



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCE
(CIMA)

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
BP 1575 YAOUNDE – Tél (+237) 22 20 71 52 – FAX : (+237)22 20 71 51
E-mail : iiac@cameroun.com
Site web : <http://www.iiacameroun.com> Yaoundé/Cameroun



RAPPORT D'ETUDES ET DE STAGE
POUR L'OBTENTION DU DIPLOME DE MAITRISE EN SCIENCES
ET TECHNIQUES D'ASSURANCES (MST-A)
(Cycle II, 11^{ème} promotion 2012-2014)

**THEME : INSTITUTION D'UNE CESSION
LEGALE AU GABON : PRESENTATION ET
INFLUENCES**

Présenté et soutenu par :
Médard BENGONE MINKO

Sous la direction de :
M. Arsène EKOROH NDO
Responsable Département Réassurance
de l'OGAR

Novembre, 2014



DEDICACES

A DIEU,

A mon père, M. Emmanuel MINKO BENGONE

A toute ma famille,

Aux étudiants de l'IIA, 21^{ème} promotion DESSA et 11^{ème} promotion MSTA.

Aux amis qui ont su m'apporter assistance et conseil opportuns.

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier le Gouvernement gabonais et l'Institut International des Assurances de Yaoundé pour la formation dispensée.

Nous remercions aussi Monsieur Bernard BARTOSZEK, Directeur Général de l'OGAR pour avoir bien voulu nous accepter en stage dans la structure qu'il dirige.

Nous sommes également reconnaissant à Monsieur Arsène EKOROH NDO, Responsable Département Réassurance, pour la direction et la conduite de cette étude; et à Monsieur Daniel MOUYAME, professeur de réassurance 11^{ème} promotion MST-A pour le cours dispensé.

Nos remerciements s'adressent aussi à Madame AKEWA Jacqueline, Monsieur Davy MENDOUME MINKO, Madame NZE MINKO Charlie et à Monsieur Joël NKEGNA pour l'aide inestimable apportée tout au long de cette formation.

Nous tenons enfin à remercier l'ensemble du personnel de l'OGAR, et particulièrement Mademoiselle Andréa NTSAME OVONO pour son soutien permanent.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AGF : Assurances générales en France

AFRICA-RE : Société africaine de réassurance

AUTO : Automobile

BGD : Banque gabonaise de développement

CEDEAO : Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest

CEMAC : Communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale

CICA-RE : Compagnie commune de réassurance des Etats membres de la CIMA

CIMA : Conférence interafricaine des marchés d'assurance

FEGASA : Fédération gabonaise des sociétés d'assurance

GIE : Groupement d'intérêts économiques

OGAR : Omnium gabonais d'assurance et de réassurance

OGAR VIE : Omnium gabonais d'assurance et de réassurance vie

OHADA : Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires

OMC : Organisation mondiale du commerce

PFA : Préservation foncière assurance

PIB : Produit intérieur brut

PREC : Provision pour risques en cours

PSAP : Provision pour sinistres à payer

PWC: Price Waterhouse Coopers

RC: Responsabilité civile

SCG-RE : Société commerciale gabonaise de réassurance

SEN-RE : Société sénégalaise de réassurance

Institution d'une cession légale au Gabon : présentation et influences

SWISS-RE : Swiss reinsurance company

TIARD : Transport, incendie, automobile et risques divers

UGB : Union gabonaise de banques

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Répartition du chiffre d'affaires du marché/ compagnie au 30/12/13	7
Tableau 2 : Capitaux captés par la cession légale au 31/12/2012.....	35

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Répartition chiffre d'affaire Ogar au 31/05/14	13
---	----

RESUME

Engagé dans un plan ambitieux (vision 2015), OGAR est résolument orienté vers un service de qualité. Son organisation structurée et la diversité des produits proposés cadrent parfaitement avec les attentes de ses partenaires et de ses usagers d'où la position de leader que la compagnie occupe sur le marché dans lequel elle évolue. Notre passage dans les locaux de cette compagnie (du 19 mai au 19 octobre) nous a permis de mettre en pratique les notions et principes reçus durant toute notre formation théorique au sein de l'institut. Il était donc question pour nous de nous imprégner des différentes étapes techniques de souscriptions, de la réception du prospect jusqu'à l'établissement du contrat d'assurance, de la gestion des différents mouvements que peut connaître un contrat (modification, suspension, annulation...). Nous avons également été au contact de la gestion de sinistre de l'ouverture jusqu'au règlement si le sinistre est du et du passage en contentieux si cela s'avère nécessaire puis de la comptabilisation des opérations d'assurance.

Pour ce faire, OGAR n'a ménagé aucun effort pour mettre à notre disposition les outils nécessaires pour le bon déroulement de notre stage.

Toutefois, depuis 2012, comme toutes les cédantes installées au Gabon, OGAR est assujettie à une cession légale instituée par l'Etat. Traité qui a un impact aussi bien sur l'économie gabonaise que sur les cédantes d'où le choix de notre thème ; « Institution d'une cession légale au Gabon : présentation et influence ».

Pour cerner notre problématique, il était question pour nous dans un premier temps de présenter OGAR, puis dans un second de traiter de l'influence de la cession légale. Pour ce faire, nous avons de prime abord présenter la structure chargée de gérer le traité ; la SCG-RE, compagnie de réassurance détenue en majorité par l'Etat gabonais.

Puis, nous avons analysé la cession légale et son impact sur l'économie gabonaise et sur les cédantes concernées par le traité. De là, il ressort que la cession légale permet une diminution du montant de primes placées en réassurance vers les pays étrangers pour relancer l'économie et permet également d'augmenter le plein de rétention des cédantes, l'encadrement technique et le suivi de ces dernières.

Mais, le traité peut également constituer un obstacle au développement des cédantes et cause une disparité entre les risques.

ABSTRACT.

