

I
I
A

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
B.P: 1575 YAOUNDE - CAMEROUN

CYCLE SUPERIEUR
8e PROMOTION
1986 – 1988

**« TENTATIVE D'ANALYSE
CRITIQUE DES TRAITES
DE REASSURANCE »**

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

En vue de l'obtention du
**DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES D'ASSURANCES
(D E S A)**

Présenté par :
M. ANIN ASSI Lucas

Sous la direction de :
M. NINGAHI Simon
Directeur de la Réassurance à la Caisse
Nationale de Réassurance de Yaoundé

JUIN 1988

**I
I
A**

**INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
B.P: 1575 YAOUNDE - CAMEROUN**

**CYCLE SUPERIEUR
8e PROMOTION
1986 – 1988**

« TENTATIVE D'ANALYSE CRITIQUE DES TRAITES DE REASSURANCE »

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

**En vue de l'obtention du
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES D'ASSURANCES
(D E S A)**

**Présenté par :
M. ANIN ASSI Lucas**

**Sous la direction de :
M. NINGAHI Simon
Directeur de la Réassurance à la Caisse
Nationale de Réassurance de Yaoundé**

JUIN 1988

A Feu mon père et ma mère

A Mon oncle AKISSI PASCAL

A Mes frères et soeurs

je dédicace.

R E M E R C I E M E N T S

Nous tenons à remercier tout particulièrement notre maître de mémoire Monsieur NINGAHI SIMON pour sa grande disponibilité, ses conseils et ses directives et pour nous avoir inculqué nos premières notions des traités proportionnels en tant que professeur à l'Institut International des Assurances.

Nous exprimons également toute notre reconnaissance à tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à l'élaboration de ce mémoire.

"La réassurance est une construction assez belle, au dessus des frontières qui séparent les hommes ; elle contribue à réparer les conséquences de quelques-uns des maux qui les accablent ; elle est le produit de leur intelligence, de leur persévérance, de leur esprit de méthode, et surtout de la confiance qui naît d'elle-même de la collaboration entre honnêtes gens".

GEORGES DE DARDEL

I N T R O D U C T I O N

Face à des risques dangereux, les assureurs ont mis au point une opération, la réassurance, qui leur permet de se décharger sur un tiers de tout ou partie de ces risques. La réassurance s'est alors pratiquée à l'origine risque par risque.

Avec le boum du commerce international, de l'urbanisation consécutif au développement industriel, la croissance des niveaux de vie et celles des patrimoines, la prise de conscience des droits de chaque citoyen, les portefeuilles des assureurs ont connu un accroissement considérable en nombre et en valeurs.

Devant les contraintes que la réassurance facultative imposait aux assureurs, des traités ont été mis au point entre assureurs et réassureurs. Ces traités sont des contrats portant sur les souscriptions futures des assureurs.

La réassurance qui se pratiquait en quote-part s'est dès lors enrichie de nouvelles formules de cession. On a ainsi vu apparaître la réassurance en excédent de plein, en excédent de sinistre et en stop loss.

Si dans ses débuts, la réassurance n'a été qu'un moyen de remédier à des engagements pris par l'assureur et jugés par la suite dangereux, elle est de nos jours un moyen de gestion qui permet à l'assureur de réduire les écarts de ses résultats techniques et de souscrire des risques qui dépassent sa capacité de conservation.

Cependant, la demande de couverture de plus en plus importante a conduit à une augmentation profonde des facilités de réassurance.

Des hauts taux d'intérêts dans la moitié des années 70 ont contribué à l'apparition de réassureurs dont le but principal était de s'assurer un revenu sur la prime par les

souscriptions de réassurance de tous genres et de grande envergure (1). Les insuffisances des techniques des traités ont alors été utilisés à fond par les réassureurs pour s'arracher la clientèle. Ceci contribua à une dégradation du marché de la réassurance.

Les premiers signes de cette situation apparurent à la fin de l'année 1984 ; vers la fin de l'année 1985, il prit comme le dit CETIN ALANYA et NABIL HUSEYNI "la dimension d'un véritable 'tremblement de terre'." . Ce qui entraîna une réduction considérable des capacités offertes et un durcissement des conditions des traités.(2)

Cette étude que nous voulons comme une tentative d'analyse critique des traités de réassurance, s'ouvre en préliminaire sur une présentation de la réassurance facultative, qui par ses contraintes a débouché sur les traités de réassurance.

Dans une première partie, nous analyserons les insuffisances constatées au niveau des techniques des différents types de traités classiques.

Cette analyse nous conduira dans une deuxième partie à faire une esquisse de propositions en vue de l'amélioration des techniques des traités dans le cadre des principales fonctions de la réassurance que nous présenterons par la même occasion.

Nous terminerons cette étude par une projection future, qui consistera en une tentative de proposition de formule de réassurance. En effet, pourquoi n'y aurait-il pas une nouvelle formule de réassurance vers laquelle tendraient les traités existants, au regard des difficultés qui y sont rencontrées ?

...

(1) CETIN ALANYA et NABIL HUSEYNI, 10è A.G. de la F.A.I.R. Septembre 1987

(2) Rapport annuel de la SCOR (exercice 1985).

CHAPITRE PRELIMINAIRE : LA REASSURANCE FACULTATIVE

La cession facultative, réassurance au cas par cas des risques souscrits, est la forme la plus simple de cession et également la plus ancienne. Le Guidon de la Mer disait déjà au XVI^e siècle que : "s'il advient que les assureurs ou aucuns d'eux, après avoir signé en quelque police, se repentent ou ayant peur, ou ne voudraient assurer sur tel navire, il sera en leur liberté de faire réassurer par d'autres, soit en plus grand ou moins prix ...".

SECTION I : PRESENTATION

Dans cette forme de cession, la cédante, en face d'un risque particulier, va approcher un ou plusieurs réassureurs et leur faire une proposition de réassurance, laquelle contient les principales caractéristiques du risque.

Il existe actuellement deux formules de réassurance facultatives.

Dans la première formule dite facultative en quote-part, le réassureur indique par un pourcentage sa participation au capital souscrit. Ce pourcentage sert à déterminer son aliment, son engagement et le montant des sinistres éventuels à sa charge.

Dans la deuxième dite facultative en excédent de sinistre, le réassureur n'intervient dans le règlement du sinistre que si le coût de celui-ci dépasse un montant préalablement fixé.

Dans la réassurance facultative, le réassureur a toute liberté pour accepter sur le risque proposé, la totalité de la part offerte ou un pourcentage de celui-ci.

Il peut aussi décliner l'offre de la cédante ou réclamer d'autres renseignements complémentaires avant de se prononcer.

Enfin c'est lorsque la cédante reçoit la déclaration d'acceptation consignée sur le double de la proposition, le slip, que sauf convention contraire la réassurance facultative du risque est conclue.

La cédante doit aussitôt verser au réassureur toute la prime dûe déduction faite de la commission consentie. En cas de sinistre le réassureur est tenu de régler sa part dans les sinistres payés.

En cours de contrat, aucune modification du contenu de la police d'assurance, des conditions ou de la prime, ne peut engager le réassureur sans son accord préalable.

L'acceptation se termine automatiquement si à l'échéance de la police celle-ci n'est pas renouvelée ; Même si elle l'est, le réassureur, toujours sauf convention contraire, garde toute liberté pour refuser le renouvellement de sa couverture.

SECTION II - EVALUATION DE LA FACULTATIVE

Si la cession facultative suffisait à elle seule à couvrir les besoins de réassurance au XVI^e siècle, il n'en saurait, bien entendu, être de même au XX^e siècle. En effet les portefeuilles à réassurer sont constitués de dizaines voire de centaines de milliers de risques, les frais et le travail qu'exigerait la réassurance facultative deviendraient insupportables pour la cédante.

"La réassurance facultative n'est plus utilisée que comme appoint pour les risques dépassant le cadre des traités obligatoires en raison de leur montant ou de leur nature" disait Guy BOULANGER.

I- AVANTAGES DE LA CESSION FACULTATIVE

A/- POUR LA CEDANTE

En raison des contraintes qu'impose la réassurance par traités, les cédantes, sans le recours à la réassurance facultative, se trouveraient dans l'impossibilité de satisfaire les besoins de leur clientèle. Cette forme de cession, leur permet donc de souscrire des risques que les réassureurs par traité refusent.

B/- POUR LE REASSUREUR

De part la nature de cette cession, elle permet au réassureur de maîtriser le portefeuille ainsi constitué car la proposition lui fournit de nombreux détails sur le risque cédé et lui permet d'influer sur les conditions initiales de la police. Ainsi, il peut veiller au contrôle du cumul, au départ de l'affaire qu'il accepte.

Le réassureur dès qu'il a manifesté son accord, qui est donné juste pour la période de couverture, reçoit la prime et ne constitue pas de dépôt auprès de sa cédante.

II- INCONVENIENTS DE LA CESSION FACULTATIVE

A/- POUR LA CEDANTE

Les inconvénients que rencontre la cédante dans ce mode de cession sont globalement au nombre de trois : d'une part, l'obligation qui incombe à la cédante d'envoyer par télex et d'établir des bordereaux de cession risque par risque lui impose des charges administratives et financières importantes - D'autre part lorsque la cédante signe la police d'assurance directe, elle ne sait pas si elle pourra réassurer, et à quelles conditions, une partie du risque souscrit. Et enfin, la cédante reste sans couverture jusqu'à l'acceptation du réassureur.

B/- POUR LE REASSUREUR

Devant examiner risque par risque avant d'accepter et comme les affaires placées en facultative ne sont pas si nombreuses, il lui sera difficile de constituer un grand portefeuille de primes.

Malgré les inconvénients qui viennent d'être évoqués, on assiste à un regain d'intérêt pour la réassurance facultative. Plusieurs facteurs sont à l'oeuvre dans ce revirement de tendance.

Il faut d'abord souligner que le progrès dans le traitement automatique des données a permis d'alléger la charge du travail administratif associé à la soumission des propositions. Ensuite, les réassureurs qui sont bien placés pour observer le développement des risques ont manifesté une prudence propice à la multiplication des facultatives afin d'échapper à des accumulations de risques sur certaines affaires, exigeant qu'elles soient exclues du champ des traités. Le seul moyen de réassurance de tels risques restait alors la forme facultative qui offre de meilleures garanties aux réassureurs.

