

L'A.A.R.C Assurance et Réassurance du Congo
Et le Marché de Londres
Par M BOKO – Mon Dombele Albert
Année 1976 – 1978

I NSTITUT **I** NTERNATIONAL **C** ES **F** ASSURANCES

C E YAOUNDE

L. F. R. C. (ASSURANCES ET REASSURANCES DU CONGO)

ET LE MARCHE DE LONDRES.

Par MBOKO - MONDOMBELE ALBERT

Année : 1976 - 1978

A V I S A U L E C T E U R

Il est inutile de rechercher dans ces pages une analyse, même sommaire, du marché de Londres. En effet, ce n'est pas après dix semaines que l'on peut étudier profondément un marché aussi vieux et aussi vaste que celui de Londres. On trouvera ici, seulement une description des structures du marché de Londres. Au cours de mon séjour londonien beaucoup de choses ont été dites, malheureusement je ne peux les relater toutes dans ces pages. D'abord parce que n'ayant pas l'oreille très exercée à l'anglais, j'ai dû laisser échapper beaucoup de choses intéressantes. En outre, ne maîtrisant pas correctement la langue, j'ai dû quelquefois exprimer mal ma pensée. On comprendra donc facilement pourquoi ce travail est pauvre ("pauvre"), si prauvreté il y a .

J'invite le lecteur à se reporter à la fin de ce travail où il trouvera un errata pour toutes les incorrections. En outre, en lisant ces quelques lignes il faudra constamment avoir à l'esprit que mon intention première est d'évoquer les difficultés que l'ARC rencontre dans ses rapports avec Londres ainsi que les avantages que lui offre ce marché.

Puisse les quelques réflexions contenues ici, être utiles à tous ceux qui dans l'avenir entreprendront de s'adresser à Londres pour le Placement de leurs affaires./-

PRESENTATION DES ASSURANCES & REASSURANCES

DU CONGO

L'auteur a fait une bonne et même très bonne description du sujet traité certes, mais de façon incomplète, notamment en ce qui concerne le marché de Londres.

Il aurait été intéressant qu'il nous parle de la procédure de règlement de sinistres ou de soldes. Il me suffit pas de placer une affaire à des bonnes conditions. Quelle est la vitesse d'intervention des assureurs du Marché de Londres en cas de sinistres. Cela aurait pu être permis de se poser la question de savoir, ^{pour} quel genre d'affaires ^{pour lesquelles} il est recommandé d'interroger le marché de Londres.

L'ARC n'a-t-elle pas fait d'expériences sur les règlements des soldes du marché de Londres. Travail limité à une simple description, sans efforts de recherche ni de réflexions personnelles. Rédaction laissant quelque peu à désirer.

1

Société Nationale d'Assurances et de Réassurances, L'A.R.C. est entrée en activité depuis Janvier 1974. Elle détient le monopole de l'assurance et de la réassurance en République Populaire du Congo et opère aussi bien dans les branches élémentaires que dans la branche Vie. En matière de réassurance l'A.R.C échange déjà les affaires avec d'autres Sociétés Africaines, (Zaïre, Cameroun, Benin, Mali etc...).

Dans un proche avenir, le temps d'acquérir une plus grande expérience, elle acceptera les affaires en provenance d'autres continents.

Les débuts de cette société ont été si pénibles que je ne puis m'empêcher de compter son histoire. En effet, c'est seulement à travers cette histoire que l'on comprendra pourquoi après quatre années d'existence l'A.R.C. est encore une petite société. C'est encore à travers cette histoire que l'on appréciera l'effort réalisé par ses dirigeants pour imprimer à l'A.R.C. ce visage de marque qu'elle présente aujourd'hui.

CREATION

Jusqu'à la fin de l'année 1973, 19 sociétés et cabinets de courtage opéraient sur le territoire congolais et ce, pour une prime annuelle totale de 1.000.000.000 de francs CFA (UN MILLIARD CFA). Le marché étant devenu étroit, les autorités de contrôle ont demandé auxdites sociétés de fusionner en deux ou trois groupes qui exploiteraient le marché en compétition avec la société nationale devant débiter ses opérations en Janvier 1974. Toutefois, cette mesure laissait aux sociétés d'assurances la possibilité de continuer leurs opérations individuellement mais à condition de réaliser un encaissement de primes minimum de DEUX CENT MILLIONS DE FRANCS CFA (200.000.000)

.../...

par an. Malheureusement cette mesure qui visait la protection des assurés et des assureurs fut mal interprétée par ces derniers qui décidèrent unanimement de se retirer du marché. Aucun gouvernement d'un pays souverain n'accepterait de revenir sur sa décision sous la pression d'un petit groupe de particuliers. C'est ainsi que le gouvernement congolais décida d'accorder à l'A.R.C. le monopole de l'assurance et de la réassurance sur le territoire national. En fait, le Congo n'a jamais nationalisé les assurances comme d'aucuns le prétendent. La situation de monopole dans laquelle travaille l'A.R.C. résulte de l'entêtement et de l'incompréhension des sociétés privées qui travaillaient au Congo.

LE PERSONNEL

La création proprement dite de l'A.R.C. n'a certainement rien d'extraordinaire puisque partout ailleurs la création d'une société à monopole a toujours suscité des problèmes. La particularité de l'A.R.C. tient surtout au fait qu'elle a débuté ses opérations avec seulement un cadre de niveau supérieur en la personne du Directeur Général. Tout le reste du personnel était constitué d'anciens agents des sociétés privées. Point n'est important d'examiner les dossiers de chacun des employés lorsqu'on connaît la politique ségrégationniste poursuivie par les sociétés privées au Congo et dans les anciennes colonies. En effet, tous les postes de responsabilité étaient tenus par des Européens. Ainsi donc, on peut affirmer sans crainte d'être contredit que les employés venus des sociétés privées étaient juste habilités à exécuter des tâches élémentaires comme la tenue des répertoires, la confection des bordereaux, l'application du tarif etc.... Toutefois, il ne faut pas sousestimer l'apport de ces gens qui par leur ardeur au travail et leur dévouement ont permis à l'A.R.C. de souscrire sa première police et de survivre aux événements.

