

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

(I.I.A.) YAOUNDE

11e PROMOTION 1992-1994

---

MEMOIRE DE FIN DE CYCLE POUR  
L'OBTENTION DU DIPLOME  
D'ETUDES SUPERIEURES D'ASSURANCES

THEME:  
L'ASSURANCE  
TRANSPORT ET  
LES IMPERATIFS DU  
COMMERCE EXTERIEUR

Présenté et Soutenu par: LOUPI Alain Jérôme  
Sous la Direction de Mr NGUEMA MBA Joseph Marie,  
Attaché de Direction.  
Parrainé par la Société C.A.M.A.T

YAOUNDE, NOVEMBRE 1994

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

(I.I.A.) YAOUNDE

11e PROMOTION 1992-1994

-----

MEMOIRE DE FIN DE CYCLE POUR  
L'OBTENTION DU DIPLOME  
D'ETUDES SUPERIEURES D'ASSURANCES

THEME:  
L'ASSURANCE  
TRANSPORT ET  
LES IMPERATIFS DU  
COMMERCE EXTERIEUR

Présenté et Soutenu par: LOUPI Alain Jérôme  
Sous la Direction de Mr NGUEMA MBA Joseph Marie,  
Attaché de Direction.  
Parrainé par la Société C.A.M.A.T

YAOUNDE, NOVEMBRE 1994

# SOMMAIRE

## REMERCIEMENTS

## DEDICACES

## PREFACE

## INTRODUCTION

1 - 3

Première Partie: l'assurance transport et le commerce extérieur	4 - 16
Chapitre premier: les caractéristiques du commerce extérieur	5 - 9
Section I: le choix d'un incoterm rentable	5 - 6
Section II: vers un transport rapide et efficace	6 - 8
Section III: la nécessité d'assurer un bon conditionnement	8 - 9
Chapitre Deuxième : vers un transport rapide et efficace	9 -
Section I: les principaux contrats d'assurance	10 - 11
Section II :adaptation de l'assurance aux besoins de l'assuré	11 - 12
Chapitre troisième : présentation de la réglementation	12 - 16
Section I :l'esprit de l'ordonnance	13 - 14
Section II la portée du décret d'application	14 - 15
Section III: les attentes du marché local	15 - 16
Deuxième Partie: interactions assurance transport et commerce extérieur	17 - 32
Chapitre Premier: la mise en oeuvre du contrat	18 - 21
Section I: l'offre d'assurance	18 - 20
Section II: les sinistres	20 - 21
Chapitre Deuxième: les apports de l'assurance transport au commerce extérieur	22 - 29
Section I: le rôle de conseil de l'assureur transport	22 - 23
Section II: l'apport des assureurs pour une meilleure sécurité	23 - 25

Section III: l'assureur transport et les contrats de vente	25 - 29
Chapitre Troisième: impact de la législation	29 - 32
Section I: les avantages de la loi	30 - 31
Section II: les inconvénients de la loi de 1978	31 - 32

# REMERCIEMENTS

Ce mémoire que j'ai l'honneur de vous présenter a pu être réalisé grâce à la participation active et efficace de plusieurs personnes auxquelles j'exprime ma sincère reconnaissance et mes très vifs remerciements.

En priant celles que j'omettrais de citer nommément, de bien vouloir accepter mes excuses.

Mes remerciements vont particulièrement à Monsieur NGUEMA MBA Joseph Marie, Attaché de Direction. Pour la justesse et la pertinence de ses interventions lors de la rédaction de ce mémoire, qu'il trouve ici l'expression de ma vive reconnaissance.

Je remercie ensuite:

- Les dirigeants et le personnel des Assureurs Conseils Gabonais(ACG) et de la Compagnie d'Assurances Maritimes Aériennes et Terrestres(CAMAT), pour m'avoir offert un cadre et des conditions de travail idéals.

- Les responsables de la FEGASA, de la CICA, du CONSEIL GABONAIS des CHARGEURS et à Monsieur MOUBOUYI Brice : chef de département Transport et Maritime à OGAR, pour m'avoir livré certaines informations sur la question étudiée.

A tous j'adresse un grand merci et mon meilleur souvenir.

Il me reste à exprimer ma gratitude à la Direction Générale de l'Institut International des Assurances(IIA) et à son corps professoral pour leur dévouement, la qualité de l'enseignement et les précieuses connaissances qu'ils m'ont apportées en matière d'assurances tout au long de ma formation.

Et à mes camarades de classe et de l'extérieur, en particulier: KEITA ABDOULAYE, OUEDRAOGO Adolphe, APOVO Eliane Olga, KOUMA Yvette, OTOUNGA Abraham, MABENDE ISSEMBE, SY MAMADOU, EHOUSOU Jérôme, KOCTY Boureima, BOUDZANGA Chantal, MICKALA KOUMBA, WOUCHE Jean René, KOUNDA Henri, OBOURA Jonas, auprès desquels se sont noués de solides liens d'amitiés.



**DEDICACES**

En mémoire de ma défunte mère, je dédie ce travail à:

- mon père LOUPI-LOUPI Jérôme, qui a consenti sa vie en conseils, en dons; puisse t-il trouver dans ce travail une partie du résultat escompté;

- ma grande soeur YONGALA Hortense, qui a su combler le vide laissé par notre mère par son soutien moral et matériel. que ce travail soit le juste témoignage d'un amour familial impertubable;

- mon frère BAYENI Richard, qui m'a offert un cadre de travail idéal et réconfort moral indispensable.

Que ce travail sert d'exemple:

A mes frères, soeurs et enfants; ainsi qu'à tous ceux qui sont appelés à réaliser ce genre de travail.

Je ne saurai clore ce chapitre sans offrir ce mémoire à mes grand-parents, à mes tantes et oncles; ainsi qu'à mes nièces et neveux, amis, pour leur collaboration et leurs conseils dans l'aboutissement de ce travail.



**PREFACE**

# PRÉFACE

Le marché gabonais d'assurance qui fait partie des tout meilleurs connaît comme tous les autres marchés regroupés au sein de la CIMA, des problèmes de trésorerie dus aux montants très élevés des arriérés de primes.

Ce marché a malgré tout enregistré deux nouvelles compagnies: la Compagnie d'Assurances Maritimes Aériennes et Terrestres (CAMÂT) et la Commercial Union. Ces deux sociétés qui opéraient déjà sous forme de sociétés non apéritives, ont désormais leurs agréments pour s'installer et exercer au GABON.

Ces deux compagnies se sont ajoutées à celles déjà existantes: UAPG, OGAR, UAG, GGAR;  
Et à un ensemble de courtiers et agents dont les plus importants sont: ACG, SACAR, AGAR, GRAS SAVOYE, SOGERCO.

Courant 1993, la Commercial Union, pour des raisons de politique générale a décidé de retirer toutes ses succursales africaines, privant ainsi le marché gabonais d'une compagnie.

Malgré les difficultés de recouvrement des arriérés de primes depuis 1987, le secteur des assurances a amorcé une reprise en 1991 avec une progression de 11% de son chiffre d'affaires.

Notons tout de même que la branche IARDT a perdu environ 32,50% de son chiffre d'affaires de 1986 à 1990. Toutefois que son marché a enregistré des signes de reprise d'environ 7,72% en 1991. Les ressources sont en nette croissance de 6,70% entre 1990 et 1991, tandis que les charges tendent à diminuer de 17,70%. La baisse des charges porte particulièrement sur les sinistres de la branche incendie et les frais généraux des compagnies.

En assurance sur la vie, on note un léger ralentissement dans la progression du chiffre d'affaires soit: +37,11% en 1991 contre +50,3% en 1990. Ce ralentissement a été rendu possible par la réduction des cotisations versées par les particuliers.

Malgré la forte réglementation dont il fait l'objet, le secteur des assurances n'a pas subi beaucoup de perturbations suite à la dévaluation du franc CFA. En dehors de la responsabilité civile automobile, les

assurances ne sont pas soumises aux tarifs obligatoires. A cet effet, ce secteur a pu adapter le niveau de ses primes à celui des dépenses prévisibles. Dans les assurances de dommages par exemple, on a assisté à un relèvement des valeurs assurées dans une portion variant de 50 à 100%.

En ce qui concerne le nombre des intermédiaires d'assurances, on constate qu'il se réduit considérablement. Les compagnies quant à elles, vont être obligées de se récapitaliser compte tenu de la dévaluation du franc CFA, qui occasionne une augmentation des PROVISIONS POUR RISQUES EN COURS.

Sur le plan régional, les États membres de la CICA ont adopté un nouveau code des assurances. La ratification et l'entrée en vigueur prochaines de ce code devraient favoriser l'harmonisation de la réglementation des compagnies d'assurances dans la procédure de la politique d'intégration.



# INTRODUCTION

## INTRODUCTION

" Au moyen âge, lorsqu'un armateur envoyait un navire vers les Indes pour y chercher des épices, une très grande incertitude s'attachait à ce qu'en ce temps il était convenu d'appeler l'aventure maritime"

Outre le besoin de garantie portant sur le corps du navire, il se posait le risque de bonne terminaison de l'expédition c'est à dire de " bonne arrivée ".(1)

Après le quatorzième siècle, l'idée d'assurance se renforce sous l'influence des facteurs économiques. Les échanges internationaux se multiplient avec l'avènement des grandes foires, des expéditions outre-mer. Il apparaît indispensable aux commerçants de se prémunir contre les aléas du transport. Cette nécessité d'introduire un élément sécuritaire répondait au besoin pour le vendeur et l'acheteur de gérer l'incertitude résultant du "temps mort" consécutif à la longueur du voyage.

