

Du point de vue économique, l'impact de la cession légale paraît donc déterminant. Il en est de même en matière de la maîtrise des marchés africains d'assurance.

## § II : La maîtrise des marchés

La cession légale de réassurance permet aux compagnies qui en bénéficient d'intervenir sur tout le marché.

Ce faisant, elles peuvent collecter, centraliser et exploiter les informations et statistiques permettant une meilleure connaissance du marché ; ceci non seulement pour le pouvoir de contrôle des assurances, mais aussi pour les compagnies qui, isolément, ne peuvent connaître parfaitement le marché.

De plus, la cession obligatoire permet une meilleure répartition des risques sur le continent ; surtout lorsqu'on sait que dans leur programme de rétrocession, les compagnies sous-régionales et régionales doivent privilégier les sociétés cédantes africaines. A titre d'exemple, au cours de l'exercice 1985, la C I C A - R E a conservé pour propre compte 50 % de ses acceptations et a rétrocédé 50 % aux cédantes du marché C I C A (1).

D'autre part, grâce à la cession légale, certains africains ont acquis un savoir faire indubitable en matière de réassurance ; ce qui leur permet de faire entendre la voix de l'Afrique dans les forums internationaux relatifs à la profession.

Toutes ces performances sont réelles. Elles ne devraient cependant pas masquer les problèmes auxquels se heurte la cession obligatoire.

## Section II : Principaux problèmes de la cession obligatoire

Limitée dans son application, la cession légale de réassurance se heurte à de nombreux obstacles.

---

(1) - Rapport du conseil d'administration de la C I C A - R E. 1985.

§ I : Limites de la cession

Le recours excessif à la réassurance extérieure demeure une caractéristique essentielle des marchés africains d'assurance.

Malgré l'existence sur le continent de nombreuses compagnies de réassurance dont la plupart bénéficie de la cession légale, on note encore une sortie importante de devises due aux activités des assureurs et réassureurs étrangers. D'après une étude de EYESSUS W. ZAFU, l'Afrique a exporté en 1981 1,16 milliards de dollars américains au titre de la réassurance, soit un ratio de production de 34 % ; alors que la norme mondiale est d'environ 11 % (1).

Certes, la coopération avec les marchés étrangers est indispensable pour une meilleure division des risques. Cette coopération devrait cependant être bénéfique pour toutes les parties. Or à l'heure actuelle, les encaissements de primes des sociétés africaines sur l'étranger restent encore modestes. Cela s'explique par le fait que la cession légale de réassurance est encore insuffisamment exploitée.

Au niveau des organismes de réassurance, certains sont restés, plusieurs années après leur création, "gestionnaires des acceptations légales". Ils ont certes réduit la sortie des devises, mais ils n'ont pas réussi à se faire une place sur le marché mondial. Pis encore, une partie importante des risques placés en réassurance légale auprès de certaines compagnies africaines fait l'objet de rétrocession auprès des réassureurs étrangers. Cette situation est si préoccupante qu'elle a fait dire à un réassureur africain que si l'on ne prend pas garde, ces compagnies risqueront de devenir de simples courtiers en réassurance.

Au niveau des Etats, certaines autorités de tutelle n'ont pas toujours su tirer profit des états statistiques des institutions de réassurance pour réorienter la politique générale en matière d'assurance ou de réassurance. Leur rôle se limite très souvent au respect de l'obliga-

---

(1) - EYESSUS W. ZAFU ; "Les transferts de capitaux à travers la réassurance" in "Le réassureur africain". N° 001.  
A F R I C A - R E. 1987. P. 2 - 12.

tion de réassurance et au contrôle de solvabilité.

A côté de ces limites, l'application de l'obligation de réassurance se heurte à des difficultés réelles.

## § II : Difficultés de la Cession

La cession légale de réassurance rencontre une vive résistance de certaines sociétés cédantes. Entre autres critiques, elles considèrent l'intervention de l'Etat comme une atteinte à la nature internationale de la réassurance et à leurs relations d'affaires traditionnelles (1). Ce faisant, elles trouvent en l'institution de l'obligation de réassurance "une contrainte contre laquelle il faut lutter" (2).

Pourtant, c'est dans l'intérêt bien compris de la profession et des populations locales que cette mesure est prise.