A ce personnel, il faut ajouter ceux venus de l'ex Caisse Congolaise de Réassurance (C.C.R.), organisme d'Etat chargé de souscrire 10% de toutes les affaires acceptées par les compagnies d'assurances et ce, au titre de la cession légale. Contrairement aux sociétés privées, la C.C.R. se souciait de la formation de ses Agents. En effet, presque tout son personnel a suivi les cours de l'Institut Africain d'Assurances de Tunis. La contribution de ce dernier a été très utile au développement de l'A.R.C. Ces derniers ont occupé presque tous les

.../...

postes de responsabilité à la création de l'A.R.C. Et ils ont tous accompli leurs tâches avec dignité.

Aujourd'hui l'A.R.C. compte plus de deux cent employés sur tout le territoire. Le chiffre n'est peut-être pas éloquent mais prouve à suffisance que l'A.R.C. prend des dimensions plus grandes.

POLITIQUE DE FORMATION DES CADRES

Compte tenu du développement de l'industrie d'assurance dans le monde et de l'accroissement du volume des affaires les responsables de l'A.R.C. ont pris à coeur d'élever le niveau technique des employés pour un meilleur rendement. A cet effet chaque année des Agents vont en stage à l'Institut Africain d'Assurances de Tunis, à l'Institut International des Assurances de Yaoundé (cycle supérieur), ou encore auprès des grandes sociétés européennes pour une formation pratique. Depuis quatre ans qu'elle existe, l'A.R.C. peut se vanter d'avoir formé plus de cadres que les DIX NEUF Sociétés privées après plusieurs années au d'activité au Congo. Toujours dans le souci de former une équipe de cadres de haut v ... l'A.R.C recrute chaque année des universitaires qu'elle prépare pour assumer de plus hautes responsabilités. En somme elle se prépare dès aujourd'hui pour "LE GRAND PAS EN AVANT".

PROJETS

Il y a un an l'A.R.C limitait ses activités seulement dans les grandes villes qui sont : Brazzaville, Pointe-Noire et Loubomo (Ex Dolisie). Depuis, deux bureaux sont ouverts à Ouessoet à Kayi (Ex Jacob). Selon les prévisions de la Direction Générale, d'autres bureaux seront bientôt ouverts dans les principaux centres du pays. L'ouverture de ces bureaux appelés à devenir plus tard des Agences n'est pas une opération de prestige. Elle vise essentiellement un but, faire de l'A.R.C réellement une société nationale au service du peuple. En effet jusqu'alors seules les grandes Entreprises et quelques rares privilégiés bénéficient des services de l'assurance; tout le reste méconnaît ou ignore ce qu'est l'assurance. Les employés affectés à ces bureaux devront expliquer au grand public la nécessité de prendre une police incendie ou Vie par exemple, la nécessité d'assurer les plantations contre les mauvais sort

.../...

En somme le bureau joue le rôle d'avant-garde, car dans une localité la simple vue d'un bureau pousse les habitants à s'interroger sur les activités de ce bureau. La tâche n'est pas facile il le reconnaître, mais l'expérience vaut la peine d'être menée. Ce n'est qu'avec l'établissement de ces bureaux que l'A.R.C peut se développer réellement.

Pour clore cette esquisse sur l'A.R.C. disons que l'amélioration de la qualité du produit vendu est le souci majeur de cette société qui, à sa quatrième année a déjà réalisé un encaissement de trois milliards de Francs CFA. Le chemin est certes long et difficile, pour s'élever au niveau des grandes sociétés africaines, mais l'A.R.C a parié qu'elle atteindra cet objectif. Nous ne pouvons que lui souhaiter "BONNE CHANCE".

DEUXIEME PARTIE

LE MARCHE DE LONDRES

Le marché de l'assurance, comme nous le savons déjà, met en présence d'un côté l'assurable qui agit en qualité d'acheteur et de l'autre l'assureur qui agit en qualité de vendeur, le produit étant la sécurité. C'est donc ces deux catégories que s'établit le contrat d'assurance. Mais il arrive qu'une troisième catégorie intervienne en qualité d'intermédiaire entre les deux premières : le Courtier ou l'Agent.?

La particularité du marché de LONDRES vient justement du fait que la plupart des transactions en assurance et surtout en réassurance se font par l'entremise de ces intermédiaires. Cette pratique est un peu imposée par certains organismes tel le LLOYDS¹ qui n'accepte pas de traiter directement avec le public. A Londres on peut diviser les Professionnels de l'assurance en trois groupes : les Courtiers, les Compagnies et le LLOYDS¹.

1/- LES COURTIERS

Le Courtiers n'est pas seulement, comme nous l'avons dit plus haut, celui qui met en contact l'assureur et l'assurable. Il a aussi pour rôle de conseiller le client et de rechercher pour ce dernier des garanties viables au coût le moindre. En outre il se charge de récupérer les primes auprès des clients et le paiement des sinistres auprès des assureurs. Le Courtier en réassurance agit exactement de la même façon par rapport à l'assureur et au réassureur. Contrairement à l'Agent qui est employé d'une compagnie d'assurances, le Courtier est indépendant, c'est pourquoi il est responsable si par sa faute un malentendu intervient entre l'assureur et l'assuré. C'est ce qu'on appelle " LAW OF AGENCY ".