Cette recherche de sécurité s'est accrue au niveau du financement des exportations avec la mise en place des techniques de paiement dont: le crédit documentaire, la remise documentaire, les crédits acheteurs et fournisseurs.

Compte tenu de l'éloignement, le fait que les partenaires commerciaux ne se connaissent pas toujours . Ces techniques de financement ont contribué à réduire les attitudes hésitantes des opérateurs à l'égard des opérations avec l'étranger.

La nécessité d'assurer une meilleure fluidité du commerce international passe par le gommage des aléas naturels, des aléas du fait de l'homme et des aléas liés à la confiance réciproque entre les partenaires commerciaux.

(1): Institut d'Economie de Transport Maritime  
Approche d'une politique d' Assurance des Navires  
Journées d'Etudes des 23 et 24 Janvier 1979

La recherche d'une meilleure sécurité a été renforcée avec l'instauration de nouvelles techniques d'acheminement. Ainsi nous avons vu apparaître des techniques plus souples et rapides comme le transport multimodal, la conteneurisation, les gros navires (Roll-on Roll-off).

Les nouvelles méthodes de transport trouvées, le problème du raffermissement des économies africaines s'est posé avec acuité. En effet, il a été constaté que la plus grande partie des affaires étaient souscrites à l'étranger auprès des sociétés d'assurances situées dans les pays de localisation des Mères des filiales implantées sur les marchés africains. Cette situation se présentait comme une obligation faite aux importateurs d'acheter CAF et aux exportateurs de vendre FOB; ce qui entraîne par conséquent des déséquilibres des balances de paiements.

Afin de vaincre la raréfaction des primes, de permettre l'accroissement de l'industrie d'assurance et d'améliorer les recettes fiscales, les pays membres de la CIMA en général et le Gabon en particulier, ont décidé de domicilier autant que faire se peut les primes à l'import.

C'est ainsi qu'obéissant aux recommandations de la CNUCED dont les multiples efforts visent à rendre autonomes les marchés nationaux d'assurances transport des pays en voie de développement (PVD), le gouvernement gabonais, à l'instar de ceux des autres pays de la CIMA, avait décidé dans un DÉCRET en date du 22 Février 1979 d'instituer une obligation d'assurance des marchandises et facultés à l'importation destinées au pays.

La mise en application de cet arrêté se résume par un transfert de risque de l'exportateur vers l'importateur car il revient dans ce cas à ce dernier de soigner l'assurance.

Par rapport à cette nouvelle législation suggérée par la CNUCED et les impératifs du commerce extérieur, faut-il acheter CAF ou FOB? Cette décision constitue-t-elle un frein ou une opportunité en vue de corriger les déséquilibres des balances de paiements occasionnés par un mécanisme des échanges internationaux souvent orienté vers la satisfaction des seuls intérêts des pays développés?

Telles sont les questions auxquelles nous allons tenter de répondre. Dans une première partie nous envisagerons de présenter l'environnement du commerce international et la technique de

l'assurance transport. La deuxième partie quant à elle consistera à montrer les interactions entre d'un côté l'assurance transport et le commerce extérieur et de l'autre côté l'impact de la législation sur les échanges internationaux.

**Première Partie:**  
**L'ASSURANCE TRANSPORT ET**  
**LE COMMERCE EXTÉRIEUR**

Cette partie a pour objet de présenter les éléments sur lesquels va se bâtir notre réflexion sur le problème en objet à savoir l'apport de l'assurance transport sur le commerce extérieur. Il s'agira ici de cerner de manière synthétique le commerce international dans son contexte général. Pour cela, il sera indispensable de présenter quelques contrats de vente usuels utilisés par les opérateurs économiques lors de leur expansion internationale. Nous retiendrons essentiellement les deux principaux à savoir le FOB et le CAF.

Nous présenterons par la suite les innovations ou les techniques modernes imaginées par les transporteurs pour améliorer la qualité des expéditions et le respect des délais de livraison.

Ensuite nous présenterons de manière succincte, la technique de l'assurance transport. Nous nous limiterons une fois de plus à la description des principales garanties et les polices fréquemment demandées par les importateurs et les exportateurs.

Enfin nous commenterons quelques textes législatifs concernant la domiciliation de l'assurance maritime des facultés à l'import.

## **CHAPITRE I : LES CARACTÉRISTIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL.**

Le commerce international est la manifestation d'un échange de flux entre opérateurs économiques situés dans des pays différents. L'exportateur et l'importateur constituent les principaux acteurs de ces flux.

Ces opérations étant réalisées par des personnes qui ne se connaissent pas toujours ou qui font du commerce au coup par coup, il s'est posé le problème de l'insécurité consécutive à l'acheminement des marchandises. Il fallait donc trouver des moyens et des modalités rentables, rapides et sûrs.

### **SECTION I : Le choix d'un incoterm rentable**

En commerce international, les contrats de vente, de transport et d'assurance s'enchevêtrent les uns dans les autres. Afin de maîtriser l'ensemble de ces éléments, l'exportateur devra négocier un incoterm lui permettant de choisir le type d'assurance qui lui soit adapté, optimiser sa couverture contre les éventuels aléas du transport et choisir le navire pour lequel il est sûr que les risques de transport pendant la durée de l'acheminement seront minimisés.

#### **A- Le FRANCO ON BORD(FOB)**

C'est un contrat de vente qui met à la charge du vendeur toutes les opérations et les frais y afférent jusqu'à la mise à bord de la marchandise pour le transport maritime et la remise de cette dernière au transporteur aérien pour le transport par air.

Le choix du navire ou de l'avion incombe à l'acheteur ainsi que l'obligation pour lui de soigner l'assurance et transport. Le vendeur FOB qui conformément à son contrat n'aura pas pris une assurance, perdra la valeur de sa cargaison ou sa marchandise si celle-ci arrivait à périr.

#### **B- Le COÛT ASSURANCE FRET (CAF)**

Dans ce cas c'est le vendeur qui choisit le navire, paye le fret et soigne l'assurance contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises en cours de transport. La cargaison est souvent garantie aux conditions minima "FAP sauf..." A défaut de la garantie "Tous Risques". Le vendeur paie la prime, mais la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur.

Il s'agit ici d'un contrat de vente assez complet mais onéreux pour le vendeur. Le vendeur dans ces conditions a la certitude que le montant de sa cargaison lui sera remboursé si cette dernière était avariée.

Il existe d'autres formes de contrat de vente mais qui sont moins utilisées. Certains contrats sont très contraignants; c'est le cas des formes EX WORKS ou "à l'usine" et le "Rendus droits acquittés". Dans le premier type de contrat, le transfert de risque se fait à l'usine du vendeur. L'acheteur prend à sa charge tous les coûts afférents au transport y compris les transports complémentaires dans le cas d'un transport combiné. Le deuxième est l'inverse du premier car il traduit l'obligation maximum du vendeur. C'est lui qui fait tout y compris le dédouanement et le déchargement.

## **SECTION II: Vers un transport rapide et efficace**

L'instauration de nouveaux modes et nouvelles techniques de transport vise l'accroissement des flux internationaux des marchandises à l'importation et à l'exportation par la réduction des délais de livraison. Parmi ces modes et techniques on a vu particulièrement apparaître les transports MULTIMODAL et COMBINE.

Le transport multimodal a été adopté par consensus le 24 Mai 1980 par la conférence de PLÉNIPOTENTIAIRES des Nations Unies. Outre les problèmes liés à la rapidité de desserte, le transport multimodal apporte une solution concernant la détermination des responsabilités en cas d'avaries que peuvent subir les marchandises lorsque celles-ci changent de navire, passent du transport maritime au transport aérien ou terrestre. Les précurseurs du multimodal ont cherché à corriger les difficultés rencontrées dans les transports combinés et ont imaginé l'émission d'un seul document qui est le connaissement maritime.

A cet effet, pour un transport qui doit se faire par plusieurs modes; il ne sera plus exigé une lettre de voiture pour le transport terrestre, une lettre de transport aérien pour le transport par air, un jeu de connaissance pour le transport par mer. En cas de pertes ou de dommages en cours de transport, qu'il soit effectué par un quelconque moyen de transport, la présomption de responsabilité pèse désormais sur le transporteur maritime. Dans le cadre du multimodal cette responsabilité est transférée du transporteur à l'opérateur multimodal. Véritables régulateurs des trafics multimodaux, ils servent : d'intermédiaires entre les commerçants et les transporteurs. Ils ont mis en place des techniques sophistiquées de traitement de l'information sur l'état des marchandises en cours de voyage, sa localisation géographique, etc....

Contrairement aux anciens modes de transport où le connaissance voyageait avec la marchandise, le multimodal permet l'émission télématique de ce document à l'importateur. Ce dernier peut donc de manière exacte suivre l'acheminement étape par étape afin de se rendre compte des éventuelles pertes et avaries subies par la cargaison.

Le transport multimodal a été renforcé par l'utilisation de techniques plus adaptées et d'une maniabilité accessible à tout opérateur de transport. Ainsi sont apparus les TRAINS-BLOCS, le traitement électronique de l'information, l'échange de données informatisées et l'emploi de conteneurs de dimensions supérieures aux normes I.S.O.