Committed in a ambitious planning (vision 2015), OGAR is absolutely oriented toward a service of quality. Its structured organization an the diversity of proposed products perfectly suit with the expectations of its partners and its users whereas the rank of leader states by the company on the market within its involves. Our visit in premises of this company (from 19th May to 19th October) helps us to implement notions and ruling received during the theoretical training with the institute. It was then matter for us to get different technical stages of subscriptions, the submissions of prospective until the set up of the insurance contract, and management of different transactions faced by a contract (modification, suspension, cancellation...). We were also in contact with the payment is owed and from the forward in litigation if it is needed then the accountability of insurance transaction.

For this, OGAR worked hard to put in our disposal needed tools for the good conduct of our training.

However, since 2012, like all ceding offices based in Gabon, OGAR is attached to legal disposal initiated by the state. A treaty which has an impact as well on the Gabon economy and on ceding companies, then the choice of our theme: "Setting of a legal disposal in Gabon: presentation and influence".

In order to understand our problematic, it is question for us in first time OGAR then in a second to study the influence of the legal disposal. For this, we have first all present the structure in charge of the managing of treaty; the SCG-RE, an insurance company help in majority by the state of Gabon.

Then, we have analyzed the legal disposal and its impact on the Gabon economy and on ceding offices involved by the treaty. Then it is cleared that legal disposal contributes to raise the fully retention of ceding offices, the technical supervision and the monitoring of the letters.

But, the treaty can also constitute a disincentive to development of ceding and may contribute to a disparity within risks.

SOMMAIRE

DEDICACES	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	iii
LISTE DES TABLEAUX	v
LISTE DES FIGURES	vi
RESUME.....	vii
ABSTRACT	viii
SOMMAIRE	ix
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE LA COMPAGNIE OGAR.	
CHAPITRE I : PRESENTATION D’OGAR.	3
Section 1 : Contexte Economique, Historique et Généralités	3
Section 2 : Ogar : une structure organisée présentant une variété de Produits à sa clientèle	7
CHAPITRE II : DESCRIPTION DES PRINCIPAUX DEPARTEMENTS PARCOURUS PENDANT LE STAGE ET TRAVAUX EFFECTUES.	11
Section 1 : Souscription, gestion de contrats et des sinistres	11
Section 2 : Départements Transport et Réassurance	21
DEUXIEME PARTIE : INSTITUTION D’UNE CESSION LEGALE AU GABON : PRESENTATION ET INFLUENCES.	
CHAPITRE I: PRESENTATION DE LA STRUCTURE CHARGEE DE GERER LA CESSION LEGALE.....	27
Section 1 : Création, Missions et Organisation de la SCG-RE	27
Section 2 : Fonctionnement de la Cession Légale	29
CHAPITRE II: L’INFLUENCE DE LA CESSION LEGALE SUR L’ECONOMIE GABONAISE ET SUR LES COMPAGNIES D’ASSURANCE : LE CAS D’OGAR.	34
Section 1 : La cession légale : une opportunité pour l’économie gabonaise.....	34
Section 2 : L’influence de la cession légale sur les compagnies d’assurance : le cas d’OGAR.....	38
CONCLUSION GENERALE.....	44

INTRODUCTION GENERALE

Le secteur des assurances connaît une croissance considérable ces deux dernières décennies en zone CIMA. En effet, le taux de croissance a augmenté de 228,88% entre 1996 et 2012 (*d'après le Secrétaire Général de la CIMA lors de la conférence de presse qu'il a animé le 12/03 2014*). Cette évolution est justifiée vu le nombre de compagnies d'assurance qui ne cessent de s'y implanter et les chiffres d'affaires observés par ces dernières.

Pour prendre le cas de l'un des pays membre, le Gabon, on est passé de six à huit compagnies d'assurance et une compagnie de réassurance entre 2006 et 2014. Le chiffre d'affaires réalisé par l'ensemble des cédantes quant à lui est passé de **soixante trois millions trois cent trente-neuf milles francs CFA à quatre-vingt quatorze millions huit cent dix-sept milles cent quarante francs CFA** entre 2007 et 2013 (d'après le rapport 2013 de la FEGASA). C'est donc un secteur générateur de capitaux importants et promoteur. Toutefois, une inquiétude subsiste quant à la sécurisation de ces capitaux qui soit dit au passage serviront dans leurs majorité à payer les sinistres dus aux assurés et bénéficiaires de contrats. Pour ce faire, les compagnies d'assurance font recours à de nombreux procédés pour garantir leurs engagements. L'un d'entre eux est le recours à la réassurance qui peut se définir comme étant « une opération par laquelle un réassureur s'engage, moyennant rétribution à contribuer à l'indemnisation des sinistres auxquels l'assureur s'est engagé envers ses assurés ; c'est l'assurance au second degré ». Cette opération permet donc aux cédantes de couvrir leurs engagements face aux risques dépassant leurs capacités.

De là, de nombreux traité proportionnels ou non de réassurance sont donc conclus entre cédantes implantées en zone CIMA et réassureurs qui eux sont en majorité implantés dans des pays occidentaux ce qui conduit inévitablement à une fuite de capitaux de la CIMA vers ces pays. Pour y remédier, les cédantes en zone CIMA sont de plus en plus assujetties à des traités obligatoires intervenant aussi bien sur le plan continental que régional. Les objectifs recherchés étant essentiellement de maximiser la rétention des primes sur le continent la sécurisation des engagements des cédantes et le soutien, le développement de la réassurance au niveau régional et continental. Ainsi, sur le plan régional ou continental, les réassureurs CICA-RE, et AFRICA-RE se voient gérer une

cession légale qui se présente comme un traité proportionnel appelé « quote-part » dans lequel le réassureur partage de manière obligatoire un pourcentage équivalent de primes et de sinistres des affaires de la compagnie concernées par le traité. De là, sur le plan continental, AFRICA-RE percevra un taux de 5% sur tous les traités de réassurance des compagnies opérant dans les Etats membres. Sur le plan régional, cette opération concerne la CICA-RE qui percevra quant à elle 15% sur les traités des sociétés de droit national et 5% au premier franc sur les souscriptions des sociétés de droits étranger.