Le Courtier Londonien sous la discipline de LLOYDS¹ et des Compagnies, présente ses affaires sur un papier appelé SLIP et qui contient de brefs indications sur le risque ou l'affaire à soumettre au souscripteur. Ces derniers, après examen du SLIP prennent chacun une part. En général à Londres, le Courtier s'adresse en premier lieu à un Leader, c'est-à-dire un souscripteur dont l'expérience dans la branche concernée est appréciée des autres souscripteurs. En principe, le Leader consulté prend une part substantielle et les autres s'engagent simplement en lui faisant confiance. Toutefois, le Courtier a la possibilité de s'adresser à un autre s'il ne parvient pas à s'entendre avec le premier souscripteur qu'il a choisi comme apériteur ou Leader. Pour terminer le placement de l'affaire, le Courtier fait la ronde des souscripteurs soit au LLOYDS¹ soit dans les compagnies. Lorsque toute l'affaire est placée, le Courtier

établit une note de couverture qu'il envoie à l'assuré l'avisant qu'il a terminé le placement en outre, le Courtier peut préparer la police qui sera signée par l'assuré et l'assureur. Le LLOYDS' accepte que le Courtier prépare la police ou le Traité pour ce qui est de la réassurance. En cas de sinistre c'est encore lui qui établit le SLIP avec les circonstances du sinistre ainsi que son évaluation. Comme pour le placement il fait le tour des souscripteurs pour leur signifier le sinistre. Dans la pratique les souscripteurs ont des services chargés de contacter chacun d'eux pourvu que le Leader ait signé le SLIP. C'est le cas par exemple de L.U.N.C.O (LLOYDS' UNDERWRITER NON marine CLAIM OFFICE) ou du L.P.S.O (LLOYDS' POLICY SIGNING OFFICE. Il faut déjà préciser qu'à Londres il y a les Courtiers agréés au LLOYDS' et les autres. Ainsi donc pour présenter les affaires au LLOYDS, le Courtier doit au préalable obtenir un agrément spécial, c'est-à-dire subir un examen minutieux sur sa compétence, sa moralité et constituer un dépôt en espèces auprès du Comité du LLOYDS'. Cette exigence s'explique par le fait que la bonne foi est la doctrine de base de l'assurance, et il serait regrettable qu'un Courtier soit de mauvaise foi ou incompétent.

Il existe plusieurs associations de Courtiers dont le but est de promouvoir la corporation, de protéger les intérêts des membres et de les informer des problèmes touchant leur profession.

a)- CORPORATION OF INSURANCE BROKERS

La corporation des Courtiers d'assurance a été créée en 1906. Son but est de sauvegarder les intérêts des Courtiers, d'élever leur niveau technique en les encourageant à passer les examens de la CHARTERED INSURANCE INSTITUTE, en les tenant au courant de l'évolution du marché Britannique etc....

Pour être membre de la corporation, il faut non seulement obtenir le " Qualifying Examination Of The CHARTERED INSURANCE INSTITUTE " qui est le premier Diplôme délivré par la CHARTERED INSURANCE INSTITUTE mais encore satisfaire à des exigences d'ordre moral. Tout A.C.I.I. c'est-à-dire " ASSOCIATED OF THE CHARTERED INSURANCE INSTITUTE " ou F.C.I.I. (FELLOW OF THE CHARTERED INSURANCE INSTITUTE) qui est le deuxième Diplôme, peut faire une demande d'adhésion à la corporation. Les sociétés dont les membres de la direction ou les actionnaires font partie de la corporation

.../...

7

sont acceptées d'office comme membres de la corporation. Toutefois il faut souligner que les sociétés non membres du LLOYDS¹ doivent produire chaque année une attestation de solvabilité.

b)-

CORPORATION OF INSURANCE BROKER SOCIETY OF PENSION
CONSULTANTS.

Le C.I.B est une association affiliée à la " CORPORATION OF INSURANCE BROKERS " et elle existe depuis 1958. On y distingue deux catégories de membres :

1/- Les " MEMBERS " c'est-à-dire les membres proprement dits.

2/- " ASSOCIATED MEMBERS " ou membres associés.

Pour être membre, le postulant doit avoir ou sous son autorité pendant cinq années consécutives, au moins trois personnes spécialisées dans les assurances retraite ou Fonds de retraite. Ceux des postulants qui n'ont pu être élus membres peuvent toutefois devenir membre^s associés.

c/- LLOYDS¹ INSURANCE BROKERS¹ ASSOCIATION (L.I.B.A)

L'Association des Courtiers d'Assurances agréés au LLOYDS¹ a été formée en 1910 pour élever le niveau technique des Courtiers agréés au LLOYDS¹ et pour faciliter la liaison entre eux les souscripteurs du LLOYDS¹. Pour ce faire, plusieurs Commissions Techniques sont créées et travaillent en rapport avec le Comité Directeur.

Cette Association collabore avec la "CORPORATION OF INSURANCE BROKERS" sur les problèmes intéressant les Courtiers en général. On peut noter en passant qu'il existe d'autres associations mais de moindre importance telle "ASSOCIATION OF INSURANCE BROKERS" qui regroupe les petites entreprises de courtage. En dehors de ces associations de courtiers, il existe des associations d'autres intermédiaires ou d'autres professionnels de l'assurance

telles la Corporation des Agents d'Assurance, l'Association des Actua-
aires, l'Association des experts d'Assurances.

Avant de présenter quelques sociétés de courtage, pour mon-
trer la puissance de celles-ci sur le marché britannique, il serait
intéressant de parler brièvement de la CHARTERED INSURANCE INSTITUTE
dont les diplômés sont très recherchés en Grande Bretagne.

d)- CHARTERED INSURANCE INSTITUTE

Créée depuis 1873, cette Institution a pour rôle de dispen-
ser un enseignement de haut niveau en assurance, des cours de langues
étrangères et d'organiser des conférences, des réunions techniques. Les
études sont sanctionnées soit par un certificat, soit par un Diplôme.
Le premier Diplôme donne au titulaire le titre de A.C.I.I. (ASSOCIATED
OF THE CHARTERED INSURANCE INSTITUTE) et le second celui de F.C.I.I
(FELLOW OF CHARTERED INSURANCE INSTITUTE). Aujourd'hui on compte plus
de 50.000 titulaires de ces deux Diplômes. Près de 80 centres préparent
aux examens de la C.I.I en Grande Bretagne et 37 à l'étranger.