Outre le transport multimodal, des mouvements internationaux s'est accrue à cause de la mise au point des gros navires RO-RO. Ce sont des navires d'une capacité très importante. Leur caractéristique principale est que la durée de leur immobilisation est très réduite lors de la desserte.

Il existe deux catégories de RO-RO; le premier type n'accoste pas, il contient à son bord des bateaux de dimensions moyennes sur lesquels sont chargées les marchandises destinées à un port donné. Une fois ces navires mis en mer, le RO-RO continue sa navigation vers d'autres destinations. Cette pratique est appelée "DESSERTÉ TOUR DU MONDE". La deuxième catégorie est constituée par une desserte à quai. L'avantage principal réside dans le fait que le déchargement ne demande pas l'utilisation des grues; il

s'effectue directement dans le "ventre" du navire par des engins adaptés.

La première forme de desserte par RO-RO apporte un gain de temps et la deuxième permet de réduire la manutention.

Les nouveaux modes de transport des marchandises ont certes permis un acheminement rapide d'un point de commande à un point de livraison. Mais faudrait-il que cette marchandise arrive en bon état et au complet. Il s'est posé alors le problème de techniques de conditionnement.

### **SECTION III: La nécessité d'assurer un bon conditionnement des marchandises transportées**

Beaucoup de progrès ont été accomplis pour parfaire la façon de transporter la marchandise, d'assurer leur sécurité. C'est ainsi que nous sommes partis des transports en vrac et sur palettes aux techniques plus sophistiquées. Aujourd'hui, la tendance est orientée vers l'utilisation des conteneurs.

Il faut noter que le succès d'un voyage réside principalement dans la justesse du conditionnement, de l'emballage et voir du marquage des colis. Nombreuses sont les avaries qui surviennent par inadaptation des emballages. L'emballage doit être nécessairement adapté à la marchandise transportée et au voyage à effectuer. L'exportateur a l'obligation de soigner l'emballage s'il veut éviter que des surprimes lui soient appliquées par l'assureur.

En ce qui concerne le marquage des colis, ils doivent l'être en caractères lisibles et indélébiles. Les croquis ou les sigles utilisés doivent éviter les barrières linguistiques.

Le transport par conteneur s'est accru de nos jours à raison de l'augmentation du trafic international. Le conteneur n'est pas un emballage, mais plutôt un lieu de conditionnement, une unité de manutention et un engin auxiliaire de transport. Le conteneur permet de réduire le taux de pertes et d'avaries des marchandises et apporte un maximum de sécurité. Sécurité parce que le transport par conteneur évite la manipulation des produits pendant leur acheminement.

Avant l'empotage, les opérateurs de transport doivent prendre un grand soin des marchandises; ils devront par exemple

respecter les règles de poids, de proximité des stocks chargés ou à charger. Il faudrait par exemple éviter de créer une proximité immédiate entre la marchandise chargée en sachet et celle chargée dans des caisses en bois.

Le conteneur est un outil sophistiqué qui demande un "savoir-faire", des procédures de bonne utilisation. En Afrique la maîtrise de ces deux données pose un énorme problème. Le dépotage n'est pas toujours effectué au bon endroit entraînant la plupart du temps des avaries de dernière minute. La mauvaise qualité de l'emportage entraîne quant à elle des pertes exorbitantes des cargaisons à l'arrivée.

Ce genre de maladresse est souvent fatal à l'exportateur africain qui perd non seulement sa marchandise, un client, mais devra rembourser ou ne sera pas payé et ne pourra se retourner ni contre le transporteur, ni contre son assureur transport. Les opérateurs africains utilisent à tort les incoterms.

## **CHAPITRE II: La technique de l'assurance Transport**

L'assurance transport avec toutes ses branches (transport maritime, aérien, terrestre, etc....), met à la disposition des opérateurs un certain nombre de type de contrats pour se prémunir contre les aléas du voyage. Les principaux sont les polices d'abonnement ou polices flottantes et les polices au voyage ou au "coup par coup". L'étendue des garanties offertes par ces contrats est fonction des desiderata des opérateurs vu la plus ou moins grande sécurité qu'ils veulent pour leurs marchandises. Qu'il s'agisse de police d'abonnement ou au voyage, elle peut-être "Tous risque" ou "Fap sauf".

Les autres modes de transport utilisent aussi des types variés de polices. A cet effet, pour le transport aérien, les opérateurs ont le choix entre la police au "chiffre d'affaires" et la police au "tiers chargeur". Le transport terrestre propose lui aussi la police au "chiffre d'affaires" et l'assurance "accidents caractérisés".

### **SECTION I: Les principaux contrats d'assurance transport**

Pour répondre aux soucis des opérateurs internationaux et aux exigences du commerce extérieur, les assureurs des marchandises transportées ont mis en place des polices et des clauses facultés adaptées aux besoins des commerçants et industriels. Les polices d'abonnement et les polices au "coup par coup" semblent satisfaire à ces besoins.

La police au voyage concerne les expéditions occasionnelles; mise en place pour les exportateurs et importateurs qui ne réalisent des opérations de commerce de manière permanente.

Les polices flottantes pour leur part sont conclues d'avance et pour une durée déterminée. Elles sont plus complètes car couvrant automatiquement toutes les expéditions faites par le même assuré quelque soit la nature et la composition de la marchandise, les modes

de transport et les ports d'embarquement ou de débarquement et cela dans les proportions fixées par l'assuré.

De par sa souplesse, la police d'abonnement est adaptée et conseillée aux opérateurs qui entretiennent des relations commerciales permanentes avec des partenaires étrangers. L'assuré n'est pas obligé de déclarer préalablement ses envois, même ceux effectués par ses préposés ou ses mandataires. Il suffit de déclarer en "aliment" dans les délais convenus, le plus souvent dans les huit jours après la réception des avis. Ce contrat est renouvelable par tacite reconduction entraînant ainsi des gains de temps et de frais.

## **SECTION II: Adaptation de l'assurance aux besoins propres de l'assuré**

En l'absence de Conditions Générales spécifiques aux marchés africains, le Gabon comme bon nombre de ces pays utilise les polices françaises d'assurance maritime sur facultés. Les opérateurs ont le choix entre les deux modalités de garanties : "Tous Risques" et "Fap sauf".

### **A- La Garantie "Tous Risques"**

Cette garantie est très étendue, mais ne signifie pas que toutes les conséquences dommageables sont couvertes; ils existent des exclusions aux dispositions de la police.

Elle est conseillée aux assurés parce qu'elle offre une meilleure garantie et un maximum de sécurité. Sécurité dans la mesure où elle couvre outre les événements majeurs, les garanties complémentaires comme le vol, la casse, le coulage, lorsque l'assuré le souhaite. Cette garantie intègre aussi les dommages et les pertes matériels, les pertes de poids subis par les marchandises et non consécutifs à un événement exclu.

La souscription de la garantie "Tous Risques" est assujettie au transport des facultés neuves, préparées, emballées et conditionnées. C'est en même temps une garantie importante dans la mesure où elle conditionne l'octroi d'un crédit à l'exportation ou à l'importation par la banque.

## B- La Garantie "Fap sauf"

C'est une garantie restreinte qui couvre l'assuré uniquement contre les incidents de mer. Au titre de cette garantie, ne seront pris en charge que les sinistres consécutifs à un événement majeur qui peut-être: l'abordage, l'échouement, le heurt, l'incendie, l'explosion, etc., et survenus pendant le transport. Le terme transport ici est générique car il vise en plus du transport principal, les transports accessoires.

La garantie "Fap sauf" s'adapte très bien aux opérations de transport effectuées par les commerçants et industriels qui réalisent des expéditions par groupage en cale, dans les conteneurs ou sur palettes. En aviation, l'assurance des marchandises transportées couvre la responsabilité du transporteur. Les risques "Fap sauf" entraînant toujours la perte totale de l'avion transporteur, il est généralement conseillé d'assurer la marchandise en "Tous Risques".

Afin d'éviter les problèmes liés à l'insuffisance des garanties, il est offert à l'assuré la possibilité d'étendre ses garanties par l'adjonction de clauses additionnelles. Ces clauses permettront à l'assuré de se conformer à la nature de la cargaison et la zone géographique traversée. Il pourra par exemple souscrire une garantie "Fap sauf" plus vol et disparition ou bien plus pillage et piraterie, moyennant une surprime

### **CHAPITRE III: RÉGLEMENTATION PORTANT OBLIGATION DE L'ASSURANCE DE FACULTÉS A L'IMPORTATION**

L'assurance transport au Gabon est réglementée par plusieurs textes. Il ne sera pas ici question de tous les citer, nous nous limiterons à la présentation de quelques uns.

Le texte le plus ancien se trouve être l'arrêté N° 0031/MFB du 25 Février 1971 relatif aux contrats d'assurances "maritime-transport" parut dans le Journal Officiel de cette même année. Cet arrêté stipule dans son article 2 que "les contrats d'assurances concernant les marchandises ou facultés doivent être rattachés au pays dont l'assuré a son siège social ou à défaut, du principal établissement de l'assuré dans le pays". Dans le cas de l'espèce, c'est le contrat de vente qui définit la qualité d'assuré.