Par ailleurs, l'application de la cession obligatoire pose le problème de cumul des engagements. Devant intervenir soit sur toutes les souscriptions, soit sur tous les traités d'un marché, le réassureur légal ne connaît pas a priori à quoi il s'engage.

Le système de la co-assurance locale, l'insuffisance des informations sur les risques aggravent cet état de choses et peuvent amener le réassureur légal à participer plusieurs fois à certains risques sans le vouloir.

---

(1) - IRUKWU J.O. ; "Reinsurance in the third world". op. cit. P. 77 - 78.

(2) - MBAMA Fidèle ; "Etude contributive à la création d'une institution nationale de réassurance au Gabon". Mémoire de DESA. Yaoundé. IIA. 1986. P. 49.

Certes, le problème de cumul des engagements est inhérent à la réassurance. En Afrique cependant, il se pose avec acuité. L'activité ici est encore à ses débuts et sauf exception, les réassureurs africains ne sont pas encore suffisamment expérimentés pour détecter ces cumuls.

Devant ces difficultés, plusieurs solutions peuvent être envisagées. La consolidation des compagnies de réassurance existantes, la bonne structuration des unités à naître contribueraient à ouvrir des perspectives nouvelles pour les réassureurs africains.

CHAPITRE II : PERSPECTIVES DE VIABILISATION DES ORGANISMES  
AFRICAINS DE REASSURANCE

La réussite d'une société de réassurance est fonction de sa fiabilité. Cette fiabilité "s'entend la capacité, la volonté et la liberté du réassureur d'honorer les engagements le liant au réassuré" (1).

Dans le passé, le marché international de la réassurance était dominé par un nombre restreint de réassureurs professionnels bien établis et se connaissant tous ; ce qui faisait de la fiabilité en réassurance une notion plutôt implicite.

Depuis les années soixante, l'apparition des réassureurs souvent sans assise financière suffisante et sans compétence technique confirmée a causé de graves problèmes à l'industrie. "La question des garanties de réassurance a gagné de l'importance au point d'attirer l'attention de la C N U C E D et d'autres organisations gouvernementales ou d'assurance" (2).

S'agissant des sociétés africaines de réassurance qui jouissent de la cession obligatoire, il est urgent qu'elles adoptent une orientation nouvelle pour s'assurer du minimum de fiabilité. Afin de rendre leurs organismes mieux aptes à affronter la concurrence internationale, les Etats Africains devraient les doter des moyens d'action adéquats qui favorisent une redynamisation des activités.

---

(1) - EYESSUS W. ZAFU ; "La fiabilité en réassurance et ses incidences dans les marchés de la F A I R". Communication faite à la dixième Assemblée Générale de la F A I R. Le Caire. 1987.

(2) - IRUKWU J.O. ; "Nouvelles tendances..." op. cit.

- C N U C E D ; "Garanties de réassurance" Document N° TD/  
B/C.3/221 suppl.1.1987.

## Section I : Réajustement des moyens d'action des organismes de réassurance

Les moyens d'action d'une compagnie de réassurance sont nombreux et variés. Néanmoins, deux nous paraissent essentiels dans l'accomplissement de ses missions. Il s'agit d'une part des ressources financières et d'autre part des compétences techniques.

Afin de rendre les institutions africaines de réassurance plus fiables, il faudrait accroître leurs moyens financiers et améliorer leurs compétences techniques.

### § I : Accroissement des ressources financières

Les ressources financières déterminent la solidité d'un organisme de réassurance et sa capacité à faire face à ses engagements.

Créées souvent à l'initiative de l'Etat, les compagnies africaines n'ont pas toujours bénéficié d'une assise financière suffisante leur permettant de s'engager aisément dans les affaires locales et internationales.

Parfois, le capital autorisé a été largement inférieur à celui imposé pour la constitution des sociétés d'assurance. En 1972, le conseil d'administration de la C N R reconnaissait la modicité des moyens financiers mis à la disposition de la jeune société. La dotation publique de départ, évaluée à 9,8 millions de F CFA, "d'ailleurs constituée exclusivement par l'immeuble abritant le siège social est insuffisante, dans la mesure où elle n'a pas apporté de fonds d'établissement à l'organisme qui, faute d'autre ressource initiale, a dû financer son fonctionnement par les recettes nettes d'exploitation" (1).

Il apparaît donc indispensable de mettre à la disposition des compagnies de réassurance des moyens financiers qui assurent leur solvabilité et inspirent confiance à leurs partenaires.