Décrire simplement les différences associations de courtiers,
ne montre pas exactement l'importance des sociétés de courtage sur le
marché de Londres. C'est seulement au regard des chiffres réalisés
annuellement par quelques unes d'entre elles, le nombre d'employés
utilisés par certaines, que nous verrons la puissance réelle du cour-
tier qui jusqu'ici nous a paru comme un simple intermédiaire sans
grande importance. Pour illustrer notre propos, nous avons choisi au
hasard les sociétés suivantes : BLAND PAYNE et C.E HEATH.

a)- BLAND PAYNE

Créé en 1974, ce groupe est né de la fusion entre BLAND
WELCH formé en 1941 et E.W. PAYNE formé en 1900. BLAND PAYNE est agréé
au LLOYD'S et transacte les affaires en assurance et en réassurance
en toutes branches. En outre cette société contrôle la MIDLAND BANK
de Londres dont elle est le principal actionnaire. Elle a des sucur-
sales en Australie, Canada, France, Afrique du Sud etc.... Son encais-
sement en 1975 s'élevait à 274.000 Livres Sterling .

b/- C.E.HEATH

Créée en 1883 par CUTHBERT EDEN HEATH, cette société transacte les affaires en assurance et en réassurance en toutes branches. Elle possède au LLOYD'S un des plus importants syndicats pour les affaires autres que maritimes et un autre syndicat pour l'aviation. C.E.HEATH emploie plus de 1.000 personnes dans ses bureaux de Londres et de SOUTH END près de Londres. En 1977 elle a encaissé 15.000.000 de livres sterling rien qu'en courtage.

II /- LES COMPAGNIES

Le marché de Londres est par excellence celui des grands risques puisque la corporation bien connue des LLOYD'S est spécialisée dans les risques de pointe. Toutefois, comme tous autres souscripteurs, les souscripteurs du LLOYD'S fixent chacun selon les branches un sommet qu'ils ne peuvent dépasser. C'est pourquoi la présence des compagnies sur le marché s'avère utile. Comme les syndicats du LLOYD'S, les compagnies ont des souscripteurs ou UNDERWRITERS qui acceptent pour la compagnie les risques proposés par les courtiers. Il faut déjà rappeler qu'à Londres le terme UNDERWRITER est surtout utilisé pour les membres du syndicat du LLOYD'S. Les souscripteurs des compagnies ne sont pas admis dans la grande salle du LLOYD'S, aussi attendent-ils les courtiers dans leurs bureaux. Certaines compagnies ont même élu domicile à la porte du LLOYD'S ou dans les locaux mêmes du LLOYD'S, en sorte qu'un courtier qui n'a pas pu placer la totalité de son risque au LLOYD'S, peut facilement les contacter. Les compagnies souscrivent les affaires au même titre que leurs collègues du LLOYD'S. C'est pourquoi on dit que le marché de Londres est très compétitif. Dans la pratique il est difficile de faire signer à un "SYNDICATE" un slip dont le leader est souscripteur d'une compagnie. Toutefois, cette difficulté est amoindrie lorsque la compétence du souscripteur de la compagnie est reconnue par ses collègues du LLOYD'S.

Il n'y a pas un bâtiment dans lequel les souscripteurs des compagnies se regroupent comme ceux du LLOYD'S. Cependant elles ont des associations dont le but est de défendre les intérêts des membres et de

..../...

diffuser les informations concernant leur profession. Ces associations peuvent par exemple discuter avec le gouvernement des décisions touchant l'industrie des assurances. C'est ainsi que certaines de ces associations ont contribué à l'élaboration des tarifs à appliquer par les membres lorsque l'assurance automobile a été rendue obligatoire en 1931. Ces différentes associations sont : BRITISH INSURANCE ASSOCIATION, MARINE ASSOCIATION, FIRE ASSOCIATION, LIFE ASSOCIATION, ACCIDENT and AVIATION ASSOCIATION.

BRITISH INSURANCE ASSOCIATION

Créée en 1917, cette association regroupe toutes les compagnies d'assurances quelle que soit la branche. Son but est d'apporter au grand public de plus amples informations sur l'assurance. Concernant particulièrement l'automobile, cette association confectionne les statistiques des sociétés; renseigne celles-ci sur les garages. En fait, la BRITISH INSURANCE ASSOCIATION, s'occupe surtout de la recherche et des études.

MARINE ASSOCIATION

Il existe en Grande Bretagne trois principales associations pour les affaires maritimes. Ces différentes associations sont: THE INSTITUTE OF LONDON UNDERWRITERS, THE LIVERPOOL UNDERWRITERS ASSOCIATION et LLOYD'S UNDERWRITERS ASSOCIATION dont nous parlerons plus tard. Ces trois associations travaillent en étroite collaboration puisqu'elles ont des problèmes communs tels l'aménagement des ports, l'installation des phares, la ^asurveillance des biens et des vies en mer. En somme c'est la sécurité en mer qui est le souci majeur de ces associations.

a)- THE INSTITUTE OF LONDON UNDERWRITERS (I.L.U)

Plus ancien que le LLOYD'S UNDERWRITERS ASSOCIATION, l'I.L.U a été créé en 1884 et regroupe aujourd'hui plus de 100 compagnies opérant dans la branche maritime. Depuis 1939, toutes les compagnies membres ont décidé d'avoir une Police commune. Ainsi, un membre désigné peut signer la Police au nom de tous les autres qui ont accepté une part d'un risque donné. Le LLOYD'S a adopté le même système en créant le LLOYD'S POLICY SIGNING OFFICE (L.P.S.O). Le département chargé de la signature des Polices, s'occupe également de récupérer les primes et le paiement des sinistres.

Bien que chacun soit une compagnie à part, l'administration est centralisée au niveau de l'I.L.U.

b)- THE LIVERPOOL UNDERWRITERS ASSOCIATION

Créée depuis 1802, cette association est la plus ancienne en Grande Bretagne. A l'origine elle regroupait seulement les compagnies assurant les marchands et les propriétaires de navires de LIVERPOOL. Aujourd'hui elle s'est étendue à d'autres villes. THE LIVERPOOL UNDERWRITERS ASSOCIATION est surtout connue pour les statistiques qu'elle donne dans le REGISTER OF IRON VESSELS à propos des sinistres survenus dans le monde.

c)- FIRE OFFICES' COMMITTEE

C'est l'association des sociétés Incendie. Le F.O.C regroupe des sociétés qui étudient en commun tous les problèmes relatifs à l'assurance incendie. Les compagnies membres sont connues sous l'appellation de "TARIEFF COMPAGNIES". Le F.O.C. prescrit pour ses membres des règles générales de réglementation de l'assurance incendie et d'autres règles pour la réassurance facultative incendie. Depuis 1939, une Police Standard existe pour tous les membres. L'un des buts principaux de cette association est de réduire la fréquence des risques incendie en prescrivant l'application des BONUS, MALUS. Ainsi donc, les assurés doivent installer des Sprinklers automatiques ou des systèmes d'alarme pour incendie etc...