Ainsi la réassurance facultative a trouvé un terrain d'élection dans les branches de raffinage ; d'exploitation off-shore et on-shore ; de centrale atomique, nucléaire et chimiques ; la R.C. produit ; la maritime et l'aviation.

Cependant de nombreuses branches continuent d'être réassurées par la voie des traités qui cependant, ne donnent pas entière satisfaction aux parties en présence.

Analysons donc les multiples griefs qui sont portés aux différents traités classiques du marché de la Réassurance : à savoir la quote-part, l'excédent de plein, le stop loss et l'excess loss.

La réassurance par traité est la forme de réassurance dans laquelle par un contrat, la cédante s'oblige à céder au réassureur certaines des affaires souscrites et le réassureur s'engage de son côté à en accepter.

Les traités de réassurance ont contribué largement au développement de l'assurance. En effet, devant le développement des portefeuilles des cédantes, le travail et les frais qu'exigeraient une réassurance risque par risque, seraient énormes. Bien plus, les cédantes seraient constamment sous la menace de sinistres insupportables puisqu'elles se trouveraient sans couverture entre la prise d'effet de la police, et l'acceptation en réassurance.

Cependant, contrairement à la réassurance facultative où le réassureur a la possibilité d'examiner le risque offert grâce à toutes les informations le concernant, de le refuser dans le cas où le jugeait dangereux ou alors d'influencer sa tarification, la réassurance par traité englobant tous les risques à venir qui seront souscrits par la cédante est un pacte sur éléments futurs.

Le réassureur accorde sa confiance dans la nuit, sur des bases mouvantes puisque la nature des risques n'est connue que très sommairement et à posteriori.

La réputation de la cédante est la seule donnée précise qui puisse être connue du réassureur.

Ainsi les traités de réassurance trouvent là leur plus grande faiblesse, mises à part les insuffisances particulières à chaque forme et type de traité que nous allons maintenant examiner .

PREMIERE PARTIE

LES INSUFFISANCES DES TRAITES

=====

CHAPITRE I - LES TRAITES PROPORTIONNELS

Les traités de réassurance proportionnels apportent une atténuation au fait que le traité est une convention qui livre le réassureur à la bonne foi de la cédante.

En effet par les bordereaux d'application fournis périodiquement par la cédante, le réassureur peut se renseigner, sauf s'il y renonce pour des raisons commerciales, sur les risques appliqués au traité et le cas échéant, détecter leur cumul avec d'autres risques. Ainsi grâce à ces bordereaux de cession il peut soit rétrocéder certains risques s'il le juge nécessaire, soit avertir discrètement la cédante que sa politique de souscription suivie lui paraît dangereuse, soit résilier le traité puisque les bordereaux dévoilent la politique de souscription de la cédante et signalent aussitôt les variations de cette politique en révélant les timidités et les audaces, voire les imprudences de la cédante en montrant quels tarifs il applique.

Mais de plus en plus, pour des raisons qui tiennent à la réduction des frais généraux de la cédante, les bordereaux de cession ne sont plus transmis au réassureur quote-part, de sorte qu'il couvre "aveuglement" les risques qui lui sont cédés, se livrant à la probité et à la bonne foi de sa cédante qui n'en est que plus obligée de justifier la confiance mise en elle par le réassureur.

Dans l'éventualité de la suppression des bordereaux, non seulement l'enrichissement de la cédante n'est pas équivalent à l'appauvrissement du réassureur mais le profit de l'un n'est pas de même genre que le sacrifice de l'autre puisque le profit réalisé par la cédante est mesurable, tandis que le sacrifice consenti par le réassureur ne l'est pas.

...

SECTION I : LE TRAITE QUOTE-PART

Le traité quote-part est dans son application, simple et peu coûteux. Il permet de ce fait, de soutenir une cédante qui démarre ses activités, en réalisant une association étroite entre cédante et réassureur.

Du fait de sa rigidité, le traité quote-part provoque sur certains risques des cessions trop importantes, que la cédante aurait pu conserver. Ce traité a en plus le fâcheux désavantage de ne pas réaliser l'homogénéité du portefeuille de la cédante comme le fait le deuxième traité de réassurance proportionnelle à savoir l'excédent de plein.

SECTION II : LE TRAITE EXCEDENT DE PLEIN

De manière générale, le traité excédent de plein comporte en annexe un tableau indiquant comment le plein, base du traité, varie suivant le risque particulier souscrit par la cédante. En effet dans ce tableau, le plein varie en fonction inverse du taux de prime. Ceci assure à la cédante comme au réassureur, un engagement adéquat sur le risque souscrit, puisque les éléments pris en considération dans la fixation du taux de prime sont la qualité du risque et l'expérience de la sinistralité. Signalons cependant que dans certains traités, le plein est modulé selon le sinistre maximum possible (SMP). Mais le SMP étant une appréciation subjective de la sinistralité du risque, cette appréciation peut parfois être fausse. Dans une telle situation la cédante se retrouve en cas de sinistre avec une part plus importante que celle à laquelle elle se serait attendue.

Au niveau de la fixation du nombre de plein, l'intérêt du réassureur est de couvrir les besoins normaux et non les besoins exceptionnels de la cédante. Si l'excédent est donc démesuré, il ne sera guère utilisé entièrement que pour les risques les moins désirables, puisque la cédante augmenterait sa rétention dans le cas de bons risques et la

diminuerait dans le cas de risques dangereux et ceci à l'aide du tableau de pleins.

Il se trouve cependant que la cédante possède dans la fixation de l'étendue de l'excédent, un avantage relativement grand sur le réassureur qui ne possède pas au moment de la signature du traité, des données permettant de déterminer l'étendue nécessaire et suffisante de l'excédent.

Le travail administratif exigé par l'enregistrement des cessions, est l'un des principaux griefs formulé à l'encontre du traité d'excédent de plein. La cédante doit pour ce faire, disposer d'un personnel compétent pour mener à bien le travail d'écritures et de calculs en évitant les erreurs.

Au niveau même des techniques utilisées dans les traités proportionnels, certaines insuffisances ont fait jour avec la concurrence très vive, à laquelle se sont livrés les réassureurs au cours de la dernière décennie, faisant fi des préoccupations techniques qui ont contribué à l'essor des traités proportionnels.

Voyons dans le détail comment se sont présentées ces insuffisances qui ont été très notables au niveau de la commission, de la participation bénéficiaire, des dépôts, ainsi que des délais d'établissement et de paiement des soldes des comptes courants.

SECTION III : LES TECHNIQUES PARTICULIERES AUX TRAITES PROPORTIONNELS

I/- LA COMMISSION

Du fait que le réassureur reçoit une part de la prime originale qui se compose de la prime pure et d'un chargement de frais de gestion, il est normal que le réassureur contribue au frais de gestion de la cédante dans la branche

réassurée cependant la détermination de la fraction de prime que le réassureur doit rembourser à la cédante sous forme de commission semble des plus arbitraires.

En effet le taux de commission que reçoit la cédante est fixé forfaitairement, si bien que la loi de l'offre et de la demande aidant, ce taux aura tendance à s'élever en rapport avec la concurrence dans le camp du réassureur. La commission acquiert alors le caractère d'un prix dépendant de la qualité des risques appliqués au traité, de la loi de l'offre et de la demande et de la nature du traité. D'où l'apparition de la commission à échelle qui tient compte du rapport des sinistres de compétence de l'exercice aux primes de l'exercice en prévoyant un maximum et un minimum. Mais il ne faut pas perdre de vue que la fixation du taux maximum et minimum, nous ramène au problème évoqué plus haut. De plus, dans une branche où les sinistres sont liquidés lentement le rapport S/P peut s'avérer être différent du vrai résultat technique, à cause de la provision contenue dans les sinistres de l'exercice qui est une estimation.

Le réassureur peut accepter de payer un prix qu'il juge excessif, soit parcequ'il escompte retirer à plus ou moins brève échéance certains avantages de cette concession, soit parcequ'il désire participer à une autre branche exploitée par la cédante, soit encore parceque le traité assure une meilleure répartition géographique des risques.

Cette situation est de nature à entraîner une dégradation du marché, réduisant à long terme, l'offre de réassurance qui oblige les cédantes à accepter dans ce cas des niveaux de commission en deçà de leur coût de production.

II/- LA PARTICIPATION BENEFICIAIRE

Dans les traités de réassurance proportionnelle, le sort du réassureur est fortement lié à celui de la cédante puisque le réassureur participe à tous les sinistres si petits soient-ils dans les mêmes proportions de cession.

La cédante, dans la gestion du traité, doit donc tenir compte de la communauté d'intérêt des deux parties par une sélection de risques efficace, une tarification adéquate, un règlement de sinistres approprié.

La participation au bénéfice constitue donc une récompense faite à la cédante par le réassureur, pour sa bonne gestion.

Ainsi, la pratique qui consiste à prévoir simultanément dans les traités proportionnels une commission à échelle, et une participation bénéficiaire est illogique puisque la commission à échelle, est le prix que paye le réassureur à la cédante, en fonction des résultats dégagés par le traité qui dépend de la gestion de la cédante.

Par le système de la commission à échelle la cédante participe donc dans une certaine proportion au bénéfice du traité.

Si l'on admet que le bénéfice est dû pour une large part à l'habileté, à la prudence, et au travail de la cédante, nous devons donc convenir que la cédante est partiellement responsable des pertes enregistrées par le traité, puisque c'est elle qui, généralement sans consulter le réassureur, accepte les risques, fixe les conditions générales et particulières d'assurance et règle les sinistres. Si en cas de bénéfice, la cédante demande au réassureur une fraction de ce bénéfice, il n'est donc pas normal que les pertes à la clôture des comptes restent entièrement à la charge du réassureur.