Dans le même ordre d'idée, d'autres initiatives furent tentées ou sont en cours c'est le cas d'ECO-RE, concernant les pays de la CEDEAO et CEMAC-RE pour les pays de l'Afrique Central.

Parallèlement, certains pays Africains ont institué ce type de traité en quote-part obligatoire dans le but de limiter l'exportation des primes vers l'étranger. C'est dans cette logique qu'a souscrit le Sénégal depuis 1988 avec la création de la SEN-RE qui est chargée de gérer pour le compte de l'Etat sénégalais une cession légale. Pour ce faire, un taux de 6,5% est reversé à la SEN-RE au premier franc, 15% sur les traités pour les sociétés de droit national et 20% sur les sociétés étrangères dites sociétés de « complément ».

De son côté, l'Etat gabonais a entrepris de doter au marché des assurances du pays une nouvelle société de réassurance (SCG-RE) chargée de gérer la cession légale. Grâce à une initiative de l'Etat gabonais et des sociétés d'assurance du Gabon, symbole d'un nouveau partenariat « Public-Privé ». Depuis le 22 février 2012, la SCG-RE est donc créée et la cession légale mise en application. De là, cette décision des autorités gabonaise porte-t-elle ses fruits ? La SCG-RE constitue-t-elle un véritable partenaire pour le développement du secteur des assurances ?

Les réponses à ces questions constitueront l'essentiel de notre étude où une double approche nous servira d'aiguillon. Celle par laquelle nous présenterons la compagnie Ogar, structure qui a bien voulu nous accueillir pour notre stage pratique, et celle aux travers de laquelle nous étudierons la cession légale instituée par l'Etat gabonais, son influence aussi bien sur l'économie gabonaise que sur les compagnies d'assurance assujetties à cette dernière.

PREMIERE PARTIE :
PRESENTATION DE LA COMPAGNIE OGAR.

Dans un environnement de plus en plus compétitif, toute compagnie devrait se moderniser pour gagner de plus en plus de parts du marché. OGAR n'est pas en marge. Cela peut se justifier par la place de leader que la structure occupe sur ce marché.

Il sera donc question pour nous dans cette partie de présenter la compagnie OGAR et d'étudier les différents aspects qui concourent à son succès.

CHAPITRE I : PRESENTATION D'OGAR.

Créée en 1976, la compagnie est géographiquement située à Libreville, au boulevard de l'indépendance, en face de l'immeuble TOTAL et est spécialisée dans la commercialisation des produits d'assurance non vie. Avec un capital de 2 208 000 000 F CFA entièrement libéré détenu à 61% par Delta Synergie, comme nous le montre la figure n°1 (annexe 1). La structure est régie par le code CIMA. OGAR appartient au Groupe OGAR, qui compte à son actif plus de soixante années au service du Gabon et de l'Afrique Centrale. Ce sont ces années d'expériences, au service de sa clientèle qui lui ont procuré cette place de leader sur le marché gabonais. En effet, avec en son sein une société non vie (OGAR) et une société vie (OGARVIE), le groupe détient à lui seul respectivement 30% et 50% des parts du marché pour les deux branches au 30 décembre 2013 d'après des données statistiques publiées par la fédération gabonaise des sociétés d'assurance (FEGASA). Dès septembre 2014 le groupe OGAR est passé à l'international et porte désormais la dénomination d'OGAR INTERNATIONAL.

Notre étude consistera donc dans ce chapitre, à présenter l'évolution du groupe dans le temps avant d'analyser l'organisation de la compagnie OGAR et de présenter les différents produits commercialisés par ladite compagnie. Mais avant cette présentation, plantons d'abord l'environnement économique dans lequel la structure évolue.

Section 1 : Contexte Economique, Historique et Généralités

A. Contexte Economique

L'économie gabonaise a enregistré une croissance soutenue (5,5%) en 2013. Comme en 2012, cette croissance repose principalement sur le cours élevé du pétrole (le pays figurant parmi les plus importants producteurs subsaharien), la production de manganèse (4% PIB) et de bois (*Perspective économique en Afrique BAfD, OCDE, PNUD 2014*).

Conscient de sa dépendance aux matières premières, du manque de diversification de son économie que le marché gabonais des assurances a connu une progression considérable.

En effet, avec désormais neuf sociétés (cinq sociétés non vie, trois de vie et capitalisation et désormais une société de réassurance), dix-huit intermédiaires, il occupe désormais la troisième place du marché CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances)

en chiffre d'affaires (d'après l'interview du SG de la CIMA Mr Jean Claude NGBWA face aux journalistes le 12/03/2014, annexe 2).

En dépit de sa démographie 1,5 million d'habitants, le marché gabonais des assurances a enregistré en 2012 un chiffre d'affaire de 99,5 milliards de francs derrière la Côte d'Ivoire (209 milliards de francs) et le Cameroun (154,2 milliards). De plus, ce chiffre d'affaires va devoir augmenter vu les nombreux projets entrepris par les dirigeants du pays, dans l'optique de faire du Gabon un pays émergent dans les années avenir. Le chiffre d'affaire des assurances se subdivise en 84,4% des émissions non vie et 16,6% d'assurance vie. L'assurance non vie est dominée par l'automobile et le transport qui représentent respectivement 31,3% et 25% en 2012. Côté emplois, le secteur emploie plus de 950 personnes dont 500 relevant directement des sociétés d'assurances et près de 450 représentant des activités de distribution ou d'expertise (agents généraux, courtiers, experts et leurs salariés). C'est donc un secteur non négligeable pour l'économie gabonaise.

C'est force de ces enjeux économiques importants, pour renforcer et sécuriser ce jeune marché que l'Etat gabonais, en application des dispositions de l'acte uniforme OHADA, a créé en février 2012 la Société Commerciale Gabonaise de Réassurance (SCGRE) Avec un Conseil d'Administration au Capital de 2 000 000 000 FCFA entièrement libéré.

B. Historique et Généralités de la compagnie OGAR

C'est en 1973 que s'installe la délégation générale Préservatrice à Libreville suivie de la création en 1976 de l'OGAR.