Plus haut, nous avons cité bien d'autres organisations qui sont aussi importantes que celles énumérées. Mais comme le but de toutes ces associations est souvent la défense des intérêts des membres, la diffusion des informations relatives à la branche concernée, nous avons préféré nous arrêter seulement à quelques-unes d'entre elles. Avant de décrire cette description des compagnies et des différentes associations rappelons que les compagnies acceptent les transactions avec les particuliers contrairement au LLOYD's.

...../.....

Il nous a paru inutile de présenter les chiffres des compagnies telles COMMERCIAL UNION, SUN ALLIANCE, GUARDIAN ROYAL EXCHANGE, VICTORY comme nous l'avons fait pour certains Cabinets de Courtage. En effet, si l'encaissement des courtiers qui généralement ne conservent que 15 à 20% des cessions de primes sous forme de commissions nous a paru si énorme, on peut facilement imaginer que l'encaissement de certaines compagnies dépasse de loin l'encaissement des courtiers.

3/- LE LLOYD'S

Rien que cette phrase explique ce qu'est réellement le LLOYD'S : "INDIVIDUALLY WE ARE UNDERWRITERS, BUT COLLECTIVELY WE ARE LLOYD'S" c'est-à-dire "Individuellement nous sommes des souscripteurs, mais ensemble nous formons le LLOYD'S."

Avant de désigner cette corporation qui accepte de grands risques en assurance et en réassurance, le nom de LLOYD'S était à l'origine celui d'un café, "LLOYD'S COFFEES HOUSE" appartenant à un certain EDWARD LLOYD dans les années 1688. Comme le café était situé près du THAMES RIVER, des marchands, des capitaines de navires, des banquiers et bien d'autres personnes qu'intéressaient les affaires maritimes s'y rencontraient pour parler des affaires. Il faut rappeler qu'au 17^e siècle, il n'y avait pas de compagnies d'assurance maritime et les propriétaires des compagnies d'assurances maritimes agissaient en tant que courtiers en faisant signer la Police par les banquiers et les marchands. Ces derniers mettaient en jeu leur propre fortune dans le cas où survenait un sinistre. Cette pratique subsiste encore de nos jours, ainsi que nous le verrons plus tard.

Pour ses clients, EDWARD LLOYD collectait les renseignements sur les navires, ce qui se fait encore avec la publication du LLOYD'S LIST. En somme, c'est ainsi qu'est née la corporation du LLOYD'S. Sous sa forme actuelle, le LLOYD'S n'est plus le lieu de rencontre des marchands et des banquiers, mais des souscripteurs et des courtiers agréés. Ce marché qu'est le LLOYD'S assure aujourd'hui les bateaux, les jets et les risques de pointe. Comme chacun le sait, le LLOYD'S n'est pas une société avec des actionnaires mais plutôt un syndicat regroupant plus de 10.000 membres acceptant des risques pour leur propre

compte et non pour le compte de la collectivité. La particularité de ce syndicat et qu'il ne transacte pas les affaires avec le public. En outre il faut être soit membre soit courtier agréé pour transacter les affaires au LLOYD'S. Les hommes et les femmes de toutes nationalités peuvent aujourd'hui être membres du LLOYD'S. Mais au paravent ils doivent satisfaire à des exigences d'ordre financier et moral très rigoureuses. Cette rigueur s'explique par le fait que chacun engage sa fortune propre et que le LLOYD'S accepte les risques de grande valeur. En fait, le risque ou le traité est placé auprès des individus et non auprès d'une société. Les membres du LLOYD'S sont regroupés en "SYNDICATES" de quelques membres. Ces syndicats sont dirigés soit par un membre soit par un agent souscripteur chargé d'accepter les affaires pour le compte du syndicat.

Les services d'un courtier sont nécessaires lorsqu'on veut placer un risque au LLOYD'S. Toutefois, il ne suffit pas d'être courtier pour avoir accès à la grande salle de souscription, dite "UNDERWRITING ROOM", encore faut-il être courtier agréé au LLOYD'S. Cette pratique profite énormément aux souscripteurs qui ne veulent pas perdre de temps à discuter avec un non professionnel. Tandis qu'avec un courtier, il a immédiatement une réponse aux questions d'ordre technique qui lui permettront d'apprécier le risque. Le courtier agréé au LLOYD'S n'est cependant pas obligé au^x souscripteurs pour les risques qui lui sont confiés. Le courtier doit interroger plusieurs souscripteurs et du LLOYD'S et des compagnies afin d'obtenir une cotation convenable pour son client. Comme pour les compagnies, le courtier doit choisir l'apérateur, car bien des souscripteurs signent en se référant à l'expérience du leader dans la branche concernée. Le courtier peut aussi refuser au leader le droit de souscrire en totalité un très bon risque. A l'origine le LLOYD'S souscrivait exclusivement les affaires maritimes, mais aujourd'hui plus de la moitié de son encaissement provient des autres branches. Hors mis la branche maritime, l'encaissement annuel du LLOYD'S est d'environ UN MILLIARD de Livres Sterling. En maritime l'encaissement en 1975 a été de 213.000.000 Livres Sterling. Cette expansion du marché est due à l'effort des souscripteurs tel CUTHBERT HEATH qui dans les années 1880 expérimenta la couverture en excédent de sinistres, à l'audace des souscripteurs toujours à la recherche des risques peu communs comme la moustache du

...../.....

comedien, la langue du goûteur du vin et au fait qu'à travers le monde des hommes à la fortune colossale veulent devenir membres du LLOYD'S. Comme les compagnies le LLOYD'S dispose d'associations regroupant les souscripteurs selon les branches. Parmi celles-ci on peut citer : LLOYD'S UNDERWRITERS' ASSOCIATION POUR les affaires maritimes, LLOYD'S UNDERWRITERS' NON MARINE ASSOCIATION, LLOYD'S MOTOR UNDERWRITERS' et LLOYD'S AVIATION UNDERWRITERS' ASSOCIATION. Toutes ces associations traitent des problèmes concernant chaque branche mais n'acceptent pas les affaires en assurance. A ces associations il faut ajouter les organisations à caractère administratif comme LLOYD'S POLICY SIGNING OFFICE (L.P.S.O), LLOYD'S UNDERWRITERS' NON MARINE CLAIMS OFFICES (L.U.N.C.O), AGENCY SYSTEME etc...