Cependant, certains traités pour des raisons commerciales, continuent de ne pas faire participer la cédante aux pertes du traité quand bien même ils prévoient une participation aux bénéfices, soit en fixant dans le cas de la commission à échelle un taux minimum qui suffit à couvrir les frais de gestion de la cédante, soit en ne mentionnant pas une participation de la cédante à la perte du traité, soit encore en limitant le report des pertes à un nombre fixe d'années.

III/- LES DEPOTS ET LEURS REPRESENTATIONS

A- LES DEPOTS

Il est fréquent, dans les traités proportionnels, que la cédante retienne au réassureur un dépôt. Il en est ainsi surtout lorsque la cédante est obligée, par ses lois de contrôle, de représenter ses provisions techniques brutes de réassurance.

Par son dépôt, le réassureur contribue ainsi, pour sa part, à la provision pour risques en cours et à la provision pour sinistres à payer.

La part du réassureur dans la provision pour risques en cours et pour sinistres à payer est fixée dans certains traités selon des taux forfaitaires appliqués au montant des primes cédées.

Lorsque la provision pour risques en cours à la charge du réassureur est fixée selon un taux forfaitaire, cela pourrait présenter des inconvénients tant pour la cédante que pour le réassureur. En effet si cette provision est supérieure à la provision, eu égard au portefeuille prime, le réassureur sera contraint à un dépôt important qui viendra financer en quelque sorte les opérations de la cédante. Dans le cas contraire la cédante devra supporter une part plus importante dans la provision pour risques en cours inscrit à son bilan.

La méthode qui consiste à déterminer la provision pour sinistres à payer à la charge du réassureur en fonction d'un taux forfaitaire du volume des primes cédées, ne correspond pas à la nature de cette provision qui est destinée à couvrir les sinistres déjà survenus à la clôture de l'exercice, mais non réglés. Sauf, si elle est vue uniquement comme un dépôt pour parer au risque, que court la cédante, de voir le réassureur refuser de payer sa part de sinistres, soit par mauvaise volonté, soit pour insolvabilité. Cependant une telle façon de voir cette provision heurte le sens de l'équité qui se trouve à la base du traité : la confiance qui a conduit la cédante à entrer en relation d'affaire avec le réassureur.

Et il est difficile d'admettre que la cédante ne témoigne pas la moindre confiance à son réassureur alors que celui-ci lui manifeste la foi la plus complète en tant de circonstances diverses.

En exprimant la provision pour sinistres à payer en fonction d'un taux de volumes des primes cedées, on s'éloigne de la réalité des sinistres d'où des bonus ou des malus importants après liquidation des sinistres alors que ceux-ci sont considérés comme un critère de la valeur de la cédante.

Il importe donc pour la cédante de tenir compte des sinistres, lorsqu'elle détermine la part des réassureurs dans les provisions pour sinistres à payer.

B- LA REPRESENTATION DES DEPOTS

Le réassureur peut constituer ses dépôts soit en espèces, soit en titres.

Lorsque la représentation des dépôts est faite en espèces, l'intérêt crédité au réassureur par la cédante est peu rémunérateur, par rapport aux taux d'intérêt ayant cours au moment considéré dans le pays de la cédante ; d'autant plus que, d'une part les dépôts en espèces constituent une liquidité pour la cédante qui peut mener librement sa politique de placement en fonction des contraintes de représentation imposées par la réglementation. Ces dépôts en espèce sont d'autre part, d'une simplicité de maniement puisqu'ils sont constitués et ajustés par de simples jeux d'écritures.

En ce qui concerne la représentation des dépôts par des titres, sa gestion est beaucoup plus lourde. Il faut en effet procéder à des transferts matériels de valeurs entre la cédante et le réassureur, surveiller les variations des cours des titres déposés et encaisser les coupons échus.

La cédante étant astreinte par la réglementation, si cela existe, à une représentation quantitative et qualitative de ces provisions techniques, les titres déposés par

le réassureur peuvent être considérés comme non admis, et poser ainsi des problèmes à la cédante.

Cependant c'est le réassureur qui supporte les fluctuations de valeur des titres qu'il a déposés et bénéficie des coupons.

IV/- LES COMPTES

Il existe trois types de comptes de réassurance : le compte courant, le compte de pertes et profits et le compte dépôt.

C'est le compte courant qui va faire l'objet du développement suivant en ce qui concerne sa périodicité d'établissement et le délai de règlement du solde. La période d'établissement du compte courant est soit le trimestre, soit le semestre, celle acceptée par la cédante est un critère pour la juger en ce qui concerne la maîtrise de son portefeuille.

En effet, une cédante qui maîtrise bien son portefeuille pourra dépouiller toutes ses souscriptions qui ont été réalisées dans le trimestre permettant de dégager l'ensemble des primes susceptibles d'être appliquées au traité, ainsi que les sinistres et les autres charges.

Par contre, une cédante qui éprouve des difficultés à contrôler son portefeuille aura tendance à demander un délai plus long c'est-à-dire le semestre.

Le délai imparti au réassureur pour qu'il donne son accord ou formule des observations sur les écritures figurant dans le compte est, le plus souvent, de deux ou trois semaines dès réception de celui-ci, et il est généralement prévu que, faute de réaction du réassureur dans ce délai, le compte du réassureur soit réputé exact et le solde dû. Cette clause a cependant valeur de style, de même que le délai fixé pour le règlement du solde. En effet, d'une part il est inconcevable que la cédante rejette les objections présentées par le réassureur, sous prétexte que le délai contractuel de protestation étant passé, le solde est tacitement dû. D'autre part

une exigence d'observation stricte du délai de règlement du solde sera considérée comme un manque de courtoisie.

Il y a là une différence manifeste entre l'esprit et la lettre du traité, renforcée par le fait qu'en cas de différents, les arbitres jugeront en équité et d'après les usages plutôt qu'en droit strict. Ce qui revient à dire qu'ils rendront leur décision avec le désir de donner effet à l'objet du traité, d'une manière pratique, plutôt qu'en donnant une interprétation littérale de la rédaction.

CHAPITRE II - LES TRAITES NON PROPORTIONNELS

Le fonctionnement des traités non proportionnels étant basé sur les sinistres, le réassureur ne reçoit pas de bordereaux de cessions de risques. La cédante dispose seule des informations sur les affaires directes, elle fait ses calculs et informe périodiquement le réassureur du résultat financier du traité. Celui-ci se confie donc pieds et mains liés à la cédante et s'en remet à sa confiance ; même s'il conserve la possibilité généralement théorique, d'effectuer des vérifications dans les comptes de la cédante.

Or, plus que dans les traités proportionnels, le réassureur du traité non proportionnel doit donner son engagement en toute connaissance des particularités des polices réassurées.

En effet, toute extension de garantie, toute modification de franchise, que celle-ci soit le fait de la cédante ou qu'elle résulte d'une modification de la conjoncture économique, est susceptible de faire jouer le plus souvent, à plein, le traité beaucoup plus lourdement que les prévisions du réassureur, basées sur les statistiques antérieures du portefeuille.

A l'opposé des traités proportionnels où la prime perçue par le réassureur est en relation étroite avec la prime initiale des risques du traité, celle des traités non proportionnels est en général, un faible pourcentage des primes afférentes aux risques réassurés. Dès lors, le taux des frais d'exploitation du réassureur augmente, vu que le montant relativement grand de ses frais fixes doit être réparti sur un encaissement de primes beaucoup plus petit.

Le lien entre le volume des primes initiales et la prime de réassurance paraît totalement rompu et c'est sans doute pour cette raison que le caractère de réassurance est dénié à cette forme de réassurance, considérée comme une sorte d'opération de garantie financière.

En dehors de ces insuffisances, certaines sont attachées aux différents types de traités non proportionnels ainsi qu'à leurs techniques particulières que nous allons maintenant analyser.

SECTION I : LE TRAITE EXCESS LOSS

Le traité excess loss, s'il nivelle mieux que les traités proportionnels le montant des sinistres à la charge de la cédante, évite au réassureur d'intervenir au premier franc, sur le moindre petit sinistre supporté par la cédante. Elle ne permet donc pas d'appliquer une règle de trois pour déterminer le montant du sinistre à la charge du réassureur. La liquidation se fait sinistre par sinistre, dès lors que celui-ci excède la priorité. D'où, un système de règlement des sinistres plus lourd que les traités quote-part, et excédent de plein.

Les traités excess loss working n'offrent une protection à la cédante que contre les sinistres les plus sévères sur chaque police. La cédante a alors à assumer à ses propres frais une augmentation de la fréquence des pertes en dessous de la priorité.

Cependant, si la cédante désire se protéger contre une augmentation de la fréquence de pertes, en choisissant une limite basse de rétention, plus de sinistres devront être analysés par le réassureur. Les deux parties devront donc assumer de plus hauts coûts administratifs éliminant ainsi l'un des avantages du traité excess loss : son coût administratif bas.

Lorsque des risques à très grande fréquence de réalisation et de montant très élevé sont inclus dans un traité excess loss, cela conduit à une augmentation de la variation des résultats, à un degré qui ne saurait être acceptable par l'une des deux parties.⁽¹⁾

...

(1) Communication de CETIN ALANYA et NEBIL HUSEYNI 10è A.G. de la F.A.I.R.

SECTION II : LE TRAITE STOP LOSS

Le traité stop loss est une couverture qui protège la cédante contre une haute fréquence de ses pertes au dessus d'une limite financière intolérable.

Il est à craindre cependant que ce type de traité puisse servir à la cédante pour éponger des erreurs de gestion et transférer tout le risque de son entreprise au réassureur. Jannot Horst le confirme en disant : "le stop loss est une formule trop parfaite et elle menace de transformer la réassurance en subvention".

Pour donc pallier à cet inconvénient qui est pour la cédante un avantage, la borne de la priorité est fixée à un niveau tel que, la cédante supporte déjà une charge non négligeable avant que le réassureur n'intervienne.

Par contre le cumul des pertes est inévitable pour le réassureur lorsqu'un tremblement de terre a durement secoué une région urbaine ou si des pluies diluviennes ont provoqué des inondations. En effet toutes les couvertures stop loss accordées par le réassureur aux cédantes ayant souscrit dans cette région vont jouer à la fois.