Un retour dans le passé du groupe OGAR à travers des dates significatives nous permet d'appréhender l'évolution de la compagnie OGAR dans le temps.

1938 : Ouverture de l'Agence France Cote d'Afrique au Sénégal.

1973 : Installation de la délégation générale Préservatrice à Libreville.

1976 : Création de l'OGAR.

1979 : Reprise du portefeuille du groupe Drouot au Gabon. Construction de l'ancien siège sis au Boulevard Triomphal.

1981 : La Préservatrice et la Foncière, respectivement fondées en 1861 et 1877 fusionnent devenant PFA (Préservation Foncière Assurance), puis Athéna Assurance en 1989.

1982 : Reprise du portefeuille Foncière Assurances Délégation Gabon.

1988 : Création de l'OGARVIE.

1991 : Création du holding Athéna Afrique spécialisé dans la gestion des filiales africaines du groupe.

1998 : Athéna Assurance rejoint le périmètre des Assurances Générales en France, AGF, qui s'associent à Alliance Groupe.

2000 : Athéna Afrique, pole spécialisé des AGF Allianz Groupe, compte des sociétés de droit national dans 8 pays d'Afrique sub-saharienne.

2001 : Athéna Afrique devient AGF Afrique.

2001 : Les sociétés OGAR et OGARVIE se séparent du Groupe Athéna Afrique.

2003 : Lancement du chantier du siège social actuel.

2005 : Inauguration du nouveau siège social le 08 mars 2005.

2008 : Création du GIE Espace Conseil OGAR/OGARVIE.

2010 : Ouverture des Espaces Conseils PK9 et Owendo.

2011 : Ouverture des Espaces Conseils Port-Gentil et Oyem.

2012 : Ouverture de l'Espace Conseil à Lambaréné.

2013 : Ouverture de l'Espace Conseil à Franceville.

2014 : Ouverture de l'Espace Conseil Nzeng Ayong (Juin 2014).

2014 : Le groupe passe à l'international et devient OGAR INTERNATIONAL (septembre 2014)

Aujourd'hui, OGAR est résolument engagée dans un plan stratégique ambitieux dénommé Vision 2015. Ce programme, lancé en 2010 a pour objectif premier de contribuer activement au développement économique de la sous-région. Ainsi, avec ce programme, OGAR se lance le défi d'être la référence des compagnies d'assurance dans la zone CEMAC.

Cet objectif ne sera atteint que grâce à l'engagement de tous et la mise en place d'éléments stratégiques. Une année après le démarrage du programme, le travail d'équipe,

l'innovation au niveau des produits, la qualité du service et la satisfaction du client ont permis d'obtenir des avancées significatives telles que :

- Le développement des produits à forte valeur ajoutée ;
- La mise en place d'un plan qualité dans chaque département ;
- Le développement du réseau de distribution ;
- Le lancement des travaux sur la certification ISO.

Les atouts et les moyens associés à la détermination, la contribution et les idées innovantes permettront à la compagnie OGAR d'atteindre l'objectif qu'il s'est fixé.

Dans un pays où l'industrie pétrolière occupe une place prépondérante, le rôle d'OGAR ne se limite pas à la souscription des risques des particuliers. La société participe également à la gestion et à la prévention des risques industriels.

Quarante ans plus tard, l'OGAR prône toujours les mêmes valeurs : l'innovation, le professionnalisme, la proximité et la responsabilité sociale.

En tant que leader sur le marché de l'assurance au Gabon, il s'est fixé pour mission de donner à tous l'opportunité de réaliser pleinement leurs vies en leur garantissant un environnement propice.

Ainsi pour l'innovation sa stratégie de leadership est fondée sur un investissement dans ses produits et services ainsi que dans son réseau de partenaires.

Pour le professionnalisme, ils bâtissent des relations solides et durables avec leurs clients et leurs fournisseurs, relations fondées sur la confiance et l'intérêt mutuel. Ce professionnalisme passe par la formation continue des collaborateurs.

Proximité, l'ambition du groupe c'est d'être à l'écoute du client afin de cerner ses besoins, se faire comprendre et demeurer proche. Pour ce faire, elle a ouvert près d'une dizaine d'agences dans la capitale et à l'intérieur du pays. L'accessibilité et la desserte de ses produits et services s'effectuent dans une optique de maintien du positionnement, et du développement de la compagnie.

Responsabilité sociale, la compagnie OGAR participe à « la vie de la cité » en s'impliquant dans les actions et œuvres sociales. Intégrer les préoccupations sociales et environnementales dans sa stratégie constitue un des piliers de la politique de la société.

Pour sécuriser ses engagements, OGAR travaille avec des réassureurs et des courtiers en réassurance de qualité tels que NASCO KARAOGLAND, MARSH S.A, SCOR, SWISS RE, CICA RE, AFRICA RE, AVENI RE, NCA RE etc....

C'est l'action conjuguée de tous ces facteurs qui donne à la structure une position dominante sur le marché gabonais. Marché sur lequel elle a réalisé à elle seule près de 30% du chiffre d'affaires soit **28 422 254 000 F CFA** au 30/12/2013. La matérialisation de cette domination peut se représenter sur le tableau ci-dessous.

Tableau 1 : Répartition du chiffre d'affaires du marché/ compagnie au 30/12/13

COMPAGNIE	MONTANT (F CFA)	%
OGAR	28 422 254 000	30
SAHAM GABON	18 279 562 000	19
NSIA GABON	16 642 332 000	18
ASSINCO	16 602 958 000	18
AXA GABON	14 870 034 000	16
TOTAL	94 817 140 000	100

Source : FEGASA

Section 2 : Ogar : une structure organisée présentant une variété de Produits à sa clientèle

A. Organisation de la compagnie OGAR

Basée sur une structure hiérarchique fonctionnelle, la compagnie comprend, pour le bon fonctionnement de ses activités une Assemblée Générale, un Conseil d'Administration et une Direction Générale. Notre étude consistera donc à présenter ces organes.