LLOYD'S UNDERWRITERS' ASSOCIATION

Cette association existe depuis 1920 seulement. Son but est de discuter, au sein d'un comité de 15 membres élus, les problèmes intéressant les assurances maritimes en général. Il existe une association semblable pour les affaires autres que maritimes.

LLOYD'S MOTOR UNDERWRITERS' ASSOCIATION

En assurances terrestres, l'automobile est aujourd'hui dans le monde l'une des branches les plus développées, c'est pourquoi une association séparée des autres, permet d'étudier avec plus de clarté les nombreux problèmes spécifiques à cette branche. En Grande Bretagne le développement de cette branche s'est accru avec l'obligation de l'assurance R.C. en 1931. LLOYD'S MOTOR UNDERWRITERS' ASSOCIATION ne souscrit pas d'affaires bien qu'étudiant les problèmes de l'assurance automobile.

LLOYD'S AVIATION UNDERWRITERS' ASSOCIATION

Peuvent être membres de cette association, non seulement les spécialistes de la branche aviation mais tous les autres syndicats qui acceptent en plus de leur^s spécialités des risques aviations. Cette association existe depuis 1935 et traite de tous les problèmes relative à l'assurance aviation au LLOYD'S.

LLOYD'S POLICY SIGNING OFFICE (L.P.S.O)

Lorsque les souscripteurs ont signé le Slip, le courtier doit en principes revenir auprès de chacun d'eux pour soumettre la Police à leur signature. Aujourd'hui, un service central, L.P.S.O se charge de signer la Police au nom de tous ceux qui ont souscrit le risque. Tous les documents comptables sont transmis aux souscripteurs par l'intermédiaire de ce service.

LLOYDS' UNDERWRITERS' NON MARINE CLAIMS OFFICE (L.U.N.C.O)

En cas de sinistre, le courtier revient avec le Slip et tous les éléments se rapportant / auprès du souscripteur leader. Lorsque ce dernier a signé pour marquer son accord, le courtier fait le tour des autres souscripteurs qui avaient signé le slip. Alors il peut transmettre la photocopie de ce Slip à L.U.N.C.O qui se charge de récupérer les sommes auprès de chaque souscripteur du LLOYD'S. Il existe aussi un pareil service pour les sinistres maritimes.

Le marché de Londres tel qu'il nous est apparu à travers des diverses associations est un marché bien structuré bien qu'ayant des pratiques différentes de nos marchés. Ce marché inspire énormément confiance, c'est pourquoi 75% des affaires du LLOYD'S proviennent de l'étranger et principalement de l'Amérique du Nord. Quoiqu'il en soit ce marché si puissant ne manque pas d'inconvénient Rien que l'organisation des compagnies de courtage à Londres par exemple déroute bien des partenaires continentaux. En effet, certains cabinets sont composés d'un certain nombre de petites compagnies indépendantes les unes des autres mais appartenant toutes à un même groupe. C.E HEATH par exemple a une compagnie aviation, une compagnie dite MARINE, une compagnie dite INTERNATIONAL. Ainsi donc lorsque l'une d'elle reçoit une bouquet elle le répartit à travers tout le groupe et selon la spécialité de chaque compagnie. La difficulté surgit lorsque la cédante s'adresse par exemple au responsable de l'INTERNATIONAL qui avait accepté le bouquet, pour un problème concernant l'aviation. Généralement ce dernier, n'est pas à mesure de donner une réponse satisfaisante. Les affaires aviation ayant été cédées à la compagnie aviation, le responsable de l'Inter-

l'INTERNATIONAL a depuis perdu de vue tous les problèmes s'y rapportant. Il lui faudrait s'adresser à un collègue ou à des employés sur qui il n'a aucune autorité. Bien souvent il faut quelque temps pour que la cédante soit satisfaite. En dehors de ces quelques problèmes mineurs, le marché de Londres a son charme c'est pourquoi beaucoup de sociétés étrangères vont à ce marché. Nous verrons toute à l'heure pourquoi l'A.R.C. a décidé de s'adresser au marché de Londres.

TROISIEME PARTIE

POURQUOI L' A.R.C. S' ADRESSE AU MARCHE DE LONDRES ?

La réassurance dans sa forme moderne, a vu le jour sur le marché de Londres avec la pratique du Traité EXCESS OF LOSS. En effet, c'est CUTHBERT HEATH du LLOYD'S qui le premier expérimenta cette forme de couverture entre 1880 et 1890. La pratique de cette couverture s'est accrue avec le développement de l'assurance automobile et la R.C. automobile. La réassurance EXCESS OF LOSS, comme chacun le sait est en pratique plus simple que les réassurances proportionnelles, exige moins de personnel puisqu'il n'y a pas confection de bordereaux ou de comptes chaque mois, ainsi donc occasionne moins de frais généraux. C'est justement à Londres que cette couverture connaît son plein développement. D'abord parce que les Anglais ont été les premiers à la pratiquer, donc plus expérimentés, et parce que le nombre de réassureurs est tellement élevé que l'on peut facilement obtenir une cotation viable pour un moindre coût. Aujourd'hui le LLOYD'S par exemple compte 130 syndicates pour les affaires maritimes, 41 pour l'aviation, 13 pour la Vie et 108 pour les affaires non maritimes. Il faut ajouter à ces syndicates les compagnies. La possibilité de choisir est plus élevée que nulle part ailleurs. Sur le continent, la plupart des sociétés de réassurance engagent des actuaires pour la cotation des traités en excess, alors qu'à Londres le souscripteur se fie à sa propre expérience. A Ce sujet voici une anecdote : un courtier reçoit par téléphone une offre de cotation juste à l'heure de la fermeture des bureaux. Le client veut avoir la réponse avant le lendemain. Le courtier qui avait déjà rangé toutes ses affaires, relève les informations nécessaires sur le papier buvard qui lui sert de sous-main. Sans prendre la peine de mettre au propre les informations reçues, il court au LLOYD'S. Le premier souscripteur qu'il rencontre descendait déjà les escaliers. Tout en marchant le courtier lui présente le buvard. Un coup d'oeil rapide, il donne la cotation et signe sa part. Le courtier court voir un autre souscripteur qui était déjà dans la rue, ce dernier regarde simplement le nom du leader et prend une part. Le courtier rentre à son bureau et téléphone au client pour dire qu'il a terminé le placement.