Enfin pour la cédante, l'un des problèmes qui se pose est celui de la trésorerie puisque le réassureur n'intervient qu'en fin d'exercice.

SECTION III : TECHNIQUES PARTICULIERES AUX TRAITES NON PROPORTIONNELS

I/- LA TARIFICATION

Au niveau de la cotation, le développement des théories mathématiques et l'élaboration de statistiques de plus en plus étoffées, ont permis d'avancer considérablement dans ce domaine, qui constitue le talon d'achille des traités non proportionnels.

Cependant l'utilisation des différentes méthodes de cotation ne tient pas seulement compte de l'expérience passée, il faut également prendre en considération les changements de composition du portefeuille. L'effet d'un événement comme les tremblements de terre, les inondations, les tempêtes, les feux de brousse, la variation des conditions économiques, l'évolution de l'appréciation des juges quant aux indemnités accordées aux victimes, etc ... qui sont des facteurs non mesurables et difficiles à appréhender.

Pour la cotation des traités excess loss par événement où les statistiques du portefeuille ne donnent que très peu d'éléments et les facteurs subjectifs sont très importants, il faut avoir recours au bon sens, à l'imagination et à la prudence en règle générale.

La cotation permet donc de fixer soit une prime forfaitaire, soit un taux fixe de prime, soit un taux maximum et un taux minimum dans lesquels varie le taux de prime fonction du rapport sinistres à primes de l'exercice.

Cependant l'effet de la concurrence entre réassureurs peut imposer des rabais excessifs techniquement injustifiés, qui peuvent dégrader le marché, et entraîner des réductions de l'offre de réassurance et la faillite de certains réassureurs. Ainsi la fixation d'une prime a fréquemment le caractère d'une spéculation ou d'un marchandage, où l'une des parties fait appel à toute sa diplomatie pour tenter de faire partager ses points de vues à l'autre partie.

Dans les traités excess loss, lorsque le taux de prime est variable, la cédante paye un taux faible quand l'exercice est bon et un taux élevé quand l'exercice est mauvais, alourdissant ainsi ses charges contrairement à la pratique dans les traités stop loss. Ce défaut est toutefois atténué avec la fixation des taux fixes grâce auxquels la cédante a un maximum de primes à payer même si sa sinistralité réelle est très importante au cours d'un exercice donné.

II/- L'AJUSTEMENT

L'ajustement, qu'il soit annuel ou pluriennal, se pratique lorsque le traité excess loss est à taux de prime variable.

Le but poursuivi par les primes variables dans un traité qui présente une certaine régularité est d'ajuster la prime aux résultats. Cependant, la formule d'ajustement annuel n'effectue pas une compensation entre les différents exercices.

Dans la formule d'ajustement pluriennale fermé, la compensation entre les différents exercices est au maximum puisque les mauvais résultats d'un exercice peuvent être repercutés sur les primes de l'exercice suivant mais également sur les primes des exercices précédents. Dans l'ajustement pluriennal ouvert, la compensation ne peut être effectuée que sur les exercices suivants, ce qui suppose que le traité court toujours d'une part, et que d'autre part, on n'observe pas de dégradation.

Pour réaliser donc l'équilibre voulu entre les primes reçues de la cédante et les sinistres payés par le réassureur, il est indispensable qu'il réassure le même portefeuille pendant une longue période.

Cependant, certains événements tels que l'étatisation d'entreprises d'assurances, le changement de la politique de la cédante, les interdictions de transfert, etc ... peuvent à tout moment conduire à une rupture de relations d'affaires entre la cédante et le réassureur. C'est ce que constate The Review en disant : "Un grand inconvénient des traités excess loss est qu'ils présupposent des conditions économiques stables et des relations entre cédante et réassureur d'une durée de quelques vingt ans ou plus afin que la loi des moyennes puisse jouer convenablement dans les deux sens".⁽¹⁾

(1) The Review du 10/12/1948 page 821

Par ailleurs l'ajustement de primes à taux variables peut rester provisoire pendant plusieurs années, tant que les sinistres ne sont pas tous réglés, et que le ratio S/P peut encore évoluer comme dans la branche responsabilité civile, d'où une gestion lourde.

Contrairement aux traités proportionnels, les traités non proportionnels n'offrent que très peu d'aide au financement de l'expansion des affaires, de la compagnie cédante. En effet, une prime provisionnelle ou forfaitaire est payée par la cédante, avant qu'elle ne reçoive un revenu de primes, pour la période de couverture, bien que le réassureur accepte parfois de distribuer cette prime provisionnelle ou forfaitaire sur la période de couverture.

III/- L'ASSIETTE DES PRIMES

Une fois le taux du traité déterminé, il doit être appliqué, à une assiette de primes qui est soit le volume des primes émises ou des primes acquises dans la branche réassurée. Ce qui présente une différence sensible dans le cas d'un portefeuille en pleine évolution.

Il convient de considérer l'assiette comme le volume des primes acquises qui est en fait le volume de primes qui couvre le portefeuille pour la période concernée.

Si on considère le volume des primes émises, le réassureur touche une part des primes afférent à une période où il n'est pas sûr que le traité sera toujours en vigueur, alors qu'il ne constitue pas de provision pour risques en cours auprès de la cédante, qui doit tenir sa comptabilité brute de réassurance dans les pays où la législation le lui impose.

IV/- LA NOTION DE SINISTRE EXCESS LOSS ET SA GESTION

Dans les traités excess loss, la priorité conservée par la cédante et l'engagement du réassureur sont définis par le sinistre. Or, ce sinistre peut lui même être défini

comme "un seul incident", dans le cas de l'excess loss working ou comme "un événement" dans le cas de l'excess loss par événement.

Cependant, les assurances sur les propriétés ou les responsabilités offrent un champ assez large pour des disputes ou conflits sur l'interprétation de ces notions.

Par exemple, si un nombre assez large de dégâts étendus ont lieu dans une région assez vaste, à cause d'une tempête, peut-on les considérer comme un seul incident ou comme un événement ?

Certes une rédaction assez spéciale du texte permet de définir en détails le sens du mot "événement" en introduisant un facteur temps, ou les limites géographiques par la clause des 72 heures. Il est cependant à noter que les limites de la langue écrite rend impossible l'expression de toutes les intentions des parties concernées en mots assez flexibles pour couvrir toutes les circonstances possibles en évitant en même temps toute ambiguïté.

Il est à craindre pour le réassureur que la liberté laissée à la cédante, dans la gestion des sinistres ne soit excessive. En effet, la cédante peut opérer un règlement de complaisance à titre publicitaire dans lequel intervient le réassureur, alors que le seul bénéficiaire possible de cette publicité sera la cédante.

Il peut également observer un laxisme dans la gestion du sinistre dès que le montant dépasse la priorité, laxisme qui coûterait cher au réassureur. C'est donc pour atténuer ce phénomène que ce dernier fait assumer à la cédante une petite portion des pertes dans les limites de la portée.

V/- L'INDEXATION ET LE STABILISATION

Le risque de la dépréciation monétaire, qui augmente le coût du sinistre, échappe à toute évaluation basée sur la technique de l'assurance, du fait qu'il n'est pas prévisible.

Il n'est donc pas possible d'en tenir compte lors du calcul de la prime, et il doit en être tenu compte autrement par l'introduction de deux mécanismes qui sont : d'une part l'indexation qui consiste à modifier dans le temps les bornes du traité afin de maintenir la priorité et la portée à une valeur stable. Ceci permet donc d'éviter les changements intervenant dans la valeur monétaire, qui peuvent déséquilibrer la relation existant depuis le début du traité, entre les prestations de la cédante et celles du réassureur.

D'autre part, la stabilisation qui a pour but de partager le coût du sinistre entre la cédante et le réassureur dans les proportions qu'il y aurait eu sans inflation.

Le mécanisme de la stabilisation fait en sorte que la cédante reste intéressée à la liquidation du sinistre, même si sa valeur nominale dépasse la priorité.

L'indice retenu est en général celui le plus représentatif de l'évolution du coût du sinistre, selon la branche concernée.

Théoriquement adéquat, ce système présente une difficulté, qui est celle de trouver un indice convenable.

En effet, d'une part, si cet indice est choisi extérieurement à l'assurance, par exemple l'indice des salaires, ses variations ne coïncident généralement pas avec les variations du coût des sinistres. D'autre part "il est utopique de croire que l'on peut synthétiser en un seul chiffre toutes les données relatives à l'évolution de la conjoncture" comme le dit Pascal MAZODIER.⁽¹⁾ En effet, la détermination d'un indice est basée sur des hypothèses et des postulats particulièrement nombreux et peut explicites.

(1) Pascal MAZODIER : Chef du service de la conjoncture à l'INSEE
in Science et vie économie n° 37

DEUXIEME PARTIE

APPROCHE DE SOLUTIONS AUX TECHNIQUES
=====

Avant d'esquisser des solutions aux problèmes soulevés dans la première partie de notre étude, il est nécessaire de comprendre les grandes fonctions que jouent les traités de réassurance au niveau du portefeuille de la cédante.

Cette analyse nous aidera ainsi à proposer des solutions qui permettront à l'assureur de profiter des grandes fonctions des traités de réassurance tout en essayant de pallier à leurs insuffisances.

CHAPITRE I - ANALYSE DE LA FONCTION TECHNIQUE DES TRAITES DE REASSURANCE

L'assurance étant caractérisée par l'inversion du cycle de la production, la concordance entre la moyenne des sinistres de la population expérimentale et celle des sinistres du portefeuille n'est jamais parfaite. C'est le risque statistique auquel il faut ajouter un autre risque, celui des modifications dans les caractéristiques de la population assurable.

Pour faire face aux écarts défavorables qui peuvent résulter de ces incertitudes, l'assureur dispose de ses fonds propres. Mais l'amplitude de ces écarts étant incertaine, ce capital peut se révéler insuffisant ou être entamé dans une grande proportion qui menacera la survie de l'entreprise.

L'assureur peut augmenter le chargement de sécurité inclus dans la prime mais cette méthode à l'inconvénient de mettre la société dans un état d'incompétitivité face à la concurrence et d'augmenter l'impôt.