---

(1) - Rapport annuel de la C N R. 1972. P. 12.

Pour cela, on peut non seulement reviser à la hausse le montant du capital, mais aussi on peut intéresser d'autres intervenants (sociétés d'assurance, banques, particuliers) à sa constitution.

La diversification des partenaires de l'Etat permet d'atteindre deux objectifs : d'une part elle inspire confiance aux sociétés de tradition anglo-saxonne qui redoutent l'Etat ; d'autre part elle permet aux sociétés d'assurance cédantes de se sentir concernées de près par les activités de la compagnie de réassurance, ce qui facilite leurs relations d'affaires.

Pour porter des fruits, cet accroissement des moyens financiers devrait être accompagné d'une amélioration des compétences techniques.

#### § II : Amélioration des compétences techniques

Pour être compétitives et performantes, les compagnies de réassurance doivent s'offrir les services d'un personnel compétent. Comme le note Henri Le Blanc dans "Le réassurance au point de vue économique", un bon réassureur doit posséder des connaissances approfondies sur les risques, les différents marchés et disposer d'une solide culture générale.

Pendant longtemps, l'insuffisance des compétences hautement qualifiées et expérimentées en matière de réassurance a placé les organismes africains dans une position de dépendance à l'égard des aptitudes techniques étrangères (1).

Des efforts sensibles ont été accomplis depuis les indépendances

---

(1) - C N U C E D ; "Les assurances dans les pays en voie de développement : leur évolution en 1980-1981". Document N° TD/B/C.3/178. 1982. P.31.

- KROMMENACKER ; "Les Nations Unies et l'assurance-réassurance." op. cit. P. 169 et suivantes.

dans le domaine de la formation, afin de doter les Etats des compétences techniques dont ils ont besoin pour développer leur industrie d'assurance et de réassurance. L'Institut Africain des Assurances de Tunis, l'Institut des Assurances pour l'Afrique de l'Ouest de Monrovia, l'Institut International des Assurances de Yaoundé... en sont quelques témoignages.

Aujourd'hui, un accent particulier devrait être mis sur la spécialisation des cadres, le recyclage perpétuel des agents, la coopération technique entre compagnies, afin de rendre celles-ci davantage aptes à faire face à la concurrence que leur livrent les sociétés étrangères mieux équipées et plus expérimentées.

Cette politique de formation continue et de perfectionnement professionnel devrait mériter une attention soutenue au niveau des compagnies et de l'Etat. C'est à ce prix qu'en plus de la couverture qu'ils apportent aux sociétés d'assurance, les organismes de réassurance seront en mesure de leur offrir une assistance technique nécessaire à la gestion des risques et à l'amélioration des produits (1).

Pour être complet, le réajustement des moyens d'action ainsi décrit doit être sous-tendu par une redynamisation des activités des organismes de réassurance.

## Section II : Redynamisation des activités

Les organismes de réassurance qui bénéficient de la cession légale à l'intérieur d'un marché précis, ne devraient pas se contenter seulement de la réassurance obligatoire. Ils doivent se persuader de la nécessité à s'engager dans des affaires par voie de convention.

---

(1) - LIJADUO ; "what the african direct compagny expects from it's reinsurers"; in volume 4 of the W A I C A Journal. 1978. P. 142 - 147.

Par ailleurs, il s'avère indispensable, dans l'intérêt de la profession et de l'économie régionale, de développer une coopération inter-africaine plus intense en matière de réassurance.

§ I : Nécessité d'une cession conventionnelle plus active

La cession conventionnelle de réassurance est un système par lequel, la couverture octroyée par le réassureur est négociée avec la société bénéficiaire du marché national ou international. Son grand avantage est qu'elle "fait appel à la liberté contractuelle des parties"(1).

Les parties étant à la fois la source et la mesure de leurs obligations, la cession où l'acceptation des risques se fait sur la base d'une sélection et à la suite des négociations.

En dehors de la cession légale, la cession conventionnelle permet à un réassureur de s'intéresser davantage aux affaires locales. Elle lui permet aussi de s'ouvrir aux affaires étrangères.

Pourtant en Afrique, le poids de la réassurance négociée reste faible dans le portefeuille de la plupart des compagnies. Certaines n'ont pas encore réussi à développer leurs acceptations au-delà de la cession légale ; alors que d'autres ont une intervention encore timide sur le marché international.