Cette anecdote nous montre combien on est souple à Londres. En signant le buvard, le souscripteur donne le " GENTLEMAN'S AGREEMENT" c'est-à-dire qu'il ne peut refuser de payer si un sinis-

...../.....

tre survient dans les heures qui suivent sous prétexte qu'il n'a pas signé un document officiel. Evidemment, après tout cela, le courtier devra présenter un document en bonne et due forme. En outre il est courant à Londres, qu'un courtier suive un souscripteur au restaurant ou dans le café pour lui faire signer un vulgaire papier, ou qu'un vendredi soir le souscripteur dise au courtier qui vient le consulter à l'heure de la fermeture : " je prends 100% de l'affaire jusqu'à la fin du week-end". Et la semaine suivante le courtier peut revenir pour de plus amples informations.

C'est pour ces différentes raisons que l'A.R.C a choisi de placer la plupart de ses traités en excédent de sinistres sur le marché de Londres. Il est fort possible de trouver ailleurs la même sécurité qu'à Londres, mais les habitudes ici sont souples qu'il est impossible de résister à la tentation d'y venir pour le placement d'une affaire. L'A.R.C. n'est du reste pas la seule société à s'adresser à Londres, puisque les affaires viennent au LLOYD'S en provenance de tous les continents.

En outre, la rigueur des conditions exigées pour devenir membre du LLOYD'S inspirent énormément confiance. Il faut aussi reconnaître qu'au moment où elle commençait ses opérations l'A.R.C n'avait aucune expérience du marché; après tout ce que nous avons déjà dit, chacun comprend les raisons pour lesquelles les traités en excédent de sinistres étaient nécessaires si on voulait éviter des surprises désagréables. S'adresser au marché de Londres ne signifie nullement se mettre sous la dépendance de ce marché. Justement l'A.R.C a de solides relations dans d'autres pays européens, et s'adresse à Londres surtout pour les traités en excédent de sinistres et pour les raisons que nous avons évoquées plus haut. Mais tous ces avantages que nous offre Londres, ne se passent pas comme sur des roulettes; Bien des difficultés ont surgi dans les rapports entre l'A.R.C et Londres.

La première de toutes ces difficultés a été le problème de la langue. Pendant longtemps l'A.R.C a dû recourir aux services d'un traducteur qui n'était pas un professionnel de l'assurance pour les correspondances en provenance de Londres. Comme le traducteur n'était pas un employé de la société, il était inutile de lui demander de se presser. Un télex même urgent pouvait rester près de deux semaines si le traducteur ne disposait pas de temps à consacrer aux correspondances de l'A.R.C.

*Non
Il m'a dit
rien dit
de tel
après tout
une copie
sure XL
pas une
revenir
absolue*

Il est certain que le courtier qui vient chercher les affaires s'exprime généralement dans un français académique donc tout à fait clair. Mais bien souvent il n'est pas lui-même celui qui traite des affaires cédées. Le soin est laissé à des collègues qui ne parlent pas français. Ainsi donc lorsqu'ils adressent une correspondance c'est toujours en anglais. Aujourd'hui on peut dire que la difficulté s'est amoindrie dans la mesure où l'A.R.C s'est occupé de former des agents capables de traduire un télex ou toute autres correspondance écrite en anglais.

Comme nous l'avons évoqué plus loin, la plupart des cabinets de courtage sont formés de petites compagnies exploitant une branche donnée, indépendante les unes des autres. C'est ainsi que lorsqu'une affaire aviation est cédée à l'International, elle la passe à la compagnie aviation. La difficulté surgit lorsque en réassurance par exemple, la même affaire est cédée en traité et en facultative. En effet, il est certain que le service facultatif écrira pour demander un renseignement déjà fourni au service traité. On comprend qu'à Londres le problème de places se pose et souvent les employés d'un même compagnie sont éparpillés dans différents immeubles quand ce n'est pas dans différentes villes. Il est évident que pour une société de la dimension de l'A.R.C envoyer des télex à ce que nous considérons comme une seule société, et pour donner les mêmes informations, revient cher. La difficulté surgit aussi du fait que l'organisation du travail n'est pas aussi structurée que sur le continent où tout employé d'un rang important a toujours un adjoint. On pourrait peut-être minimiser cette difficulté, mais bien souvent il arrive que le courtier "VOYAGEUR" ignore un peu les vrais problèmes entre l'A.R.C et sa société, simplement parce que les correspondances sont échangées entre une compagnie dans laquelle il n'a aucune autorité et l'A.R.C. Rarement des problèmes de ce genre ont eu lieu entre l'A.R.C et les sociétés opérant sur le continent, l'organisation étant faite, de façon géographique. Ainsi une correspondance en provenance du Congo est d'abord soumise à l'employé chargé par exemple de l'Afrique francophone et ce dernier après avoir pris connaissance de la correspondance l'oriente vers le service ou le département concerné. Au besoin même discute du problème avec ses collègues. Et toute correspondance

Et toute correspondance destinée à l'A.R.C. est envoyée d'abord pour examen au département chargé des relations avec l'Afrique francophone.