- ✓ **L'Assemblée Générale** est l'instance décisionnelle de la compagnie. Elle réunit les actionnaires en assemblée générale une fois par an. Mais, selon l'urgence, elle peut se réunir en assemblée générale extraordinaire. C'est donc l'organe qui approuve les comptes de la compagnie à la fin de chaque exercice et décide de l'affectation des résultats (constitution des réserves, augmentation du capital par incorporation ou partage des dividendes). C'est aussi l'organe qui élit les membres du Conseil d'Administration.

- ✓ **Le Conseil d'Administration** avec pour président Monsieur Henri Claude OYIMA, le conseil est constitué de dix membres. C'est l'organe qui définit les objectifs de la société. Il définit les orientations stratégiques et prend au moment opportun les décisions importantes qui ont un impact sur la vie de la compagnie. Il arrête et valide les comptes annuels de la compagnie, vote le budget de chaque exercice et nomme le Directeur Général. Le Conseil d'Administration est tenu de rendre compte de sa mission à l'Assemblée Générale des actionnaires.
- ✓ **La Direction Générale** met en exécution les décisions prises par le Conseil d'Administration à qui elle rend compte, elle définit les politiques et moyens à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs fixés. Le Directeur Général, Monsieur Bernard BARTOSZEK a sous son contrôle un secrétaire général et des directions techniques et fonctionnelles. Les directions et départements sont subdivisés en services permettant ainsi une efficacité dans l'exécution des tâches à travers une implication personnelle et une valorisation des responsables à divers niveaux hiérarchiques. La figure n°2 (annexe n° 3) nous en présente l'organigramme.

B. Produits commercialisés par OGAR

Spécialisé dans la commercialisation de produits TIARD (transport, incendie, automobile et risques divers), OGAR garde sa place de leader sur le marché gabonais en proposant une variété de contrats en dommages et en Responsabilités Civiles (RC) :

- **En Responsabilités Civiles**
 - *Entreprise Civil Exploitation : Couvre les risques encourus par une entreprise lors de l'exécution de ses prestations ;*
 - *RC sportive : Couvre les preneurs d'assurance et leurs clubs affiliés des dommages causés à autrui pendant la pratique d'activités sportives ;*
 - *RC chef de famille : Garantit la responsabilité civile de l'assuré contre les conséquences pécuniaires qu'il peut encourir à raison des dommages causés à autrui et provenant de lui-même, des personnes et des choses dont il a la garde ;*
 - *RC Chasse : Couvre les dommages corporels ou matériels causés accidentellement à autrui durant une partie de chasse ;*
 - *RC Scolaire : Couvre les dommages causés ou subis par l'enfant scolarisé ;*

- **Incendie** : Couvre les dommages occasionnés par le feu aux biens immobiliers et mobiliers désignés au contrat ;
 - Multirisque habitation : Couvre toutes les garanties relatives à une habitation et aux risques de la vie privée sauf l'automobile ;
 - Multirisque professionnel : Couvre tous les risques inhérents à un commerce ou à une entreprise artisanale sauf l'automobile ;
- **Automobile** : Couvre les risques liés à la mise en circulation d'un véhicule terrestre à moteur : en responsabilité civile ou en dommages;
- **Assistance voyage** : Couverture d'un assuré lors de ses déplacements hors du territoire gabonais, mais dans la limite des pays désignés au contrat et grâce aux partenaires à travers le monde ;
- **Tous risques Chantiers** : Garantie souscrite par les spécialistes de la construction pour se couvrir contre les risques liés à la réalisation d'un chantier jusqu'à sa livraison provisoire ;
- **Perte d'exploitation** : Garantie permettant à l'entreprise de compenser les effets de la diminution du chiffre d'affaire et de faire face à ses charges fixes ;
- **Tous risques informatiques** : Couvre le matériel informatique et/ou bureautique, décrit et se trouvant dans les lieux mentionnés aux conditions particulières contre tous les dégâts matériels imprévisibles et soudains et contre le vol ;
- **Globale dommages** : Couvre les risques liés à l'exercice d'une activité professionnelle, industrielle ou commerciale ; Il garantit les dommages pouvant atteindre le mobilier, l'immobilier, le matériel informatique et le stock de matières premières et des produits finis, il couvre également les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile du fait des dommages causés aux tiers pendant l'exploitation ou après livraison des produits fabriqués ;
- **Globale de banques** : Cette garantie couvre l'assuré en cas de vol survenu en coffre-fort, en tiroir-caisse lors du transfert des fonds d'une agence à une autre ou en cas de détournement de fond dans la limite des capitaux définis ;
- **Individuel accident** : Couvre l'assuré contre les accidents corporels produits à l'occasion d'activités privées ;
- **Transport maritime** : Couvre le navire et la marchandise ainsi que les dommages que l'on peut causer aux tiers lors d'une expédition par voie maritime ;
- **Aviation** : Couvre les risques liés à l'exploitation d'un aéronef ;

- **Assurance vol** : *Couvre la disparition, la destruction ou la détérioration des biens assurés d'un vol ou tentative de vol commis dans les circonstances prévues au contrat.*

CHAPITRE II : DESCRIPTION DES PRINCIPAUX DEPARTEMENTS PARCOURUS PENDANT LE STAGE ET TRAVAUX EFFECTUES.

Dans le cadre de notre stage pratique, nous avons parcouru quatre principales Directions (Bureau Direct, Engagements, Transport, Règlement et Contentieux) et un Département (Réassurance). Dans l'étude qui suit, nous présenterons succinctement ces entités et les travaux qui y sont effectués.

Section 1 : Souscription, gestion de contrats et des sinistres

A. Souscription et gestion des contrats

La politique de souscription de la compagnie OGAR est un facteur indispensable dans l'amélioration de son résultat. En effet, avec plusieurs représentations sur le territoire et grâce aux nombreux partenariats noués avec les intermédiaires d'assurance, le groupe s'inscrit dans une logique de proximité avec sa clientèle. Pour mettre en place sa politique de gestion de contrats, la compagnie a mis en place deux directions : Le Bureau Direct et les Engagements. Pour une meilleure analyse nous étudierons progressivement ces directions.