Face à ces difficultés le système de la coassurance fut utilisé. Mais elle présente des limites.

Chaque assureur n'étant responsable que pour sa part dans le risque souscrit, des difficultés peuvent survenir dans les relations assuré - assureurs lors du règlement des

sinistres. Ce système présente également l'inconvénient de diviser la clientèle et de ne pouvoir pas être appliqué dans la souscription des milliers de risques moyens et petits.

Le système qui s'offre alors à l'assureur et qui lui permet de compenser ses risques dans le temps et dans l'espace, de réaliser l'homogénéité de son portefeuille et de réduire les écarts évoqués plus haut est le système des traités de réassurance.

SECTION I : APPLICATION DE LA LOI DES GRANDS NOMBRES

Le mécanisme de l'assurance est basé sur une loi fondamentale de la statistique mathématique : la loi des grands nombres.

Cette loi exprime le fait que lorsque la taille de l'échantillon aléatoire augmente, la moyenne de la caractéristique étudiée tend vers l'espérance mathématique de la caractéristique.

Appliqué à l'assurance, cela signifie que dans un portefeuille, la moyenne des sinistres tend vers l'espérance mathématique des sinistres.

La valeur de l'espérance mathématique des sinistres étant fournie par des tables statistiques, il en résulte que l'assureur peut calculer à l'avance le montant approximatif des sinistres qu'il devra verser et aussi fixer le taux de prime en conséquence.

Cependant pour que la loi des grands nombres puisse jouer, il faut que deux conditions soient réunies : les sinistres éventuels frappant les risques souscrits doivent d'une part être indépendant et d'autre part suivre la même loi de probabilité.

Or ces conditions ne sont pas remplies dans un portefeuille d'assurance constitué au hasard.

L'indépendance en probabilité n'existe pas si les risques souscrits sont concentrés dans la même zone géographique.

Les lois de probabilité associées à chacun de ces risques diffèrent si les risques en question ne sont pas homogènes. Cette hétérogénéité peut être soit qualitative lorsqu'elle provient des caractéristiques des risques, soit quantitative lorsqu'elle est issue de leur taille.

Un portefeuille d'assurance qui ne remplit pas les conditions de l'application de la loi des grands nombres peut dégager des résultats techniques très différents de ceux que l'assureur avait anticipés sur la base des statistiques générales.

Ces résultats ne sont pas forcément négatifs mais s'ils le sont, il faut que l'assureur dans une compagnie à prime fixe compense ses pertes en puisant dans les réserves propres.

La gestion d'un portefeuille d'assurance déséquilibré n'est donc viable que si la compagnie dispose d'importantes réserves qui lui servent à effectuer une compensation dans le temps. Il n'existe cependant pas forcément une alternance régulière de profits et de pertes. Les pertes pouvant également être systématiques si les risques souscrits sont en moyenne plus mauvais que l'ensemble des risques de la population assurable.

D'où l'intérêt d'un portefeuille équilibré, structuré de manière telle que les conditions d'application de la loi des grands nombres soient satisfaites.

L'assureur peut d'abord s'efforcer de diviser son portefeuille en sous-ensembles homogènes qualitativement en

...

définissant des classes de risques qui ne doivent pas être conçues de manière trop étroite, car il est impossible de réunir un grand nombre de risques d'une telle classe, ni de manière trop large car l'homogénéité disparaît.

Ce souci justifie l'existence de diverses branches d'assurances réglementées par le code des assurances, elles mêmes divisées en un certain nombre de classes.

SECTION II : L'UTILITE TECHNIQUE DES TRAITES

Une fois que l'assureur a réalisé l'homogénéité qualitative, l'étape suivante consiste à rechercher l'indépendance en probabilité et l'homogénéité quantitative.

Pour réaliser l'indépendance en probabilité, l'assureur doit veiller à ce que les risques acceptés soient convenablement dispersés dans l'espace.

Cette condition étant difficile à réaliser par le biais des activités d'assurance directe, la réassurance offre des moyens à l'assureur: par l'échange de traités ou la participation à des pools de réassurance pour prendre part à la souscription de risques situés dans des zones très éloignées de son domaine d'action habituel.

Enfin l'assureur doit se prémunir des déséquilibres provenant d'une hétérogénéité quantitative des risques. A ce stade les traités de réassurance permettent d'opérer une division financière des risques, afin que chaque sinistre frappant un risque soit plafonné à un montant donné.

Les traités de réassurance en permettant la dispersion géographique des risques et l'homogénéité quantitatif du portefeuille rend alors possible l'application de la loi des grands nombres à l'assurance.

...

CHAPITRE II - ANALYSE DE LA FONCTION FINANCIERE

L'assureur, lorsqu'il pratique ses opérations de gestion des risques dispose de ses fonds propres pour faire face à ses engagements . Cependant il ne saurait risquer la totalité de sa fortune. Ainsi il va déterminer une portion de cette fortune qu'il pourra raisonnablement risquer sur chaque affaire..

SECTION I : LA LIMITATION DES POSSIBILITES DE SOUSCRIPTION ET LES DIFFICULTES DE GESTION DES RESSOURCES

I/- LA LIMITATION DES POSSIBILITES DE SOUSCRIPTION

L'assureur, afin de ne pas mettre en péril la vie de sa société doit limiter l'engagement qu'il accorde aux assurés. Pour ce faire il détermine une portion de ses fonds propres qu'il peut raisonnablement risquer sur chaque risque souscrit. Ce qui revient à dire qu'il ne pourra pas souscrire un risque dont le montant est supérieur à son engagement maximal qu'il aura ainsi défini. Son offre d'assurance ainsi limitée, ne sera pas de nature à attirer et retenir la demande. Commercialement cette société n'aura aucune chance de réussite.

Pourtant l'assureur en vertu de son rôle d'accompagnateur du développement économique doit être capable de prendre en charge tous les risques assurables quelque soit la valeur de ceux-ci.

L'assureur est alors pris dans un dilemme : respecter les impératifs techniques de l'opération d'assurance d'une part et remplir sa mission au plan économique d'autre part.

II/- LES DIFFICULTES DE LA GESTION DES RESSOURCES

Des écarts peuvent également apparaître dans les prévisions de l'assureur, même lorsqu'elles sont bâties sur des statistiques fiables, et mettre la société en difficulté.

En effet, un sinistre très important, même s'il ne met pas en péril l'équilibre annuel de l'assureur, peut provoquer une crise de trésorerie.

Pour pallier à cet inconvénient, l'assureur peut conserver en liquide ou sous une forme très rapidement mobilisable une part importante de ses fonds propres et de ses recettes de primes.

Or, les placements à long et moyen terme étant beaucoup plus rémunérateurs que les placements à court terme, le fait de mobiliser une part importante de ses ressources sous une forme rapidement réalisable ne lui permet pas de rentabiliser aux mieux ses capitaux. Ce qui n'est pas de nature à faciliter sa compétitivité au niveau de ses tarifs, dans la mesure où plus les placements des assureurs sont rémunérateurs, moins sera élevé le niveau des primes demandées aux assurés.

SECTION II : LA MULTIPLICATION DE LA CAPACITE
DE SOUSCRIPTION ET L'ALLEGEMENT DES
BESOINS DE TRESORERIE PAR LES TRAITES

I/- LA MULTIPLICATION DE LA CAPACITE DE SOUSCRIPTION

L'assureur soucieux de l'équilibre de son entreprise et réduit à sa fortune propre, ne pourrait souscrire qu'un montant très limité sur un risque donné.

Les traités de réassurance vont permettre à l'assureur de surmonter cet obstacle.

En effet une fois que l'assureur a déterminé le montant de l'engagement maximal qu'il peut accorder sans mettre en péril son entreprise, son plein de rétention le surplus de la couverture de base accordée à l'assuré sera pris en charge par le réassureur par le biais des traités.

L'assureur pourra donc souscrire des risques dont la valeur dépasse son plein de conservation. L'importance du concours du réassureur déterminera alors les possibilités de souscription de l'assureur.

Les traités de réassurance constituent donc des capacités supplémentaires de souscription qui viennent s'ajouter aux capacités propres des assureurs leur permettant de faire face à la demande et de jouer leur rôle dans la vie économique de la nation.

II/- L'ALLEGEMENT DES BESOINS DE LA TRESORERIE

L'assureur, partagé entre le désir d'effectuer des placements à long terme plus rentables et la contrainte de mobiliser ses ressources sous forme liquide que lui impose la possibilité de survenance d'un sinistre important, de nature à lui poser des problèmes de trésorerie, trouvera une solution dans les traités.

En effet l'assureur, en cas de sinistre important, pourra demander au réassureur le versement de sa part contributive. Ce versement, qui peut précéder le paiement du sinistre par l'assureur à l'assuré, lui permettra d'une part, une certaine aisance au niveau de sa trésorerie et d'autre part d'investir une part relativement importante de ses ressources dans des placements à long terme assez rémunérateurs.

CHAPITRE III - TENTATIVES DE SOLUTIONS AUX INSUFFISANCES DES TECHNIQUES DES TRAITES

Les techniques des traités constituent l'ensemble des éléments qui soutendent leur application. Pour tirer un meilleur profit des traités de réassurance, la cédante doit certes savoir faire un bon usage de ces techniques, mais elle doit savoir également utiliser les différents types de traités selon le portefeuille réassuré afin de profiter pleinement des différentes fonctions de la réassurance.

SECTION I : APPROCHE CONCEPTUELLE DU PLAN DE REASSURANCE

La cédante dans la conception de son plan de réassurance dispose de quatre types de traités qui sont la quote-part, l'excédent de plein, l'excess loss et le stop loss.

Cependant, l'une des fonctions essentielles de la réassurance étant d'homogénéiser le portefeuille de la cédante, elle devra bâtir son plan à partir des traités qui ont pour avantage de rendre identique au mieux les lois de probabilité des sinistres.

Pour ce faire, la cédante pourra utiliser dans les branches où la garantie qu'elle accorde est limitée, l'excédent de plein qui réduit son engagement effectif d'une manière uniforme et pour les branches où la garantie accordée est illimitée, l'excess working qui limite par risques le coût des sinistres à sa charge.