Ce texte qui est une réponse à la notion de "libre échange" n'a pas beaucoup apporté au marché local dans la mesure où les principales structures de production installées au Gabon sont des filiales ou des succursales des sociétés étrangères. Le fait que les contrats soient rattachés au pays du siège social favorisait l'évasion des capitaux vers ces pays au détriment de l'économie nationale. Il était donc important pour la protection du marché national et pour redynamiser le commerce extérieur du pays dans le respect des accords internationaux en matière commerciale, de revoir ce texte.

C'est ainsi que les autorités gabonaises appuyées par la CNUCED, qui préconisait l'autonomie aux marchés locaux d'assurances maritimes des PVD, ont institué l'obligation d'assurance des marchandises importées pour ce qui est du transport maritime.

Un rapport de présentation du projet d'ordonnance relative à l'obligation d'assurance des marchandises importées du 28 Décembre 1978 avait été présenté au Président de la République Gabonaise(annexe N° 1 ). Il avait pour souci d'expliquer les raisons d'une telle action, notamment l'aliénation d'une part importante du marché potentiel des sociétés d'assurance de la place.

L'adoption de ce projet d'ordonnance aurait pour conséquence l'accroissement et le développement du marché local, par l'obligation faite à toutes les personnes physiques et morales de droit public ou de droit privé de souscrire une assurance auprès des sociétés agréées au Gabon. Ce projet a donné naissance à l'ordonnance N°6/79/PR et mis en application par le décret N°0215/PR/MINECOFIN le 22 Février 1979.

## **SECTION I: L'esprit de l'ORDONNANCE DE 1978**

Ce texte qui a force de loi, précise dans son article premier l'obligation de souscrire une assurance pour toutes les personnes qui se lancent dans les opérations d'importation. Les souscriptions doivent être directement faites auprès des entreprises d'assurances agréées au Gabon ou indirectement auprès des intermédiaires habilités conformément à la réglementation en vigueur.

Le texte insiste sur la nature de ces opérations à savoir qu'il faut que ces dernières soient destinées au commerce ou à l'industrie.

Les sanctions consécutives au non respect des dispositions de l'article premier sont fixées par l'article 3. En effet, cet article prévoit une amende de 25% de la valeur de la marchandise et une peine d'emprisonnement de douze(12) mois maximum ou l'une des deux peines seulement.

## **SECTION II: La portée du DÉCRET D'APPLICATION**

Conformément à l'article premier, l'obligation d'assurance promulguée par l'ordonnance précédemment vue ne concerne que les marchandises ou facultés importées dont la valeur FOB excède 300.000 fcfa. Cette disposition permet à la réglementation de décourager les ventes CAF.

La quasi-obligation faite aux importateurs d'acheter CAF rompt l'équilibre des contrats. Les compagnies installées sur le territoire national étant des filiales des grandes maisons étrangères, ces dernières placent les risques directement dans leurs pays.

L'obligation d'assurance à l'importation devrait s'étendre aux conditions de vente et d'achat afin que les achats FOB soient encouragés. Par contre cette obligation d'assurance n'impose pas aux importateurs un mode d'assurance. La liberté de choix est laissée aux parties.

Toutefois, en transport maritime les expéditions doivent être faites aux conditions minimum de la garantie "francs d'avaries particulières sauf...", si les conditions "Tous Risques" sont refusées. Cette garantie très restrictive et moins chère arrange les importateurs, mais s'avère insuffisante et parfois mal adaptée.

L'obligation d'assurance pour le transport aérien, fluvial, routier, etc.... est limitée à la garantie perte totale. L'article 4 pose le problème de la durée des garanties. En effet, la garantie des marchandises assurées est acquise depuis le port ou l'aéroport d'embarquement jusqu'au port ou l'aéroport de débarquement.

Mais d'un commun accord entre les parties, la garantie peut s'étendre aux transports préliminaires et complémentaires au voyage maritime ou aérien. Ce qui donnerait un contrat de vente "rendu usine" ou ex work".

Dans ce type de contrat, la sécurité de l'expédition est garantie car l'assurance couvre le voyage depuis l'usine du vendeur jusqu'au domicile de l'acheteur.

La mise en application et l'exécution des mesures du présent décret sont à la charge du chef d'État, du Ministre des Finances, Ministre du commerce et l'industrie, de la rationalisation et du transfert de technologie.

Il est important de voter que la loi Gabonaise ne s'écarte pas de celles des pays regroupés au sein de la CONFÉRENCE INTERNATIONALE DES MARCHES D'ASSURANCE (CIMA) qui ont eux aussi institué l'obligation d'assurance maritime sur facultés à l'importation.

Nous par exemples les lois :

- CAMEROUN (loi n° 75/14 du 8.12.1975)
- SÉNÉGAL (loi n° 83-47 du 18.02.1983)
- etc.

Compte tenu de ce qui est dit ci-dessus, la mise en application de cette réglementation est un gage de réussite des objectifs visés par la loi à savoir:

- Redynamiser le marché local d'assurance
  - Accroître la capacité de souscription et par voie de conséquence, la capacité de rétention.
  - L'assurance transport étant indissociable du commerce extérieur, le strict respect de la réglementation stimulera d'avantage les échanges.

### **SECTION III- LES ATTENTES DU MARCHÉ LOCAL**

Avant 1978, c'est à dire avant l'adoption de la loi portant l'obligation d'assurance des facultés à l'importation, on a assisté à un phénomène d'évasion des capitaux monstrueux. En effet, une partie importante des affaires souscrites allait dans les portefeuilles des sociétés étrangères.

Le phénomène était occasionné par une forte présence d'entreprises importatrices appartenant à de grands groupes étrangers. Ces entreprises sont pratiquement contraintes d'importer au tarif CAF

donc l'assurance est souscrite par les fournisseurs étrangers auprès de leurs assureurs, privant ainsi le marché local de ces primes.

Les conséquences de cette loi sont nombreuses, mais les plus importantes à notre avis seraient :

- la rétention du maximum de risques maritimes sur le marché gabonais

- l'accroissement du chiffre d'affaires et des taxes parafiscales sur les primes générées par les contrats d'assurance maritime jadis assurés à l'extérieur

- un gage supplémentaire de sécurité et de confiance pour les importateurs locaux.

- une incitation aux promoteurs nationaux de se lancer dans l'assurance transport en général et dans l'assurance maritime en particulier ; "chasse gardée" de groupes étrangers (CAMAT, UAPG, ATHENA etc....)

- l'autre conséquence non moins négligeable que peut comporter la loi de 1978 est le raffermissement de l'économie nationale.

**Deuxième Partie:**  
**LES INTERACTIONS ENTRE**  
**L'ASSURANCE TRANSPORT ET**  
**LE COMMERCE EXTERIEUR**

Cette partie consiste à exposer les réponses apportées par l'assurance transport au commerce international. Nous savons que le transport international est né pour parfaire les échanges entre partenaires commerciaux situés dans des pays différents. Ces échanges entre partenaires qui ne se connaissent toujours pas et pour des raisons de sécurité liée à l'acheminement, il fallait trouver outre les techniques de financement des flux de marchandises, des moyens pour garantir la "bonne fin" de ces opérations.

Les opérateurs du commerce international ont à cet effet cherché à réduire les risques de pertes et d'avaries. L'apport de l'assurance transport va dans un premier temps se manifester au niveau du fonctionnement propre du contrat de transport. Ensuite par l'avènement des modalités de transport très souples offertes à l'exportateur et à l'importateur. Enfin nous verrons l'impact de la législation en assurance transport sur les opérations de commerce international.

## **CHAPITRE I - La Mise en oeuvre du contrat d'Assurance et sa gestion**

### **SECTION I:-L'offre d'assurance**

Les principales garanties "FAP sauf" et "tous risques" ont apporté beaucoup de sécurité aux exportateurs de marchandises par l'étendue des garanties qu'ils offrent, l'assureur prend par exemple en charge dans ces deux contrats les frais correspondants au déchargement, au magasinage, au transbordement et/ou à l'acheminement jusqu'à la destination finale.

Dans ces conditions l'exportateur et l'importateur sont sûrs d'être indemnisés en cas de dommages ou pertes.

Les opérations de commerce extérieurs se faisant à un rythme assez soutenu, il fallait que les assureurs imaginent des contrats d'assurances plus maniables.

#### **A - La Police d'abonnement ou Police Flottante.**

Cette police a été mise au point dans un souci de rapidité et de souplesse.

Il s'agit d'un contrat de confiance dans lequel les garanties sont données à l'avance pour les expéditions que l'Assuré aura à effectuer pendant toute l'année. Ces expéditions sont donc automatiquement assurées même en l'absence de toutes déclarations préalables. Cet aspect résout le problème des expéditions urgentes faites par un fournisseur ou par un vendeur soucieux d'envoyer ou de recevoir sa marchandise le plus rapidement possible.

Dans une police d'abonnement, l'assurance couvre même les exploitations faites par les préposés ou les mandataires de l'assuré. Ce qui permet à l'assuré de respecter les rythme de ses expéditions et surtout les délais de livraison, même en son absence.

La police d'abonnement est gérée par l'assuré lui-même. En effet, il tient un carnet constitué de souches appelées ordres d'assurances(annexe N° 2 ). A chaque voyage, l'assuré remplit un

ordre d'assurance en indiquant son numéro de police, le moyen de transport utilisé, le port d'embarquement et le détail de l'expédition.