C'est dire tout l'intérêt qu'il y a pour les organismes africains de réassurance à développer la cession conventionnelle.

---

(1) - NIANE Diouldé ; "Une Crise Nationale de Réassurance, pourquoi ?" in "ARGUS Inter." N° 58. Janvier-Février 1987. P. 13-18.

De fait, celle-ci, combinée à la cession légale, leur permettra de jouer pleinement leur rôle d'instrument de rétention de primes et d'outil de maîtrise des marchés d'assurance (1).

Concrètement, la cession conventionnelle facilite davantage la dispersion des risques. Elle réalise aussi un équilibre global des opérations de l'organisme considéré par la compensation de la sortie des capitaux due à la rétrocession (2). Elle constitue également un contrepoids à la réassurance extérieure des sociétés de droit national (3).

Tout cela montre l'importance de la coopération internationale en matière de réassurance.

Pourtant en Afrique, beaucoup reste à faire en ce domaine.

## § II : Recherche d'une coopération interafricaine plus intense en matière de réassurance

Les sociétés africaines se trouvent très souvent heurtées à l'étroitesse des marchés, à l'insuffisance dans la dispersion des risques, à la carence des moyens d'action...

Devant ces difficultés, les assureurs et réassureurs africains se sont convaincu de la nécessité de développer une coopération entre

---

(1) - L'ouverture des compagnies africaines de réassurance à la cession conventionnelle ne signifie pas la participation incontrôlée aux affaires internationales. Il s'agit d'une politique certes offensive, mais prudente et réaliste qui tient compte des réelles possibilités de souscription.

(2) - FOTSO ; "Rapport de stage effectué à la C N R". op. cit. P. 27-30.

(3) - Rapport spécial de l'A F R I C A - R E. 1985.

leurs différents marchés. Pour ce faire, ils ont créé ou initié des structures de concertation et de coopération au niveau national, sous-régional, régional. Des organismes et pools de réassurance ont été créés, des associations professionnelles ont vu le jour, afin de renforcer la capacité de gestion des marchés africains.

Malheureusement, les expériences ne sont pas encore suffisamment échangées ; et les compagnies continuent à recourir à "l'étranger même pour les risques que le niveau technique atteint par les africains leur permet de se passer du concours extérieur" (1).

A l'évidence, les marchés européens et américains semblent fasciner si bien "les assureurs et réassureurs africains qu'ils oublient qu'un échange régional ou continental des affaires préluant à des échanges avec les autres marchés serait une source permettant à l'assurance et la réassurance de se mettre au service des économies africaines (2).

C'est dire tout l'intérêt que les africains ont à intensifier leurs efforts de commercialisation en Afrique.

---

(1) - POTOUONJOU TAPONZIE D. ; "Les échanges en réassurances entre les pays membres de l'O A A". Communication faite à l'occasion de la quatorzième Conférence de l'Organisation des Assurances Africaines. Brazzaville. 1987.

(2) - POTOUONJOU TAPONZIE D. ; "La réassurance africaine" op. cit.

## II CONCLUSION

\*\*\*\*\*

La cession légale de réassurance a pendant longtemps constitué la pièce maîtresse de la réassurance africaine.

Elle ne peut cependant résoudre à elle seule les multiples problèmes auxquels sont confrontés les réassureurs africains.

Elle pourrait même être appelée à disparaître. La Société Tunisienne de Réassurance de Tunisie, la Continental Reinsurance Corporation du Nigéria nous offrent aujourd'hui des exemples de compagnies africaines de réassurance qui se développent sans le concours de la cession obligatoire.

L'essentiel est donc de développer et d'entretenir des conditions d'un réel dynamisme aux organismes africains.

Bien entendu, l'efficacité de ces conditions réside moins dans leur adoption que dans leur application effective.