Mais le but recherché par cette homogénéisation du portefeuille étant de rendre applicable la loi des grands nombres, il faut également que les risques de la branche considérée soient nombreux et dispersés.

Lorsque le portefeuille de la cédante n'est pas suffisamment étoffé, la loi des grands nombres est difficilement applicable. C'est le cas des cédantes qui débutent leur souscription dans une branche donnée. Elles pourront alors bâtir leur plan de réassurance à partir d'un traité quote-part ayant un taux de cession important et qui par le jeu de la commission permet au réassureur de participer au lancement de l'opération de souscription.

Lorsque la cédante estime que dans une branche donnée les risques de cumul existent, elle pourra inclure dans son plan un traité excess loss catastrophe sur sa rétention.

Et pour les branches où au cours de certains exercices, une augmentation de la fréquence des sinistres est à craindre, un traité stop loss sur sa conservation lui permettra de limiter sa perte.

Pour ce qui est de la dispersion des risques, seul l'échange des traités avec d'autres cédantes ou la participation à des pools de réassurance permet de résoudre ce problème.

Mais pour la mise en place de ce plan il faut que la cédante détermine au préalable son plein de rétention afin de savoir l'étendue du concours qu'il va solliciter auprès du réassureur.

Afin donc de déterminer son plein de rétention, sa capacité de souscription et de trouver les assureurs qui acceptent de lui offrir des capacités pour la réussite de ses opérations, la cédante devra faire une étude sérieuse de son portefeuille.

Cette étude devra non seulement porter sur la structure de son portefeuille qu'elle compte réassurer mais également sur ses fonds propres, ses provisions techniques, l'analyse du marché sur lequel elle opère, la fiabilité des tarifs locaux et des statistiques à partir desquelles ces tarifs ont été élaborés.

Puisque, comme le dit Yvette CHASSAGNE⁽¹⁾: "l'octroi d'une capacité par un réassureur est analogue à un prêt de capital permettant de souscrire au delà de ses ressources propres", il faut donc que ce prêt soit sérieux - La connaissance de la structure du portefeuille de la cédante, de ses fonds propres et de ses tarifs permet au réassureur de savoir que la capacité qu'il accorde ne va pas servir à couvrir des besoins exceptionnels. En effet, les cédantes auxquelles des capacités inconsidérées étaient accordées, comme le reconnaît Yvette CHASSAGNE, contribuent à désorganiser le marché direct en avilissant les conditions tarifaires.

Ceci dit, les traités de réassurance qui lient l'assureur et le réassureur doivent faire l'objet d'une analyse préalable portant au moins sur la composition du portefeuille à réassurer, des fonds propres de la cédante ainsi que des tarifs qu'elle applique afin de disposer des traités garantissant une couverture adéquate à un coût raisonnable.

Cependant il faut que les techniques de ces traités soient élaborées dans le respect des règles techniques de la réassurance afin de consolider les rapports assureurs - réassureurs et d'améliorer les résultats des traités.

SECTION II : APPROCHE DE SOLUTIONS AUX TECHNIQUES DES TRAITES PROPORTIONNELS

I/- LES BORDEREAUX DE CESSION

Le traité de réassurance est un contrat dont l'objet doit être connu des deux parties à savoir la cédante et le réassureur comme tout autre contrat. Cependant il se trouve que la cédante lorsqu'elle applique un risque au traité dispose d'une parfaite connaissance à priori de celui-ci. Tandis que le réassureur n'en sait rien. Il fait une totale confiance à la cédante. Il est donc nécessaire, pour permettre au réassureur de travailler dans une parfaite clarté et de se protéger éventuellement des cumuls, que les bordereaux de risques appliqués au traité lui soient transmis périodiquement, soit mensuellement, soit trimestriellement.

(1) Yvette CHASSAGNE, Présidente du groupe U.A.P.

Même si le réassureur prend connaissance des risques versés au traité avec un certain retard, ce procédé lui permet cependant d'être renseigné sur les risques pour lesquels il a donné son engagement.

Toutefois pour permettre à la cédante d'une part d'être à l'abri de certaines indiscretions et d'autre part de limiter ses frais d'établissement des bordereaux qui sont cependant une prestation due, les bordereaux ne seront transmis qu'aux réassureurs qui offrent une capacité supérieure à un certain montant.

Les progrès de l'informatique et sa vulgarisation dans les sociétés d'assurances peuvent aider à limiter les frais générés par l'établissement et la transmission des bordereaux. Les opérations y gagneront en fiabilité et les bordereaux pourront être fournis rapidement.

II/- LA COMMISSION ET LA PARTICIPATION AUX BENEFICES

L'intérêt de la cédante réside dans le fait de toujours trouver satisfaction à ses demandes de capacités lorsque cela est nécessaire. Quant à celui du réassureur, c'est de conclure avec les cédantes des traités pouvant dégager des résultats bénéficiaires.

Afin que les intérêts des deux parties soient satisfaits, il convient de faire en sorte que la cédante soit intéressée aux résultats du traité.

En effet, associer la cédante aux pertes, lui permet d'être prudente dans sa politique de souscription. Ce qui lui évite ainsi une réduction de l'offre de couverture. Mais il faut également l'associer aux bénéfices dégagés par le traité afin de la motiver à réaliser des résultats bénéficiaires.

La concurrence qui soutient la détermination des taux de commission doit être comme le dit Yvette CHASSAGNE "une concurrence de qualité où la réassurance serait payée à sa juste valeur dans la continuité des affaires".

Les frais exposés par la cédante lui permettent de se constituer un portefeuille de polices qui représente une valeur importante et qui reste sa propriété quelque soit le sort et la durée du traité de réassurance. Alors que le réassureur dont le traité est résilié, perd tout droit sur le portefeuille que son concours a cependant permis à la cédante de constituer.

Le traité doit donc, prévoir une commission à taux fixe avec une participation aux bénéfices.

Le taux de la commission ne doit pas excéder le taux que verse la cédante aux intermédiaires pour l'acquisition des contrats majoré de 7 points qui est la norme en matière de frais de gestion pour éviter que le réassureur supporte les frais d'une gestion lourde de la cédante.

L'idée d'une commission qui tient compte uniquement du taux d'acquisition des contrats n'est pas à exclure. En effet, sans la réassurance, la cédante aurait eu à disposer d'un fonds de garantie dont la constitution et la gestion lui auraient fait supporter d'une part des frais et d'autre part un risque financier. Tandis que grâce à la fonction financière des traités, ce fonds est réduit à ses ressources et elle conserve néanmoins une capacité de souscription que lui aurait permis ce fonds.

La participation aux bénéfices doit être échelonnée avec des taux attrayants, calculée soit sur une période de 3, voire 5 années avec report de pertes sur la période suivante. Ce système permettra de maintenir les relations cédantes - réassureurs et de tenir compte du caractère plus ou moins lent de la liquidation des sinistres.

Malgré cela, une réforme en matière de commission pourrait être faite en rédéfinissant le terme "commission de réassurance".

En effet, lorsque la cédante conclut un traité avec un réassureur ce dernier lui donne une capacité de souscription. Cette opération pourrait donc se rapprocher de celle de

l'entrepreneur à qui la banque fait un prêt pour réaliser son entreprise.

La banque ne va pas participer aux frais supportés par l'entrepreneur pour gérer ce prêt.

Dans cette optique la commission de réassurance ne doit pas être une participation proportionnelle du réassureur aux frais de la cédante. Elle doit être perçue comme la restitution à la cédante d'un trop perçu par le réassureur au niveau de la prime.

Pour le calcul de la commission, il faudra donc considérer deux éléments. D'une part le bénéfice que le réassureur doit réaliser pour couvrir ses frais, rémunérer son capital et former la réserve d'écarts des sinistres. Les frais sont constitués des taxes et impôts et évidemment des frais courants d'administration - D'autre part le taux moyen des sinistres du traité.

Si le montant des primes est noté P , le taux moyen des sinistres t et le taux de bénéfice r , la commission de réassurance C est

$$C = P(1 - t - r) \quad \text{si } 1 > t + r$$

$$C = 0 \quad \text{si } 1 \leq t + r$$

Dans un tel cas il n'y aurait plus de participation aux bénéfices.

III/- LES DEPOTS ET LEURS REPRESENTATIONS

Les dépôts doivent, en tout état de cause, être en relation avec ce qui leur donne naissance.

Ainsi la provision pour risques en cours à la charge du réassureur doit être fonction des primes et celle de sinistres à payer fonction des sinistres.

Pour chaque sinistre survenu et entrant dans le traité, la cédante déterminera la provision à constituer et la part revenant au réassureur dans cette provision.

La provision pour sinistres à payer à la charge des réassureurs sera alors la somme de leur part dans chaque sinistre.

En ce qui concerne la provision pour risques en cours, celle-ci pourra se faire selon la méthode prorata temporis pour chaque risque cédé si la cédant dispose de moyens informatiques à cet effet ou selon la méthode statistique des 36 % ou encore selon la méthode des 24è. Le choix de la méthode à utiliser dépendra des moyens dont dispose la cédante.

Pour ce qui est de la représentation de ces provisions techniques à la charge des réassureurs, elle doit se faire en relation avec les obligations en matière de placements qu'impose la réglementation à la cédante et de l'existence ou non d'un marché financier sur le territoire de la cédante.

Selon l'exemple des pays de la CICA, la législation impose aux cédantes de représenter leurs provisions techniques brutes de réassurance avec des actifs définis qualitativement et quantitativement. On constate également dans ces pays une absence quasi-totale de marché financier. Cette absence ne permet pas au réassureur d'acquérir des titres du marché de la cédante pour représenter ses provisions.

Dans de telles conditions, la cédante doit disposer d'une certaine autonomie vis à vis du réassureur. Celui-ci devra donc déposer auprès de la cédante des espèces en représentation de sa part dans les provisions techniques. Cependant la cédante devra créditer au réassureur un taux d'intérêt qui ne s'éloigne pas de celui servi sur les dépôts à terme par les institutions bancaires de la cédante.