1. Direction Bureau Direct et Groupement d'Intérêts Economiques (GIE)

Elle s'occupe de toutes les souscriptions et du suivi des contrats en IARD faites au siège OGAR ou auprès de l'ensemble des agences OGAR. C'est donc un réseau assez étalé vu le nombre de représentation d'OGAR dans la ville et à travers les provinces. Et, c'est dans le but de pallier à l'influence des intermédiaires que la compagnie est remarquablement représentée dans le pays.

Placée sous l'autorité de son Directeur, qui supervise au sein de ce département les activités suivantes :

- Réalisation des procédés de souscription et de tarification des risques sur la base des tarifs et règlements en vigueur ;
- Promouvoir et développer de façon permanente le portefeuille de la compagnie;
- Faire encaisser les primes émises par la société ;
- Suivre méthodiquement le fonctionnement du département quant aux procédures de souscription et de tarification afin de réagir en temps utile ;

- Analyser les résultats et proposer les mesures qui s'imposent en vue d'une amélioration des prestations ;
- Suivre régulièrement l'encaissement des primes ;
- Rendre compte au Directeur Général de l'évolution des activités par un rapport d'activité.

Il est secondé dans ses différentes tâches par des chefs de service, qui animent les unités suivantes :

- ✓ **Souscription directe particuliers (auto)** : Le client est individuellement reçu par l'agent souscripteur qui lui fait une proposition et la valide après son accord, puis édite la quittance et l'attestation d'assurance qu'il remet à l'assuré après paiement de la prime à la caisse.
- ✓ **Souscription flotte (auto)** : Le souscripteur compose la flotte (à partir de deux véhicules) à partir des éléments transmis par l'assuré. Cette flotte sera validée après accord de l'assuré ; le souscripteur fait établir une attestation pour chaque véhicule et des factures correspondantes à la prime totale à payer. Il est aussi question pour le souscripteur de faire les retraits des véhicules ou des modifications des garanties concernant les véhicules composant la flotte et des envois des avis d'échéance pour tous les véhicules arrivant à échéance.
- ✓ **L'assistance** : A la réception du client, il lui est remis une fiche de renseignement à remplir et à compléter des copies du passeport et du billet d'avion. L'agent souscripteur émet donc une quittance et des conditions particulières qu'il remet à l'assuré après paiement et signature.
- ✓ **Souscription incendie et risques divers** : Cette unité est chargée de la souscription de polices incendies et risques divers (vol, bris de machines, dégât des eaux, ...). Il est donc question au sein de cette unité de coordonner méthodiquement la réalisation des tâches relatives à l'accueil et l'information technique donnée aux assurés, à l'établissement des propositions d'assurance et contrats, à l'enregistrement des répertoires au contrôle de tarification, au suivi des polices durant leur durée de vie. La saisie des quittances se fait après accord du souscripteur sur la proposition du contrat et à la saisie des informations fournies par l'assuré et à la saisie des informations contractuelles de l'assuré contenues dans la proposition.

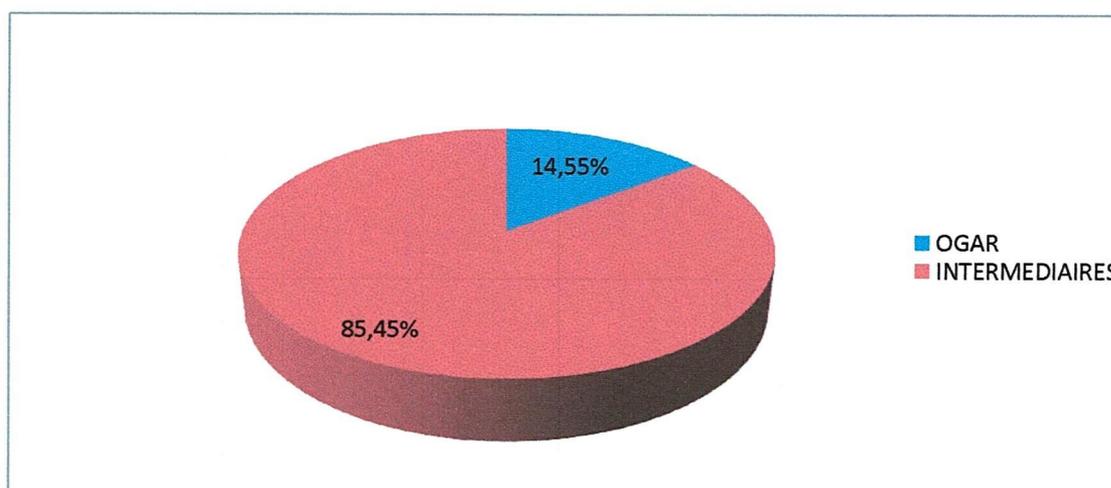
2. Direction des Engagements

Placé sous le contrôle d'un Directeur, ce département est animé par deux services que sont le service production agents et courtiers et le service maladie.

a) Le service agents et courtiers

Ce service traite des contrats en incendie, automobile et risques divers (IARD) qui transitent par les courtiers détenteurs d'un mandat c'est-à-dire souscrit chez le courtier pour le compte d'OGAR. La relation entre le courtier et OGAR est réglementé par le code CIMA dans ses articles 530 et suivants. Notons que sur un chiffre d'affaires de 5 277 231 279 FCFA réalisé du 01/01/2014 au 31/05/2014, 4 509 268 379 F CFA sont produits par les courtiers soit environ **85,45%** et le reste par OGAR soit **14,55%**. La figure qui suit nous présente l'importance des intermédiaires sur le chiffre d'affaire d'OGAR.

Figure 1 : Répartition chiffre d'affaire Ogar au 31/05/14



Source : Etat récapitulatif de la production IARD

La compagnie est en collaboration avec douze courtiers qui ont mandat à commercialiser ses produits. Notons que de ce panel de courtiers, ASCOMA, GRAS SAVOYE, GECAR et ALLIANCE sont les plus importants vu leur contribution dans le chiffre d'affaire réalisé par OGAR comme présenté dans le tableau n°2 (annexe 4). Ces quatre courtiers à eux seuls détiennent un peu plus de 69% du chiffre d'affaires réalisé par OGAR.