B I B L I O G R A P H I E I N D I C A T I V E

\*\*\*\*\*

I - Etudes et Ouvrages

- C E C N U C E D ; \* " Problèmes de réassurance dans les pays en voie de développement". Document N° TD/B/C/3/106/Rev. 1. 1975. 46 P.
- \* "Les assurances dans les pays en voie de développement ; leur évolution en 1980-1981". Document N° TD/B/C.3/178. 1982. 43 P.
- IRUKWU (Jo Ogbonnaya) ; "Reinsurance in the third world". Reprinted. Ibadan. The Caxton Press Limited. 1985. 266 P.
- KROMMENACKER (J. Raymond) ; "Les Nations Unies et l'assurance-réassurance". Paris. L G D J. 1975. 215 P.
- LE BLANC (Henri) ; "La réassurance au point de vue économique". 2e ed. Paris. L G D J. 1949. 276 P.
- MBAMA (Fidèle) ; "Etude contributive à la création d'une institution nationale de réassurance au Gabon". Mémoire de D E S A. Yaoundé. I I A. 1986. 47 P.
- YIGBEDEK (Zacharie) ; "La contribution des entreprises d'assurance et de réassurance au financement de l'économie du Cameroun". Thèse de 3è cycle en économie. Université de Yaoundé. 1984. 593 P.

II - Revue et publications diverses

- "Assur-Info". Bulletin trimestriel de l'Association Sénégalaise des Cadres d'Assurances (A S C A ). N° 5.
- "L'Argus International-La Réassurance". N° 20, 24, 58.
- "L'Assureur". Bulletin semestriel de la Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines (F A N A F). N° 1, 2, 3.

- "Le Réassureur Africain". Revue de la Société Africaine de Réassurance (A F R I C A - R E) N° 001. 1987.
- Travaux des diverses conférences de l'Organisation des Assurances Africaines (O A A).
- Travaux des différentes Assemblées Générales de la Fédération Afro-Asiatique d'Assurance et de Réassurance (F A I R).
- "WAICA Journals" volume 4. publication de la West African Insurance Consultative Association (W A I C A). 1978.

**TABLE DES MATIERES**  
\*\*\*\*\*

|  |               |
|--|---------------|
| <b>Avant-Propos</b>  | <b>1</b>      |
| <b>Introduction</b>  | <b>1</b>      |
| <b>Titre I : Fondements et organisation de la cession légale de réassurance en Afrique</b>           | <b>4</b>      |
| <b>Chapitre I : Nécessités et objectifs de la cession légale.</b>                                    | <b>5</b>      |
| <b>Section I : Nécessités de la cession</b>  | <b>5</b>      |
| § I : Réduction des possibilités de réassurance conventionnelle                                      | 5             |
| § II : Besoin de contrôle des activités des compagnies d'assurance                                   | 6             |
| <b>Section II : Objectifs de la cession</b>  | <b>6</b>      |
| § I : Objectifs économiques et politiques  | 6             |
| § II : Objectifs techniques  | 10            |
| <b>Chapitre II : Formes et mécanismes de gestion de la cession légale</b>                            | <b>11</b>     |
| <b>Section I : Les formes de la Cession</b>  | <b>11</b>     |
| § I : Le monopole de réassurance   | 11            |
| § II ; La réassurance obligatoire partielle  | 12            |
| <b>Section II : Les mécanismes de gestion de la cession</b>  | <b>14</b>     |
| § I : L'intervention a priori de l'Etat  | 15            |
| § II : L'intervention a posteriori de l'Etat   | 15            |
| <br><b>Titre II : Impact de la cession légale de réassurance en Afrique et perspectives d'avenir</b> | <br><b>17</b> |
| <b>Chapitre I : Impact de la cession légale</b>  | <b>18</b>     |
| <b>Section I : contribution à la maîtrise des marchés d'assurance et au développement économique</b> | <b>18</b>     |
| § I : Le soutien au développement économique   | 18            |
| § II : La maîtrise des marchés   | 20            |
| <b>Section II : Principaux problèmes de la cession obligatoire</b>                                   | <b>21</b>     |

|  |    |
|--|----|
| § I : Limites de la cession  | 21 |
| § II : Difficultés de la cession   | 23 |
| <b>Chapitre II : Perspectives de viabilisation des organismes<br/>africains de réassurance</b> | 25 |
| Section I : Réajustement des moyens d'action   | 26 |
| § I : Accroissement des ressources finan-<br>cières  | 26 |
| § II : Amélioration des compétences techni-<br>ques  | 27 |
| Section II : Redynamisation des activités  | 28 |
| § I : Nécessité d'une cession convention-<br>nelle plus active                                 | 29 |
| § II : Recherche d'une coopération inter-<br>africaine plus intense                            | 30 |
| <b>Conclusion</b>  | 32 |
| <b>Bibliographie indicative</b>  | 33 |