Lorsque le pays de la cédante dispose d'un marché financier, le réassureur pourra représenter une partie de son dépôt en titres admis en représentation des provisions techniques et l'autre en espèces. La quotité de chaque type d'actif devra être définie d'un commun accord des deux parties afin de laisser une certaine marge de manoeuvre à la cédante dans la gestion de ses actifs.

IV/- LES SINISTRES AU COMPTANT

L'une des fonctions de la réassurance est de mettre la cédante à l'abri d'à coups pouvant affecter sa trésorerie ou ses placements du fait de ses opérations techniques. Il sera alors prévu qu'un sinistre entrant dans le traité et dépassant un certain montant sera réclamé comptant au réassureur.

Cependant étant donné le caractère anticipé de l'opération, le paiement au comptant devra être fait sur la base d'un règlement définitif du sinistre et à condition que ce sinistre ne soit pas inclus dans la provision pour sinistre à payer. Le délai du versement ne devra pas excéder 15 jours suivant la date à laquelle la cédante l'aura demandé.

V/- LE COMPTE COURANT

L'établissement du compte courant permet d'avoir le solde du flux de l'ensemble des opérations entre la cédante et le réassureur. C'est donc un résumé de la marche du traité. Ainsi grâce au compte courant le réassureur va pouvoir établir son bilan annuel et suivre l'évolution du traité.

Certes, le réassureur peut établir son bilan et contrôler l'évolution du traité à l'aide des bordereaux de cession et de sinistres que la cédante lui transmet périodiquement. Mais le solde du compte courant détermine le montant que la partie débitrice doit payer.

Si le compte courant est établi à des délais importants comme l'année, le réassureur, qui est généralement

créditeur du solde, sera très souvent amené à supporter les charges alors qu'il n'a pas perçu les produits.

Donc, si le délai d'établissement du compte courant ne doit pas excéder le semestre, il pourra être établi trimestriellement ou semestriellement mais dans ce dernier cas, le délai de règlement du solde devra être réduit à une quinzaine de jours à partir de l'accord de la partie créditrice et ce délai devra être respecté rigoureusement.

Cela permettrait d'éviter les résiliations motivé par trop de négligence en ce domaine.

SECTION III : APPROCHE DE SOLUTION AUX TECHNIQUES DES TRAITES NON-PROPORTIONNELS

Les griefs formulés à l'encontre des traités non-proportionnels se situent principalement à deux niveaux. D'une part, la tarification qui, malgré les formules techniquement impeccables, n'élimine pas totalement l'insatisfaction tant de la cédante que du réassureur. D'autre part au niveau de la nature déséquilibrée de ces types de traité.

Les solutions que nous esquissons vont donc se faire dans l'optique d'une amélioration de ces deux points.

I/- LA TARIFICATION

La cotation des traités non proportionnels est faite d'après les résultats techniques dégagés par le portefeuille réassuré.

Cependant, la concurrence peut conduire le réassureur à accorder un prix commercial à la cédante sans tenir compte des résultats du portefeuille.

Cette pratique dégrade le marché et présente également pour la cédante et le réassureur des inconvénients.

Le réassureur peut mettre son existence en péril, et même disparaître du marché, s'il n'arrive pas à trouver des produits financiers suffisants pour compenser ses pertes techniques.

La cédante qui s'est basée sur la couverture accordée par le réassureur pour opérer ses souscriptions va se retrouver sans protection en cas de défaillance de ce dernier.

Ainsi la cotation des traités doit nécessairement se faire sur la base des statistiques des résultats du portefeuille réassuré.

Cette base statistique doit être suffisante et concernée des exercices récents, pour tenir compte des modifications intervenues dans le portefeuille.

Pour une cédante qui commencent ses souscriptions dans une branche donnée, la tarification pourra se faire dans un premier temps sur la base de ses statistiques prévisionnelles.

Cependant, le traité doit prévoir un ajustement du taux, lorsque le résultat réel accuse une variation supérieure à un certain pourcentage par rapport à l'estimation du résultat qui a servi à la cotation.

II/- L'AJUSTEMENT

L'un des rôles essentiels de la réassurance est de rendre supportable dans le temps les écarts que les cédantes peuvent constater dans leurs résultats. Pour cette raison, les relations cédantes - réassureurs doivent être marquées par un souci de continuité. Cette continuité permettra au réassureur de mieux connaître la cédante et d'avoir une idée claire de ses engagements, ce qui lui évitera de faire des offres qui peuvent mettre son existence en péril.

Pour la cédante, il est essentiel que la solvabilité du réassureur soit sûre, car les engagements du réassureur

portent en général sur des risques lourds dont le coût n'est connu qu'à l'issue d'une longue période.

Or, l'appréciation de la solvabilité du réassureur, résulte à la fois d'une analyse objective et subjective, qui ne peut être que la conséquence d'une continuité des relations.

Pour donc favoriser le maintien des relations entre la cédante et le réassureur, les traités doivent être, autant faire que ce peut, à prime glissante avec un ajustement sur 3 voire 5 ans. Cet ajustement devra être pluriennal fermé pour faire jouer au maximum la compensation des résultats.

III/- L'INDEXATION ET LA STABILISATION

1)- L'indexation

L'indexation a pour effet, de modifier les bornes du traité pour tenir compte de l'érosion monétaire. Il est donc à craindre que la cédante, qui a fixé son plein de retention en fonction de ses ressources propres, ne se retrouve avec une charge de sinistres plus importante que celle espérée.

Cependant elle a besoin de disposer de la même couverture dans le temps.

Pour résoudre ce problème, on peut décider d'indexer seulement la portée et demander à la cédante une surprime proportionnelle à la variation de l'indice.

2)- La stabilisation

La technique de la stabilisation a pour but de tenir compte de l'inflation qui marque de ses effets l'indemnité que paie l'assureur, plusieurs années après la survenance du sinistre.

Cependant si cette technique permet à la cédante et au réassureur de supporter les effets de l'inflation, son

application systématique à chaque variation de l'indice et surtout pour des variations très importante, a pour conséquence de faire supporter par la cédante une part toujours plus importante des sinistres réellement réglés.

Pour donc atténuer les effets nocifs de cette technique à l'égard de la cédante, on peut l'assortir de deux conditions.

La première étant, d'appliquer la stabilisation à condition que l'indice subisse une variation supérieure à un certain pourcentage.

La deuxième étant, chaque fois que l'indice subit une forte variation supérieure à un certain pourcentage, par exemple 50 %, d'augmenter l'indice de survenance du sinistre, du pourcentage qui aura été retenu.

Cependant, le sort du réassureur étant dissocié de celui de la cédante dans l'excédent de sinistre et le stop loss, il fallait trouver une méthode de tarification.

Les méthodes mises au point ne peuvent toujours pas rendre service avec succès, à partir du moment où la prime la plus basse que le réassureur croit exiger est supérieure à la prime la plus élevée que la cédante est prête à consentir. Peu importe que les calculs des réassureurs soient faits selon des formules perfectionnées ou non.

La concurrence peut également imposer des rabais excessifs, apparemment justifiés par de bons résultats, jusqu'à ce que le marché se dégrade, comme ce fut le cas au cours de ces dernières années.⁽¹⁾

...

(1) Conférence de CETIN ALANYA et NABIL HUSEYNI à la 10^e A.G. de la Fédération of Afro-Asian Insurers and Reinsurers.

Il faut se rendre compte du fait que la prime encaissée par le réassureur n'est plus uniquement fonction de la prime encaissée par la cédante mais surtout des sinistres qu'il a à supporter. Ceci est plus évident dans le cas où à l'occasion d'événement révélant après coup et parfois longtemps après, l'existence de cumuls indécélables et imprévisibles.

Par ailleurs, en stop loss par exemple, c'est la fréquence des sinistres qui peut l'emporter sur leur importance. On se rend ainsi compte que la politique d'affaires du réassureur a plus d'importance que la stricte observation des tarifs, fussent-ils établis avec la plus grande rigueur mathématique.

SECTION IV : LES PERSPECTIVES D'EVOLUTIONS DES FORMES DE REASSURANCE

Dans cette section il s'agira de scruter l'avenir des formes de réassurance à la lumière des problèmes qu'ont connu les formes classiques que nous venons de voir.

I/- NECESSITE D'UNE NOUVELLE FORME DE REASSURANCE

Lorsqu'on observe l'évolution des formes de réassurance existantes on constate que, dans un premier temps les cédantes et les réassureurs se sont partagés les risques. Et cela à l'aide des formes proportionnelles.

Dans la quote-part le réassureur et la cédante ont une part fixe sur chaque risque souscrit. Dans l'excédent de plein cette part varie en fonction du risque souscrit ; la part devient alors aléatoire.

Puis dans un deuxième temps, les formes de réassurance ont eu pour base les sinistres.

En effet le risque réellement encouru par la cédante n'est pas l'objet ou l'événement pour lequel il a donné son engagement, mais le montant qui sera mis à sa charge dans le cas d'un sinistre.

La cédante a donc cherché à répartir ce montant sur plusieurs épaules. D'où l'apparition de la réassurance en excédent de sinistre.

Et pour se protéger contre une forte dégradation de ses résultats techniques qui auront pour conséquence de faire pérécliter son entreprise, la cédante a cherché à se protéger. Ce qui donna naissance au stop loss. A ce stade, la cédante agit comme un entrepreneur qui, à l'aide d'une assurance perte d'exploitation, protège les résultats de son exploitation, et donc y trouve une source de financement malgré la perte subie à la suite d'un sinistre.

Cependant la tarification de ces formules de réassurance pose d'énormes problèmes.

Dans un tel contexte, il convient d'introduire une forme nouvelle de réassurance. Cette forme aurait pour régime exclusif les sinistres mais serait l'aboutissement de l'élimination de toutes les inconnues entrant dans la tarification des traités non-proportionnels.

On peut donc penser à un système de contre-remboursement par la cédante, dans un délai fixé au traité, des sinistres importants.