Il est donc question dans ce service, sous le contrôle du chef de service de :

- La réception des demandes de cotations et la réalisation de ces dernières, ainsi que son renvoi auprès du courtier
- Le renseignement du courtier et même du client
- La réception de la production mensuelle du courtier et les avenants y afférents
- L'établissement des contrats pour le compte des petits courtiers
- Le contrôle de la production et sa saisie
- L'archivage et les travaux de secrétariat

Le service agents et courtiers est assisté dans l'exécution de ses opérations par le service comptabilité agence et par le département réassurance.

Aussi, des tableaux de bord de la production IARD sont conçus par le Directeur du département pour la gestion, le contrôle périodique des actions menées en vue de faciliter l'atteinte des objectifs impartis.

b) Le service Maladie

Placé sous le contrôle du directeur des engagements, ce service gère en même temps sa politique de souscription et la gestion de sinistres maladies et assistance.

Les proposant peuvent donc souscrire leur contrats soit au bureau direct soit via les intermédiaires. Toutefois, la procédure reste pratiquement la même. En effet, dès que le proposant exprime le besoin de se couvrir, il lui est présenté une proposition établie sur la base d'une cotation préparée, en fonction de l'appréciation du risque faite par l'agent souscripteur. Si le plafond de garantie est inférieur ou égal à **25 000 000 FCFA**, la demande de cotation est transmise au chef du service pour visa et au directeur du département pour appréciation. La proposition est donc adressée au client qui a le choix d'apposer son accord ou non. Si le plafond de garantie est supérieur à **25 000 000 FCFA**, la transmission de demande de cotation est présentée au Directeur Générale pour appréciation avant l'établissement de la proposition à adresser au client. La déclaration et le règlement d'un sinistre peuvent se faire soit au bureau direct soit par les courtiers. En cas d'hospitalisation médicale et/ou chirurgicale, le bénéficiaire de la police, par le biais d'un devis de l'établissement hospitalier, demande pour lui ou pour ses ayants droit une prise en charge. Pour les soins dentaires, l'optique, la kinésithérapie, l'orthodontie..., les prises en charges sont accordées après entente préalable.

Le règlement d'un dossier sinistre par le bureau direct consiste à l'instruction des dossiers (déclaration maladie, ordonnance, reçu de consultation, ticket de pharmacie,

demande d'examen) et au remboursement de frais de santé exposés par les assurés d'une part, et règlement des factures (facture et prise en charge) provenant des établissements sanitaires ou des prestataires d'autre part.

Compte tenu de l'importance du portefeuille maladie à OGAR, et dans le souci d'efficacité, certains courtiers ont pu obtenir des pouvoirs de règlements assez importants (convention de gestion de sinistres). Ils peuvent donc établir des prises en charges après accord préalable de la compagnie, régler des factures et rembourser les frais exposés par les assurés. Un bordereau mensuel des sinistres réglés est transmis à la compagnie avec des quittances de règlements et justificatif correspondants, pour l'établissement des fiches sinistres qui sont transmises à la comptabilité agence pour régularisation. Les différentes régularisations de ces opérations se font par compte courant. Le service maladie traite également des évacuations sanitaires et de l'assistance.

B. Gestion de Sinistres

Désormais sous la dénomination de Direction des Règlements et Contentieux, cette Direction s'occupe principalement de la gestion des sinistres Incendie, Automobile et Risques Divers (IARD) de la déclaration jusqu'à l'issue que peut prendre un dossier sinistre. Le Directeur est assisté par deux chefs de services (règlement et contentieux) qui sont assistés dans leurs tâches par des rédacteurs, opérateurs de saisies, secrétaires et un archiviste. Pour une meilleure approche, il est nécessaire pour nous d'étudier le cheminement que peut prendre un dossier sinistre en analysant dans un premier temps le service règlement puis le service contentieux.

1. Service Règlement

a. Ouverture de dossier

Elle consiste de façon chronologique aux tâches ci-après :

- ✓ **Réception des déclarations de sinistres** : L'assuré qui estime avoir été victime d'un sinistre couvert par une police souscrite à OGAR fait parvenir une déclaration soit directement, s'il est client du Bureau Direct, soit par le moyen d'un intermédiaire (Agent, Courtier) qui l'a placé à OGAR

L'ouverture du dossier peut cependant intervenir sur la base d'une réclamation ou d'une mise en cause d'un tiers ou de son assureur. Dans ce cas, l'assuré qui en est aussitôt informé, est invité à faire sa déclaration de sinistre dans les meilleurs délais. Les

déclarations de sinistres Automobile se font sur un imprimé prévu à cet effet. Pour les autres risques (incendie, risques divers), elles prennent la forme d'une correspondance.

- ✓ **Vérification de l'existence du contrat** : La déclaration de sinistre ou la mise en cause du tiers reçue, il est procédé à la vérification de l'existence même du contrat dont l'application est sollicitée. Cette vérification s'effectue au Bureau Direct ou aux Engagements. Si par contre la police a réellement été souscrite, elle est sortie pour la suite de la procédure d'ouverture du dossier.
- ✓ **Première vérification de l'effectivité de la garantie** : Le contrat peut exister mais encore faut-il que la garantie concernée par le sinistre ait été souscrite. Si tel n'est pas le cas, le dossier n'est pas ouvert et l'auteur de la déclaration de sinistre ou de la mise en cause en est informé soit directement, soit par l'intermédiaire par lequel il s'est assuré.
- ✓ **Vérification de l'effectivité du paiement de la prime par l'assuré** : Cette vérification se fait automatiquement. Les dispositions informatiques sont en effet telle qu'on ne peut procéder à des opérations de saisie en vue de l'ouverture d'un dossier si tout ou partie de la prime demeure impayée.

Toutefois, le responsable comptable en charge du contrôle des encaissements de primes peut autoriser, par un moyen informatique, l'ouverture d'un dossier alors que la prime demeure impayée en totalité ou en partie.