L'assuré dispose d'un délai de huit(8) jours pour envoyer ce document à l'assureur. L'Envoi de l'ordre d'assurance par l'assuré vaut déclaration d'aliment.

L'accroissement des opérations de commerce international a certes été rendu possible par la rapidité et la maniabilité de la police flottante, mais sans ressources financières serait-il possible de les mener à terme?

Cette question pose le problème du paiement de la prime d'assurance. Problème qui s'avère très crucial tant nos opérateurs économiques à l'image des économies africaines traversent des moments difficiles dus dans un premier temps à une conjoncture économique très basse et récemment à la dévaluation du franc CFA.

Par rapport à cette situation, demander de l'argent liquide aux assurés dès la souscription du contrat serait emmené le commerce international à sa mort. En effet, outre les techniques de financement des exportations mises à la disposition des assurés par les banques, les assureurs dans la mise en oeuvre des polices d'abonnement ont donné la possibilité de différer le paiement de primes.

A cet effet, dans les polices flottantes, les assurés ont un délai assez long de trente(30) jours pour payer leur prime d'assurance. Ce qui laisse aux importateurs le temps d'écouler une partie de leurs stocks et aux exportateurs le temps de recouvrer le produit de leurs ventes. L'assuré ne paiera la prime qu'à réception de l'avenant de régularisation. Pour palier au retard de transmission de l'avenant, l'assureur délivre une attestation d'assurance afin de permettre à l'assuré de compléter son dossier de demande de crédit documentaire.

Parallèlement à la police d'abonnement, il existe d'autres polices qui s'adaptent plus ou moins aux opérations de commerce international.

## **B- Les autres types de polices**

La police au voyage a cet avantage d'être une police garantissant des expéditions au coup par coup. C'est une police très pratique qui n'engage pas l'assuré et l'assureur pour des expéditions futures. Elle permet aux opérateurs internationaux providentiels d'effectuer des opérations de commerce avec des partenaires étrangers

tout en bénéficiant des mêmes garanties sécuritaires que les expéditeurs permanents.

Ces polices au voyage permettent aussi aux assurés d'obtenir facilement des lignes de crédit auprès des banques qui le plus souvent exigent la couverture du transport par une assurance. Mais cette forme de garantie comporte quelques inconvénients non moins négligeables à savoir:

- le fait que cette police doit être souscrite à chaque expédition par l'assuré;
- le paiement de la prime devant se faire à la souscription et avant le début du voyage;
- la déclaration (nature, quantité, poids de la marchandise) ainsi que toutes les autres formalités doivent se faire avant le départ.

Dans son fonctionnement, cette police nous ramène les problèmes liés à la lourdeur administrative qui minent la bonne marche du commerce international.

La police à alimenter qui fonctionne comme la police d'abonnement admet quelques différences. Elle réduit l'étendue géographique de la police d'abonnement car elle lie pendant une durée déterminée l'assuré à un partenaire d'un pays déterminé, pour un produit défini à l'avance. Cette police se présente comme un contrat d'exclusivité entre l'assuré et son partenaire. Ce qui de manière générale pousse les assurés ayant une activité diversifiée à souscrire plusieurs polices.

La rapidité, le gain de temps ont été aussi stimulés par les compagnies d'assurances, des logiciels informatiques de traitement des informations. L'informatique avec ses dérivés (robotique, Bureautique, etc.) a favorisé la restauration de la confiance aux assurés exploitants le doute quant à l'aboutissement de leurs opérations commerciales internationales.

La souplesse apportée par les assureurs au fonctionnement des contrats ne se limite pas seulement à la production, les procédures de règlement de sinistres ont elles aussi été adaptées pour permettre aux assurés de poursuivre leurs activités commerciales sans "temps morts" trop longs.

## **SECTION II: Les Sinistres**

Au niveau du règlement des sinistres, des améliorations ont été apportées pour éviter les arrêts d'activités prolongés des commerçants. A cet effet, il est par exemple laissé à l'assuré la possibilité et le choix de commettre une expertise sans que l'assureur n'en soit préalablement informé. Ceci évite toutes les procédures de déclaration, source de plusieurs retards dans le règlement des sinistres.

L'apport de l'assurance transport en matière de règlement de des sinistres se manifeste par la rapidité qui à son tour est sujette à l'importance de l'événement. Ainsi pour une avarie simple, les délais de règlement sont généralement courts, soit trente(30) jours. Pour les avaries communes, les délais sont plus longs, mais les assureurs ont mis en place un "plan d'urgence". En effet, pour faire face à la lenteur administrative consécutive à la procédure(saisine d'un tribunal de commerce, désignation d'un commissaire avaries pour l'établissement d'un certificat d'avaries, etc.

Les assureurs se sont convenus que pour un navire déclaré en avarie commune, il fallait délivrer une lettre de garantie aux assurés. Cette lettre constitue une aide , une facilité financière accordée au client pour lui permettre de payer les frais, les charges occasionnées par l'avarie commune. Cette aide s'étend à l'assistance de l'assureur à son assuré lorsque l'avarie commune se déclare dans des eaux étrangères.

L'assureur est souvent emmené à exercer les recours en lieu et place de l'assuré en cas de sinistre. Dans la pratique, l'assureur procède quotidiennement par des relances au transporteur.

## CHAPITRE II- LES APPORTS DE L'ASSURANCE TRANSPORT AU COMMERCE EXTERIEUR

L'assurance transport dans le commerce est certes une garantie accordée à un vendeur ou un acheteur en vue de l'indemniser en cas de dommages ou de pertes, mais depuis très longtemps elle joue aussi le rôle de conseil.

### SECTION I -LE ROLE DE CONSEIL DE L'ASSUREUR TRANSPORT

Il s'agit ici de montrer le rôle joué par les assureurs transport dans l'élaboration des contrats pour plus de sécurité. Nous savons que les contrats de vente sont fixés en commun accord entre le vendeur et l'acheteur. L'assureur interviendra en tant que conseil dans le choix d'un contrat quelque soit le type, abonnement ou au voyage, à garantie plus large, ou à garantie plus réduite. Ce choix sera fonction du mode de transport et de la longueur du parcours.

C'est ainsi que pour un transport combiné c'est à dire faisant intervenir plusieurs modes (**Terrestre, Fluvial, Aérien, Maritime**), il sera conseillé à l'assuré de souscrire un contrat "**Tous Risques**". La garantie "**Tous Risques**" est de loin la plus complète car englobant outre les risques propres au transport, peut prendre en charge des risques comme le vol, le coulage, la casse, la contamination. La nécessité de prendre une garantie "**Tous Risques**" se justifie encore au niveau des banques. En effet, pour mettre en place une ligne de crédit documentaire ou d'encaissement documentaire les banques exigent de leurs clients la présentation d'une assurance "**Tous Risques**".

C'est une garantie qui s'applique parfaitement au transport des denrées périssables pour lesquelles les techniques de conditionnement, d'empaquetages, de conteneurisation sont mal assimilées par les pays africains.

La garantie "**FAP sauf**" quant à elle est plus restrictive car ne couvrant à l'origine que les seuls incidents de transport. Elle se présente comme la garantie de droit commun c'est à dire que les opérateurs en font souvent le choix compte tenu de son coût peu élevé.

Les assureurs transport n'ont pas seulement mis en place des polices souples favorisant le gains de temps, l'efficacité et la confiance; ils ont aussi instituer des "gardes fous", des mesures de prévention et de protection conditions sine qua non pour accorder leur garantie aux opérateurs internationaux.

## **SECTION II:- L'apport des assureurs pour une meilleure sécurité**

La sécurité des marchandises transportées grâce aux techniques de conditionnement mises en place. Les assureurs accorderont facilement leur garantie aux assurés selon que la marchandise est bien emballée, marquée, disposée, conditionnée et arrimée.

Quelque soit sa forme (**sac, carton, caisses, conteneur**), le transporteur doit s'assurer que l'emballage est adapté à la nature de la marchandise et des conditions du voyage. L'on s'assurera par exemple que l'emballage est suffisamment "robuste" pour supporter toutes les opérations de transbordement, de changement de mode de transport et de climat (pluies, canicule) dans chaque région traversée par la marchandise.

Lors de la détermination de la prime, l'assureur tiendra compte tout d'abord des produits transportés, ensuite de la nature du conditionnement, de la distance à parcourir et du ou des modes de transport utilisés pour l'acheminement des marchandises. C'est pour cette raison que les assureurs insistent non seulement sur la nécessité d'emballer ou de conditionner les marchandises mais aussi d'utiliser des emballages adaptés et efficaces. Le non respect de ces mesures entraîne l'application de surprimes.

La défektivité de l'emballage peut entraîner, après réserves portées au connaissance par le commissaire d'avaries, le non-paiement de l'indemnité en cas de sinistre.

Une marchandise emballée, arrimée et conditionnée permet à l'assuré de bénéficier de la garantie des assureurs et de mener à bien ses opérations de commerce international.

Outre l'emballage, certaines marchandises transportées nécessitent le marquage. Cette pratique permet d'éviter des pertes au cours de l'expédition.

L'importance prise par le conditionnement a été renforcée par l'avènement du conteneur.