II/- FONCTIONNEMENT DE LA NOUVELLE FORME DE REASSURANCE

Pour ce faire, la cédante verse un acompte provisionnel au réassureur fixé de gré à gré et qui porterait intérêt à raison de $x\% - 1\%$. $x\%$ étant le taux d'escompte bancaire du pays de la cédante.

Quand il survient un sinistre dépassant un certain montant fixé au traité et qui sera un multiple de l'acompte, le réassureur fait l'avance de la partie du sinistre qui dépasse ce montant à la cédante. Celle-ci va alors servir un intérêt de $x\% + 1\%$ au réassureur pendant la période d'amortissement du sinistre. La durée de cette période sera le rapport entre le sinistre escompté et le dépôt initial.

Si aucun sinistre n'est survenu, le dépôt est remboursé à la cédante.

En cas de sinistre, le dépôt est déduit des remboursements à opérer par la cédante.

Le dépôt initial a pour fonction de mettre à la disposition du réassureur un volant de capitaux lui permettant de régler les sinistres survenus en cours d'année.

On peut imaginer une variante de cette forme de réassurance qui consisterait à considérer le dépôt initial, comme acquis au réassureur à l'instar d'une prime et le remboursement à opérer par la cédante après sinistre comme ne portant que sur une fraction de l'avance faite par le réassureur, au lieu de la totalité.

III/- CONSEQUENCES DE CETTE NOUVELLE FORME DE REASSURANCE

Cette forme de réassurance qui fait disparaître toutes les inconnues et incertitudes de la tarification des formes non-proportionnelles aura les conséquences suivantes :

1)- Pour le réassureur

Celui-ci disposera d'une trésorerie aisée du fait des dépôts initiaux, leur remboursement étant effectué quelques mois après la rentrée des dépôts pour l'exercice suivant. Par une politique d'acceptation prudente, le réassureur éviterait de s'exposer à un volume d'escompte trop élevé. Il serait alors libéré de tout souci quant au rendement technique, celui-ci étant remplacé par le rendement financier.

Le réassureur pourrait, en présence de cédantes pratiquant des souscriptions hasardeuses, augmenter le taux d'intérêts sur les sinistres escomptés et réduire celui sur les dépôts. Le montant de ces derniers pouvant être augmenté également en cas de besoin.

2)- Pour la cédante

Cette nouvelle forme lui permettra d'assurer la dispersion des risques selon une méthode financière. La répartition des sinistres se fera dans le temps et non plus sur plusieurs épaules. La trésorerie de la cédante aura la liquidité voulue même en présence d'un sinistre élevé. Elle ne paiera une rémunération au réassureur que sous forme d'intérêt, lors des sinistres escomptés. De plus elle conservera sa pleine autonomie pour toutes ses souscriptions en ce qui concerne la nature des risques, les taux de primes, les coûts d'acquisition et d'administration et cela dans le cadre des "crédits" consentis par l'ensemble de ses réassureurs.

C O N C L U S I O N

Les traités de réassurance sont aujourd'hui indispensables aux assureurs pour la bonne conduite de leurs opérations.

Tout en permettant à la cédante d'homogénéiser son portefeuille et de réduire les écarts, les traités lui offrent également la possibilité de disposer de capacités supérieures à ses moyens de conservation.

Mais, les différents types de traités classiques présentent, comme toute oeuvre humaine, des insuffisances dans leur nature et également au niveau des techniques qui les accompagnent.

Leur utilisation doit se faire dans le respect des règles techniques, pour ne pas entraîner une dégradation du marché.

En effet la suppression des bordereaux de cession n'est pas de nature à favoriser la réassurance par traité. Même si le réassureur accorde sa couverture à la cédante pour ses souscriptions futures, il doit par ces bordereaux avoir une idée claire de l'objet de son engagement. Ceci lui évitera de mettre son existence en péril et par ricochet celle de la cédante.

La commission et la participation aux bénéfices dans les traités proportionnels doivent être accordées judicieusement et dans l'optique d'une motivation de la cédante, à ne pas céder des risques comportant uniquement des perspectives de pertes. Puisque dans un tel cas, la solvabilité du réassureur se dégradera fatalement et l'opération de réassurance se révélera négative.

La détermination des taux de prime des traités non-proportionnels doit se faire, en seule considération des

éléments techniques du portefeuille réassuré.

Cependant pour être efficaces, cette esquisse de propositions faite en fonction de nos modestes connaissances en matière de réassurance, nécessite un changement du comportement imprudent de certains réassureurs fondé sur l'espoir fallacieux de trouver systématiquement dans leurs produits financiers, des profits supérieurs à leurs pertes techniques.

Les cédantes doivent également éviter d'encourager la concurrence, en sélectionnant leurs réassureurs, non pas en fonction des seules considérations des prix, mais en prenant suffisamment en compte la qualité des services, la sécurité à long terme et les conditions d'équilibre de leur relation avec le réassureur.

Au regard de l'évolution des traités et des difficultés qui entourent la détermination des primes des traités non-proportionnels, il n'est pas impossible que voit le jour une nouvelle formule de traité de réassurance.

Cette formule consistera en une sorte d'escompte des sinistres de la cédante auprès du réassureur.

Ce type de traité sera alors, l'aboutissement logique des efforts d'élimination de toutes les incertitudes qui entourent la détermination des taux de prime des traités non-proportionnels.

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

OUVRAGES SPECIALISES

- * ALLAZ Thérèse - Le traité de Réassurance d'excédent de sommes
Imprimerie des Remparts, Yverdon, 1954
- * BOULANGER Guy - Les Engagements des Réassureurs, Edition de l'ARGUS,
Paris, 1958
- * HAGOPIAN Mikaël - Dix leçons sur la Réassurance, l'ARGUS, Paris, 1981
- * LOUBERGE Henri - Economie et Finances de l'Assurance et de la
Réassurance, DALLOZ, Paris, 1981
- * PFEIFFER Christop - Initiation à la Réassurance, l'ARGUS, 1972
- * RAMEL Maurice - La Réassurance : Aspects théoriques et pratiques,
Imprimerie Dulac et Cie, Paris, 1967
- * TOUSSAINT André - Commentaires sur la Réassurance, l'ARGUS, Paris, 1947
- * VAJDA - Non-proportionnel reinsurance, Arithbel Publishers
Leiden, 1955.

ARTICLES

- * DIOP Bassirou - La Réassurance - Assur Info n° 5, pages 11 à 17
- * CHASSAGNE Yvette - La Réassurance : Un secteur en crise ;
L'assurance française n° 523, pages 440 à 442
- * FAYE Bassirou - Nécessité technique et économique de la réassurance
Assur Info n° 7, pages 7 à 8
- * KOUROUMA Ahmadou - Pool CICA - FAC, Assur Info n° 7, pages 27 à 28
- * MAZODIER Pascal - L'indice - Science et Vie Economie n° 37
pages 10 à 11

DOCUMENTS DIVERS

- * ALANYA Cetin et HUSEYNI - Les derniers développement en matière de techniques de réassurance et procédés qui y menent , 10è Assemblée générale de la Fédération Afro-Asian of insurers et Reinsurers (F.A.I.R.) Caire, Septembre 1987
- * Rapport annuel de la Société Anonyme Française de Réassurance (SAFR), exercice 1985/86
- * Rapport annuel de la Société Commerciale de Réassurance (scor), exercice 1985/86
- * BIOUELE Roger Nanga, Cours de Réassurance, Séminaire de la CICA-RE, Lomé, 1987.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	1
CHAPITRE PRELIMINAIRE : La Réassurance facultative	3
Section I : Présentation	3
Section II : Evaluation de la facultative	4
I : Avantages de la facultative	5
A - Pour la cédante	5
B - Pour le réassureur	5
II : Inconvénients de la facultative	5
A - Pour la cédante	5
B - Pour le réassureur	6
<u>PARTIE I - LES INSUFFISANCES DES TRAITES</u>	7
CHAPITRE I : Les traités proportionnels	8
Section I : Le traité quote-part	9
Section II : Le traité excédent de plein	9
Section III : Les techniques particulières aux traités proportionnels	10
I : La commission	10
II : La participation bénéficiaire	11
III : Les dépôts et leurs représentations	13
A - Les dépôts	13
B - La représentation des dépôts	14
IV : les comptes	15
CHAPITRE II : Les traités non proportionnels	17
Section I : Le traité excess loss	18
Section II : Le traité stop loss	19
Section III : Les techniques particulières aux traités non proportionnels	19
I : La tarification	19
II : L'ajustement	21
III : L'assiette des primes	22
IV : La notion de sinistre excess loss et sa gestion	22
V : L'indexation et la stabilisation	23

			25
CHAPITRE	I	Analyse de la fonction technique des traités	25
	Section I	Application de la loi des grands nombres au portefeuille de l'assureur	26
	Section II	L'utilité technique des traités	28
CHAPITRE	II	Analyse de la fonction financière des traités	29
	Section I	La limitation des possibilités de souscription et les difficultés de gestion des ressources	29
	I	La limitation des possibilités de souscription	29
	II	Les difficultés de la gestion des ressources	29
	Section II	La multiplication de la capacité de souscription et l'allégement des besoins de trésorerie par les traités	30
	I	La multiplication de la capacité de souscription	30
	II	L'allégement des besoins de trésorerie	31
CHAPITRE	III	Tentatives de solutions aux insuffisances des techniques des traités	32
	Section I	Approche conceptuelle du plan de réassurance	32
	Section II	Approche de solutions aux techniques des traités proportionnels	34
	I	Les bordereaux de cession	34
	II	La commission et la participation aux bénéfices	35
	III	Les dépôts et leurs représentations	37
	IV	Les sinistres au comptant	39
	V	Le compte courant	39
	Section III	Approche de solutions aux techniques des traités non-proportionnels	40

	I	: La tarification	40
	II	: L'ajustement	41
	III	: L'indexation et la stabilisation	42
Section	I	: Les perspectives d'évolution des formes de réassurance	44
	I	: Nécessité d'une nouvelle forme de réassurance	44
	II	: Fonctionnement de la nouvelle forme de réassurance	45
	III	: Les conséquences de cette nouvelle forme de réassurance	46
CONCLUSION			48
BIBLIOGRAPHIE			