S'il est vrai que le marché de Londres est celui de la compétition, celui des grands risques il est aussi incontestable qu'il est celui des bons risques seulement. En effet, les courtiers du LLOYD'S auprès desquels les courtiers placent la plupart des affaires, ne sont pas des réassureurs professionnels comme le sont la SCOR, la Compagnie Suisse de Réassurance ou la MUNICH RE. Pour bien comprendre cette idée, il faut se rappeler que lorsqu'on offre une Facultative à un courtier de Londres, la part qu'elle reçoit est généralement partagée entre plusieurs souscripteurs. Certains d'entre eux n'ont peut-être jamais été intéressés dans les traités. Ainsi lorsqu'on leur propose un risque mauvais, la plupart du temps ils le refusent. Alors qu'un réassureur professionnel, pour des raisons commerciales généralement accepte un risque qu'il reconnaît pertinemment mauvais, car s'il refuse il peut arriver que la compagnie cédante lui retire les bonnes affaires, quel mal peut-on faire à un souscripteur des LLOYD'S qui n'a jamais reçu ne fut-ce qu'une portion des affaires de l'A.R.C. Rien sûr que le courtier peut user de influence, mais si dans la branche concernée la réputation du souscripteur est reconnue par tous ses collègues, rien ne lui fera de mal, puisque pour des risques futurs, il est possible que l'on s'adresse encore à lui. L'A.R.C assure depuis longtemps la Compagnie Minière de L'Ogoué (COMILOG) en une Police multi-risques. Il arrive que cette police a souvent des sinistres. La part placée à Londres a été rejetée l'année suivante et c'est un réassureur professionnel qui a dû l'accepter élevant ainsi sa part à 80% de notre cession en réassurance.

A Londres, les rapports existent généralement entre individus et non entre un syndicat du LLOYD'S et une maison de cession par exemple. C'est ainsi que les courtiers sont obligés d'user d'une astuce. Lorsqu'il a des difficultés à placer un risque le courtier passe le Slip à des collègues et leur demande de placer un souscripteur ami d'accepter une part. Quand ce dernier a réussi, il passe le même Slip à un autre collègue qui devra user de la même astuce auprès d'un autre souscripteur. Ainsi le Slip revient au courtier concerné qui se chargera de placer le reste.

Ceci démontre bien combien le courtier peut détourner les difficultés, mais montre aussi que le souscripteur ne considère pas l'ensemble des affaires que lui cède le cabinet de courtage, mais ce que lui apporte un courtier donné. Bien sûr qu'ils peuvent s'adresser au marché étranger en cas de difficulté de ce genre, mais lorsque la situation presse, il est mieux de s'adresser au plus proche. Quels que soient ses efforts, le courtier n'est pas celui qui accepte le risque, c'est le souscripteur qui s'engage vis à vis du client ou de la cédante. Dans ce sens les rapports directs sont plus intéressants. Or les règles sur le marché de Londres sont telles que les rapports directs sont presque inexistantes. Les compagnies préfèrent quelquefois obtenir les affaires des courtiers agréés au LLOYD'S.

+

+

+

Comme on peut le voir, les difficultés avec le marché de Londres sont énormes et nombreuses. Malgré tout ce qui vient d'être dit, l'A.R.C continue à développer ses rapports avec le marché de Londres. La question qui vient à l'esprit est de savoir si l'A.R.C doit continuer à entretenir des rapports avec Londres.

En écrivant ces mots je me rappelle les propos d'un conférencier qui disait que des sociétés de réassurance du Brésil, de l'Argentine, pouvaient donner aux autres sociétés des pays en développement, les mêmes garanties qu'offre le LLOYD'S de Londres. Avec chiffres à l'appui, il a montré la colossale fortune que les pays développés drainent vers Londres. A son avis, et cela est partagé par bien d'autres personnes, au lieu d'aller à Londres ces pays devraient se partager les risques. C'est d'ailleurs l'un des buts de l'Africaré. L'A.R.C n'a pas attendu cet appel pour entreprendre des échanges d'affaires avec des sociétés africaines pratiquent la réassurance. C'est ainsi qu'elle a débuté juste après sa création, a échangé les affaires avec le Mali, le Cameroun, le Kenya, Madagascar etc.

.../...

22

Peut-être bientôt étendrait-elle ses activités vers un échange avec les sociétés d'autres pays en voie de développement. En signant le document créant l'Africa-RE le Congo acceptait que la grande partie des primes réalisées par les sociétés africaines restent en terre africaine. Mais elle ne peut exclusivement se cantonner à l'Afrique, aux pays du Tiers Monde si elle veut devenir réellement une société d'assurance et de réassurance. En effet l'assurance est pratiquée de longue date en Angleterre ou dans bien de pays d'Europe. Il est toujours intéressant de profiter de cette expérience des autres. En outre, le Congo est un pays en voie de développement, ce qui signifie que l'A.R.C aura à assurer des appareils qui pour ses souscripteurs, sont étrangers. Alors elle aura à se tourner vers des souscripteurs qui depuis des années ont l'habitude de ces risques. Or nous savons que pour des raisons d'ordre technique ou financier la plupart des grands risques jugés dangereux, le marché de Londres est le meilleur. Comme nous le disons au début, l'hardiesse de ces souscripteurs n'est pas étrangère à cela. Londres aujourd'hui est le centre mondial des affaires en assurance, ainsi il est possible, si on veut développer ses acceptations aux moindres frais, de passer par Londres. On pourrait peut-être par là dévier une autre difficulté qui est celle de la langue. L'Afrique par exemple est constituée de groupes linguistiques différentes. Il faudrait donc à l'A.R.C, si elle veut traiter directement avec les sociétés appartenant à ces groupes engager un employé par exemple connaissant le portugais, un autre l'espagnol, un autre l'anglais. Mais qui nous dit que le volume des affaires nécessiterait l'engagement d'un tel personnel ? Dans ce cas les services d'un courtier sont nécessaires, et peut-être encore le courtier de Londres habitué à traiter des affaires de toutes les parties du monde. Evidemment avec le développement de la société, l'expérience du personnel, l'A.R.C pourrait se passer des services des courtiers. Il est donc impossible aujourd'hui de se détourner d'un marché si puissant et si expérimenté. De toute façon, dès ses débuts l'A.R.C s'est fait des amis à Londres. Et en matière d'assurance, il faut le dire, les amis de longue date ne doivent pas être abandonnés. On comprend que la réassurance n'est pas toujours une affaire de capacité financière, de technique mais une affaire de relations d'amitié, de bonne foi./-

il
le
de
à ?
on
res
de
m
C
eur
de place