De manière générale, le conteneur n'est pas un emballage, mais plutôt un mode de transport qui garantit la sécurité de la marchandise car il évite sa manipulation. Tout conteneur doit respecter les normes internationales I.S.O et peut s'utiliser soit de magasin à magasin soit partiellement c'est à dire que la marchandise est acheminée par voie de conteneur pour le transport maritime et conditionnée autrement pour les transports complémentaires.

Le chargement du conteneur doit se faire par des spécialistes et dans le respect des règles d'arrimage et de saisissage afin d'éviter des incompatibilités de poids, de nature et de forme des produits chargés.

En hommes d'expérience, les assureurs doivent veiller au respect de ces normes par des suggestions et des sommations aux exportateurs.

Ils ne sont certes pas habilités à contrôler la qualité des emballages, d'arrimage et de chargement, mais peuvent apporter leur assistance aux assurés en leur renseignant sur les risques courus.

L'industrie du container est malheureusement mal exploitée en territoire CIMA entraînant ainsi un véritable goulot d'étranglement dû dans un premier temps à la lenteur des procédures administratives douanières liées à l'obtention des documents (connaissance, licence d'importation ou d'exportation, caution bancaire, etc.), dans un deuxième au manque des originaux des documents qui retardent le dédouanement et l'enlèvement des marchandises, dans un troisième temps aux maigres ressources financières détenus par les importateurs qui les empêchent de payer les taxes et frais de douane ou de trouver des cautions nécessaires au transit, à la consignation des marchandises et un dans quatrième et dernier temps à la lenteur de circulation de l'information sur l'arrivée des marchandises. Les avis d'arrivée des marchandises parviennent aux importateurs très tardivement.

Il faut ajouter à ce qui précède le mauvais état des routes, le manque de matériel, de wagons au départ de certains ports, l'insuffisance

de matériels de manutention, l'absence cruelle de portique (les déchargements se faisant actuellement à l'aide des appareils).

Certains ports africains ne sont pas munis d'outils de localisation des conteneurs sur parc pour un repérage physique. plus facile.

Pour certains de ces pays, l'assurance a encore du mal à s'imposer comme organe sécuritaire pour le commerce international. En effet, le manque de savoir-faire fait disparaître le caractère aléatoire du contrat d'assurance.

Le conteneur est un outil sophistiqué qui nécessite pour obtenir de meilleurs résultats, un "savoir-faire" réel. Mais au niveau africain, la technique du conteneur est souvent ignorée des utilisateurs.

Le manque d'information et surtout de formation spécifique ont entraîné des dommages très importants aux marchandises. A cause du mauvais empotage, les conteneurs arrivent à destination dans un état déplorable et la marchandise très souvent avariée.

### **SECTION III:- L'ASSURANCE TRANSPORT. ET LES CONTRATS DE VENTE**

Au Gabon et dans la plupart des pays membres de la CIMA, le choix d'un contrat de vente est presque imposé par les partenaires occidentaux. C'est ainsi que les ventes sont pour la plus grande partie faites FOB et les achats CAF ou FOB. Cette situation rompt l'équilibre des contrats car le fret et l'assurance sont soignés par ces partenaires étrangers.

Dans les ventes **FOB**, l'exportateur perdra la valeur de sa marchandise en cas de sinistre, l'acheteur ne s'acquittant de sa dette qu'à la réception. Les achats **CAF** présentent la même situation dans la mesure où la marchandise voyage aux risques de l'acheteur sans pour autant que ce dernier ait payé l'assurance. Compte tenu de l'éloignement, les procédures de règlement de sinistre, de règlement d'avaries prennent beaucoup de temps et ralentissent de manière conséquente l'activité internationale des opérateurs économiques. La situation inverse apporterait plus de sécurité aux opérations et d'avantage de confiance aux parties. Il serait donc opportun que les pouvoirs publics et les assureurs fassent un effort pour que les opérateurs économiques prennent conscience de la nécessité d'exporter CAF et d'importer FOB.

## **A- Les idées à retenir pour valoriser la vente CAF.**

Il est établi que les grands pays exportateurs commercialisent CAF. Ce contrat de vente permettrait aux exportateurs africains d'avoir un maximum d'argument face à la concurrence en agissant sur le coût du transport et de l'assurance. En vendant CAF, l'exportateur souscrit une police d'assurance pour se couvrir contre les risques liés à l'acheminement des marchandises au moins aux conditions "francs d'avaries particulières sauf ("FAP sauf").

La vente **CAF** a l'avantage de la simplicité pour l'acheteur étrangers qui n'est pas toujours un importateur aguerri et effectuant des opérations commerciales au coup par coup. Cela lui dispense des procédures inhabituelles de transport et d'assurance de ses importations.

Le fait de soigner l'assurance à l'exportation entraîne la mobilisation de l'épargne au niveau national. Ce qui permet aux compagnies d'assurance d'augmenter leur capacité de placement. Ces placements effectués auprès des banques vont permettre à ces dernières d'accorder des lignes de crédits aux importateurs et aux exportateurs.

En cas de sinistre, l'exportateur s'adressera directement à son assureur local, ce qui constitue un gain de temps. Les assureurs transports sont souvent amenés à commettre l'expertise en lieu et place de l'assuré lorsque le sinistre a lieu dans un pays éloigné du siège de ce dernier, car ils bénéficient d'un réseau de représentants qui se tiennent à la disposition des importateurs ou leurs (commissaires d'avaries) mandataires (consignataires, transitaires dans les principaux ports et villes du monde.

La souplesse des polices d'abonnement et le décalage existant entre la prise d'effet des garanties et le paiement de la prime constituent des avantages non négligeables. Le client ne paie que lorsqu'il reçoit la marchandise; le vendeur a pour cela l'obligation de contrôler l'entière exécution du transport du départ jusqu'à la livraison. Dans ces conditions il est nécessaire pour lui de garder la maîtrise de l'assurance parceque l'importateur peut ne pas avoir pris une garantie pour ses achats.

La vente **CAF** permet de profiter de groupages avantageux notamment dans les domaines du conteneur et du fret aérien. Le groupage consiste pour l'assuré non plus à prendre toute une palette ou tout un conteneur, mais à charger sa marchandise sur une partie de la palette ou d'un conteneur. Cette pratique favorise un meilleur acheminement des marchandises, mais aussi des coûts très réduits.

### **B-Quelques idées à retenir pour encourager l'achat FOB**

La concurrence internationale autorise les importateurs à prendre beaucoup de précautions dans leurs relations avec les fournisseurs étrangers. En optant pour les achats **FOB**, l'importateur entend acheter moins chère. En effet, au niveau international, les prix des matières premières et des produits finis ou semi-finis sont homogènes. A cet effet, l'importateur ne peut faire la différence que sur les frais de transport et d'assurance.

L'importateur qui soigne son transport et son assurance est amené à utiliser les services d'un intermédiaire, d'un organisateur de transport local dont ou est sûr d'obtenir des meilleurs services au moindre coût. Dans le cadre du transport multimodal l'importateur se servira pour toutes ses transactions d'un opérateur multimodal.

Ces intermédiaires qui sont soit des commissionnaires, soit des transitaires, soit des opérateurs multimodaux se chargent d'agir matériellement et juridiquement en leurs noms propres, de l'acheminement des marchandises pour le compte du donneur d'ordre.

Les achats **FOB** permettent à l'importateur de fixer lui-même les conditions de dédouanement à l'endroit convenu au moment voulu et au régime choisi. La maîtrise du transport a apporté une réponse en ce qui concerne les délais et les modalités de livraison des marchandises aux clients locaux.

Lors de la survenance d'un sinistre l'assuré est mieux garanti puisqu'il s'est assuré à des conditions qu'il a lui même choisies et qui plus est auprès d'un assureur qu'il connaît. La procédure d'indemnisation dans ce cas est plus souple et plus rapide.

Le choix du navire lui étant donné, l'utilisation d'un navire (pavillon) national permet le paiement en monnaie local et à des prix faibles. La nécessité de se doter d'une flotte maritime nationale évite des situations de dépendance totale à l'égard des flottes étrangères tout en réduisant les coûts de transport sur la balance des paiements.

En optant pour ce type d'achat, l'assuré attire un maximum de client et parfait sa politique commerciale. Les clients commerçants cherchent à éviter les ruptures de stock; pour cela ils s'adressent à des fournisseurs sûrs. La maîtrise du transport et de l'assurance constituent une sécurité indéniable pour ces opérateurs économiques.

L'évolution des modes et techniques de transport ont stimulé la réflexion sur les amendements et les améliorations à apporter aux contrats de vente. C'est ainsi que pour le transport multimodal, par conteneur et le transport "Roll on-roll off" par remorques et barges, les opérateurs ont conçu le "Franco transporteur".

### **C- Réponse aux besoins du Transport moderne: LE FRANCO TRANSPORTEUR**

Les transporteurs multimodaux ont résolu le problème de la détermination du fret qui se posait à eux avec beaucoup d'acuité. Ils ont décidé d'appliquer un seul taux de fret pour l'ensemble des modes de transport empruntés par la marchandise pour une expédition donnée. Ce taux est fixé par rapport à la durée du voyage, de l'importance des risques liés à ce même voyage et en fonction du nombre des modes de transport à utiliser.

Pour simplifier au maximum la lourdeur administrative consécutive à l'octroi des documents de transport, les transporteurs ont imaginé l'émission d'un seul connaissement comme document principal lorsque l'une des étapes de l'expédition concerne le transport maritime.

Le même problème s'est posé aux assureurs qui se demandaient s'il fallait considérer l'expédition dans sa globalité ou bien tenir compte de chaque étape. Car la difficulté principale résidait dans le transfert de responsabilité entre le vendeur, l'acheteur et le transporteur en cas d'avarie.

Le "Franco transporteur "ou" Point désigné" fonctionne comme le **FOB** à la seule différence que le transfert de responsabilité ne se fait pas au passage du bastingage, mais plutôt lorsque le vendeur aura livré la marchandise entre les mains du transporteur au point convenu. Lorsque ce point n'est pas désigné, les parties contractantes doivent se référer aux différentes étapes ou le transporteur devra prendre en charge la marchandise.

Le transfert de risque entre vendeur et acheteur se fait à ce moment. Dans le cadre du multimodal, c'est l'opérateur du multimodal chargé d'organiser le transport qui désigne les personnes avec lesquelles il a conclu un contrat de transport par route, chemin de fer, air, mer.

Le vendeur doit prendre toutes les précautions pour que la marchandise voyage dans de bonnes conditions, ainsi il aura donc à :

- livrer la marchandise entre les mains du transporteur tous les documents nécessaires (licence d'exportation, certificat phytosanitaire, certificat d'origine, etc...).
- utiliser les voies de télécommunication pour l'émission du connaissement, prévenir le destinataire en cas d'avaries ou de pertes.

Comme dans la vente **FOB**, la marchandise voyage aux frais de l'acheteur; c'est donc à lui qu'incombe le droit de payer le fret et de soigner l'assurance. Les transports multimodal et "Roll on-roll off" qui nécessitent un acheminement par plusieurs modes de transport ont posé le problème d'assurance.

La réponse des assureurs est similaire à celle des transporteurs. Ils ont monté des polices facultés, mais avec une connotation maritime. En effet, lorsqu'une étape du transport est maritime, l'assuré devra souscrire une police facultés maritimes avec une prime globale calculée en tenant compte de tous les autres modes.

### **CHAPITRE III- IMPACT DE LA LEGISLATION sur le commerce international**

La décision de domiciliation de l'assurance maritime sur facultés à l'importation au Gabon et dans la plupart des de la **CIMA** comporte aussi bien des avantages que des inconvénients.

## SECTION I:-. Les avantages de la loi

L'esprit de la loi de 1978 allait dans le sens de la mobilisation de l'épargne au niveau local par l'obligation de domiciliation des facultés à l'import. Ceci pour ralentir l'évasion des capitaux du pays vers l'étranger car une bonne partie des affaires souscrites en maritime allait dans des portefeuilles des sociétés d'assurances étrangères.

La loi visait donc une amélioration et un accroissement de l'industrie d'assurance au Gabon et le rééquilibrage des balances de paiements. Elle constituait aussi une mesure d'encouragement et de promotion des secteurs nationaux d'assurances maritimes préconisées par la **CNUCED**. La mise en application de cette loi a occasionné le gonflement du chiffre d'affaires des sociétés d'assurances au Gabon.

L'accroissement du chiffre d'affaires par la rétention locale a entraîné l'augmentation des produits financiers grâce à la mise en place d'une bonne politique de placement des provisions techniques au profits des économies des pays membres de la **CIMA**.

L'amélioration des taxes fiscales provenant des primes perçues sur les contrats d'assurances maritimes sur facultés.

La résorption du chômage grâce à l'accroissement du personnel chargés de rédiger les contrats.

L'avantage apporté par la législation au commerce international est donc indirect. En effet, la domiciliation de l'assurance maritime des facultés à l'import a permis dans un premier temps le renforcement du marché de l'assurance. On y a vu apparaître depuis 1978 des nouvelles compagnies d'assurances à l'image de la **CAMAT** et un nombre important d'agents et courtiers au Gabon.

Chaque intervenant compagnies d'assurance, importateurs et Etats, tire son profit dans l'application de la loi de 1978.

Pour les compagnies d'assurance, cette loi leur a permis d'accroître rapidement leurs portefeuilles, entraînant par la même

occasion une augmentation des placements d'où un accroissement des produits financiers qui permettent de distribuer des bénéfices.

Les placements de ces produits financiers effectués auprès des banques permettent à ces dernières d'accorder des facilités financières aux opérateurs économiques par le biais des techniques de paiement comme le crédit documentaire, la remise documentaire, les crédits fournisseurs et acheteurs.

L'obligation d'assurance stimule des facilités d'indemnisation aux importateurs qui n'ont pas la possibilité d'obtenir auprès des organismes financiers situés à l'extérieur du pays d'importation en cas de sinistre. En plus il est souvent souhaitable d'avoir des rapports directs avec une compagnie d'assurance locale qu'avec un assureur éloigné.

Il est plus facile pour les importateurs d'obtenir des lignes de crédit auprès des banques locales lorsque les marchandises importées ont été assurées localement.

Le troisième intervenant et bénéficiaire de la loi est l'état.

L'augmentation du volume des primes a entraîné l'accroissement de l'assiette de l'impôt et avec comme conséquence l'augmentation des recettes de l'état.

Cette législation qui a stimulé la hausse du volume d'affaires maritimes par rapport aux importations au Gabon comporte comme précédemment vu des avantages conséquents aussi bien pour les compagnies d'assurances, les importateurs que pour l'état. Il n'en demeure pas moins que son application comporte quelques insuffisances surtout au niveau de l'étiqûe même du commerce international.

## **SECTION II:- Les Inconvénients de la loi de 1978**

L'échec de la législation des assurances de 1978 est lié en partie au problèmes de l'efficacité du contrôle de son application. En effet, un bon nombre d'importateurs contournent la loi en dépit des prescriptions des autorités. On assiste donc comme dans certains pays membres de la **CIMA** à la prolifération des attestations fictives d'assurances délivrées par des assureurs indéclicats. Ces assurances fictives leur permettent de se dessaisir de leurs marchandises auprès des services de la douane sans difficultés.

Il se pose aussi le problème de la double assurance constitué par l'application de la loi. Lorsque l'on prend le cas d'un importateur qui souscrit un contrat d'assurance " Fap sauf " où "Tous Risques " auprès d'une compagnie locale et que la marchandise est importée CAF. on constate dans ce cas d'espèce que le pays n'aura bénéficié que d'une petite partie de la prime d'assurance sur l'introduction de la marchandise, la plus grande partie allant à la compagnie du pays du fournisseur.

L'une des raisons supplémentaire qui entrave l'application de la législation est le commerce informel. En effet, la perméabilité de nos frontières et le manque d'efficacité du contrôle Douanier ont permis aux pratiques commerciales déloyales d'inondés les marchés locaux des pays africains.

# CONCLUSION

L'assurance transport a contribué énormément à la réalisation des opérations de commerce international. Elle a mis en place des polices types (abonnement et au voyage), et adaptées à ces opérations. Leur souplesse et leur maniabilité ont stimulé plusieurs opérateurs, même les plus hésitants. Ces contrats d'assurance transport ont été renforcés par des modalités de garanties à savoir la "**Tous Risques**" et la "**FAP sauf**". Elles offrent aux assurés des garanties assez étendues et s'adaptent aux desiderata et aux contraintes du commerce extérieur. Ainsi, l'octroi d'une ligne de crédit documentaire à un client par sa banque sera conditionné par la présentation d'une attestation d'assurance aux conditions "**Tous Risques**".

Par ailleurs, l'assureur transport dans son rôle de conseil a participé pleinement à la mise en place de moyens d'acheminement, d'emballage, de conditionnement. L'industrie du conteneur a apporté une grande sécurité aux marchandises transportées. Même si elle n'est pas encore bien maîtrisée par les opérateurs africains, cette industrie reste une technique d'acheminement d'avenir. Les assureurs africains devraient donc renforcer leur rôle de conseil dans le sens de la maîtrise des techniques du conteneur, et du conditionnement.

Les techniques de transport ont beaucoup évolué par rapport au transport combiné. L'apparition du transport multimodal et du transport "**RO-RO**" constitue cette révolution.

Le transporteur multimodal a résolu le problème de responsabilité présent dans le transport combiné. Il a imaginé l'émission d'un seul connaissement et l'application d'un seul taux de fret pour tout le voyage. Mais l'assureur n'a pas encore véritablement apporté aux opérateurs multimodaux des formules qui minimisent le coût d'assurance. Il réagit aujourd'hui comme en transport combiné.

Une réflexion est de ce fait à mener en vue de trouver une technique de tarification adaptée à ce type de transport.

Les informations qui ont fait l'objet du développement des pages qui précèdent n'ont pas la prétention de faire disparaître tous les problèmes que les assureurs transports et les opérateurs économiques peuvent rencontrer. Les premiers, malgré toutes les formules de garanties et de conseils mises ou place, se heurtent soit à l'insolvabilité des assurés, soit à l'inexpérience de ces derniers ou des transporteurs entraînant ainsi des sinistres très importants. Les deuxièmes sont quant à eux confrontés au manque de ressources financières et à leur ignorance face aux techniques d'assurance et de transport. Les expéditions s'effectuent le plus souvent dans de mauvaises conditions d'emballage, de conditionnement, d'emportage, etc...

Ce travail avait pour souci de faire quelques recommandations puisées dans l'expérience quotidienne des techniques d'assurance transport, des caractéristiques du commerce international et des quelques suggestions de la **CNUCED** et des autorités étatiques en vue d'autonomiser les marchés locaux d'assurance des pays en voie de développement pour une nouvelle dynamique du commerce extérieur.

Sans considérer ce travail comme une oeuvre parfaite, nous sommes convaincus que la mise en pratique de ces conseils très simples contribuera, pour une bonne part, à faciliter la maîtrise des méandres de la technique d'assurance transport, la disparition du doute pour les investisseurs lorsqu'ils désirent entreprendre une expansion internationale, la restauration de la confiance réciproque entre les parties au contrat.

# BIBLIOGRAPHIE

## OUVRAGES

- INSTITUT D'ECONOMIE DE TRANSPORT  
MARITIME

( Approche d'une politique d'assurance des navires )  
Journées d'études des 23 et 24 Janvier 1979

- LIVRET GUIDE " L'ASSURANCE TRANSPORT "  
Syndicat Français de l'assurance maritime et transport  
Edition 1990

## COURS ET REVUS

- Cours d'assurance maritime et transport, 2<sup>e</sup> année 11<sup>e</sup>  
promotion (IIA)

Monsieur Alain DAVANNE

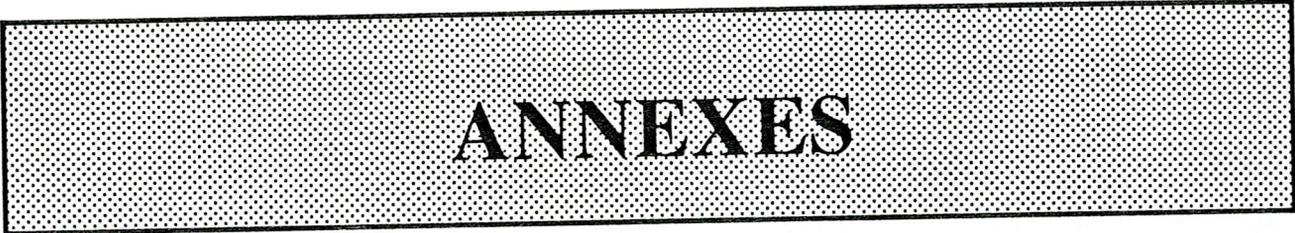
- BULLETIN DE LA CNUCED  
Etudes sur les transports maritimes, 1991

- Conteneurs maîtrise optimale vers l'Afrique  
Le MOCI , 26 juillet - 02 Août 1993  
Denis CHEVALIER, Conseil en transports  
internationaux.

## COMPTES RENDUS ET ENTRETIENS

- Tableau de bord de l'Economie Gabonaise  
Situation 1991  
Perspective 1992  
N° 21 Direction Générale de l'Economie, Mai 1992

- Loi-Programme 1993-1995 des investissements Publics et  
Parapublics



**ANNEXES**

PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE

-----  
MINISTÈRE DE L'ECONOMIE ET  
DES FINANCES  
-----

REPUBLIQUE GABONAISE

-----  
UNION - TRAVAIL - JUSTICE  
-----

(/isa :

du Président de la  
Chambre Administrative  
de la Cour Suprême.-

1.  
ORDONNANCE N° 6 /79/PR

portant assurance obligatoire des marchan-  
dises ou facultés à l'importation.-

-----  
LE PRESIDENT DE LA REPUBLIQUE  
CHEF DU GOUVERNEMENT  
-----

VU la Constitution ;

VU les Décrets N°s 197 et 198/PR du 4 Février 1978,  
fixant la composition du Gouvernement ;

VU la Loi N° 23 /78 du 22 Décembre 1978, autorisant  
le Chef de l'Etat à légiférer par Ordonnance pendant la  
période d'intersession de l'Assemblée Nationale ;

La Chambre Administrative de la Cour Suprême  
consultée ;

Le Conseil des Ministres entendu :

ORDONNE :

ARTICLE 1er.- Les personnes physiques ou morales de  
droit public ou privé sont assujetties à l'obligation  
de souscrire une assurance auprès d'une Entreprise  
d'Assurances agréée au Gabon pour toute importation  
dans le Territoire de marchandises ou facultés destinées  
directement ou indirectement au Commerce ou à l'Indus-  
trie.

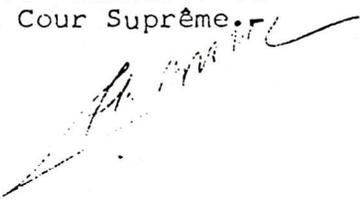
Cette assurance doit être souscrite soit directement  
auprès de l'Organisme visé à l'alinéa précédent soit  
par l'intermédiaire des personnes physiques ou morales  
habilitées conformément à la réglementation en vigueur  
à présenter des opérations d'assurances au Gabon.

.../...

PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE  
-----  
MINISTERE DE L'ECONOMIE ET  
DES FINANCES  
-----

REPUBLIQUE GABONAISE  
-----  
UNION - TRAVAIL - JUSTICE  
-----

(/isa :  
du Président de la  
Chambre Administrative  
de la Cour Suprême.



**SECRET** N° 0215 /PR/MINECOFIN

Portant application de l'Ordonnance  
N° 6 /79/PR du , rendant  
obligatoire l'assurance des marchandises  
ou facultés à l'importation.

-----  
LE PRESIDENT DE LA REPUBLIQUE  
CHEF DU GOUVERNEMENT  
-----

VU la Constitution ;

VU les Décrets N°s 197/PR et 198/PR du 4 Février 1978  
fixant la composition du Gouvernement ;

VU la Loi N° 10/62 du 22 Mai 1962, portant réglemen-  
tation des organismes d'assurances de toute nature et des  
opérations d'assurances, ensemble les textes modificatifs ;

VU le Décret N° 01207/PR/MINECOFIN du 17 Novembre  
1977, portant attributions et organisation du Ministère de  
l'Economie et des Finances et les textes modificatifs  
subséquents ;

VU l'Ordonnance N° /79/PR du portant assu-  
rance obligatoire des marchandises ou facultés à l'importa-  
tion ;

La Chambre Administrative de la Cour Suprême consultée ;

Le Conseil des Ministres entendu ;

/) E C R E T E :

ARTICLE 1er.- L'obligation d'assurance instituée par  
l'Ordonnance N° 6 /79/PR susvisée, ne s'applique qu'aux  
marchandises ou facultés importées dont la valeur EOB  
excède 300.000 F.CFA.

.../...



COMPAGNIE D'ASSURANCES MARITIMES  
AÉRIENNES ET TERRESTRES  
SUCCURSALE DU GABON

Entreprise privée régie par la loi du 22 mai 1963  
B.P. 7812 LIBREVILLE  
Tel. 74.68.31 - Télex 5435

20 SEP 1994

# ORDRE D'ASSURANCE

VALANT CERTIFICAT D'ASSURANCE

1189

A LIBV LE 2-8-94

ASSURANCE AU VOYAGE

ALIMENTS

suivant POLICE N° 10 256

**ASSURE** Libreville Gabon B.P. 426 LIBV  
AGISSANT TANT POUR SON COMPTE QUE POUR QUI IL APPARTIENDRA  
REFERENCES ASSURE :

## VOYAGE

DATE DE L'EXPEDITION Le 1-8-94  
DE Marseille A LIBV  
VIA  
 AVION VOL N°  
 NAVIRE S/S Necker  
 CALE AVEC TRANSBORDEMENT  
 PONTEE  CONTAINER  BOUT EN BOUT  GROUPAGE  CONVENTIONNEL

## DETAIL DE L'EXPEDITION

(Ne porter qu'une seule expédition sur cet ordre)

MARQUES	NUMEROS et Nbres de colis	POIDS	NATURE DES MARCHANDISES ET DE L'EMBALLAGE	VALEUR D'ASSURANCE
<u>LIBV 3509</u>	<u>2 caisses</u>	<u>14360</u>	<u>Caisses profilées f. usc.</u>	<u>51.420.213</u>

VALEUR TOTALE D'ASSURANCE (en lettres) Cinquante un million quatre cent vingt mille deux cent treize FCFA

Conformément aux conditions générales, l'assureur pourra déduire, de l'indemnité de sinistre lui incombant, la prime afférente aux risques garantis par le présent ordre d'assurance si cette prime n'a pas été payée.  
Toutes indemnités pour pertes ou avaries seront payées entre les mains du porteur de l'original de l'ordre d'assurance et des pièces justificatives de la réclamation (voir au verso)

CACHET COMMERCIAL ET SIGNATURE DE L'ASSURE

MODE DE GARANTIE : FAP / Sauf



CACHET COMMERCIAL ET SIGNATURE DE L'ASSUREUR

LES ASSUREURS CONSENS GABONAIS  
**FAUGERE ET JUTHEAU & Co**  
B.P. 2138 - LIBREVILLE - Gabon  
Tél. 76.43.00/74.68.29/74.32.91

DECOMPTE DE PRIME	TAUX	MONTANT
R.O. / C.F.A. <u>51.420.213 X</u>	<u>0,125%</u>	<u>64.275</u>
R.G. / C.F.A.		
SURPRIME		<u>64.275</u>
DIVERS		
PRIME NETTE		

**IMPORTANT** LE PRESENT ORDRE D'ASSURANCE NE VAUT CERTIFICAT D'ASSURANCE QUE REVETU DE LA SIGNATURE ET DU CACHET