- ✓ **Première évaluation du coût du sinistre** : Cette première évaluation s'effectue en fonction des éléments parvenus au département. Généralement ces éléments donnent des informations partielles qui autorisent une évaluation non, pas exacte, mais approximative du coût du sinistre.
- ✓ **Saisine du sinistre avec attribution d'un numéro de dossier** : Le rédacteur chargé de l'ouverture procède à la saisie des informations relatives au sinistre : date, heure et lieu de survenance, présence d'un tiers, son assureur, coût approximatif du sinistre.

A la fin des opérations de saisie, un numéro de dossier est automatiquement attribué par l'informatique. Ce numéro est indispensable pour la suite des échanges concernant le dossier. Une fiche d'ouverture du dossier est en même temps imprimée. Cette fiche est visée par le rédacteur. Ce dernier procède ensuite à l'ouverture matérielle du dossier. Cette ouverture consiste à remplir une chemise cartonnée (côte) en y indiquant, outre le numéro du dossier mais aussi certaines informations sur le sinistre, et notamment celles requises

par l'article 415 du code CIMA. Il est classé dans cette chemise : les pièces du dossier en sa possession, la fiche d'ouverture du dossier, une copie de la police frappée par le sinistre concerné.

Le dossier est transmis au Directeur du département pour visa de la fiche d'ouverture. Puis, une lettre d'accusé de réception est adressée, le cas échéant :

- A l'auteur de la déclaration soit directement, soit par l'entremise de l'intermédiaire par lequel il s'est assuré ;
- A l'auteur de la mise en cause.

En cas de coassurance, un avis de sinistre est adressé à chaque co-assureur. Parallèlement, la police est retournée à la production ou aux courtiers après que le numéro de sinistre y ait été mentionné.

- ✓ **Saisine d'un expert** : Lorsque l'évaluation du sinistre est supérieure à **250.000 F CFA**, il est procédé à la saisine d'un expert figurant sur la liste des experts agréés par la compagnie. Lorsque l'évaluation est inférieure à ce montant, l'expert se contente d'apposer son visa sur la pièce justificative du montant du préjudice (devis, factures). Il est à noter que le rôle de l'expert est généralement d'évaluer le préjudice allégué et de procéder à une enquête sur les causes, les circonstances et les conséquences du sinistre.
- ✓ **Transmission du dossier au département de réassurance** : Cette transmission intervient lorsque le sinistre est évalué à plus de **5.000.000 F CFA** ou lorsqu'il concerne une police en Fronting ou en Facultative.

Un avis de sinistre grave à l'attention des réassureurs est aussi transmis au département réassurance lorsque l'évaluation est supérieure ou égale à :

- Sinistre automobile, RC Divers, **15.000.000 F CFA** ;
- Sinistre incendie **35.000.000 F CFA**.

b. Instruction du dossier

Elle consiste d'abord à la constitution du dossier, c'est-à-dire au regroupement de toutes les pièces nécessaires à l'instruction du dossier. Il s'agit notamment des justificatifs du préjudice (devis, facture), du constat de police, de la lettre de réclamation du tiers, du rapport d'expertise, du rapport d'enquête en cas de doute sur la matérialité du sinistre.

Ces pièces peuvent être réclamées à l'assuré par l'entremise de l'intermédiaire l'ayant placé à OGAR, au tiers ayant mis en cause la compagnie ou son assureur ou par une administration (police). Lorsque le dossier est complété c'est-à-dire lorsque tous les éléments nécessaires à son instruction ont été rassemblés, il est procédé à une vérification définitive de l'effectivité de la garantie.

Parallèlement, il est procédé, le cas échéant à une modification de l'évaluation du sinistre ainsi que, si nécessaire à une transmission du dossier au département réassurance avec éventuellement, l'établissement d'un avis de sinistre grave.

La modification de l'évaluation se fait au moyen de l'établissement d'une fiche de modification visée par l'opératrice de saisie et le Directeur du département.

c. Clôture du dossier

A l'issue de la phase d'instruction du dossier, il est procédé à sa clôture. La clôture d'un dossier intervient soit lorsque la garantie n'est pas acquise, soit après règlement, soit à l'issue d'un recours, soit pour cause de prescription.

- ✓ **Clôture pour non garantie** : Au regard des pièces versées au dossier, la garantie n'est pas acquise, le dossier est archivé en portant l'évaluation à zéro par le moyen d'une fiche visée par l'opératrice de saisie et le responsable du département. Dans le cas où la garantie est acquise, il est alors procédé au règlement du dossier qui peut s'effectuer soit au bureau direct, soit via les intermédiaires.
- ✓ **Règlement par le bureau direct** : Pour régler un dossier sinistre au bureau direct, le responsable des règlements établit dans un premier temps une fiche de demande d'accord de la Direction Générale pour règlement du dossier. Cette fiche est signée du Directeur du département et indique le non-règlement ou le règlement total ou partiel de la prime par l'assuré. De là, si la Direction approuve le règlement, elle vise la fiche qui lui est ainsi soumise. Dès que l'accord de la Direction Générale sur le règlement envisagé est obtenu, il est établi une fiche de règlement informatisée que visent l'opératrice de saisie, le chargé des règlements et le Directeur du département. De suite, il est établi par le département comptabilité, un chèque obtenu sur la base de la fiche de règlement. Ce chèque est ensuite soumis pour signature à la Direction Générale qui le retourne après signature à la comptabilité pour des opérations diverses, puis transmis au département règlement et contentieux, qui le remet enfin au bénéficiaire, contre signature d'un reçu ou d'une quittance.

- ✓ **Règlement d'un dossier via un intermédiaire** : Lorsqu'il s'agit d'un dossier intermédiaire, une lettre d'accord de règlement de l'indemnité contractuelle lui est donnée

L'intermédiaire procède alors au règlement du dossier par le débit du compte courant. Il adresse par la suite à la compagnie les justificatifs sur la base desquels une fiche de régularisation est établie. Cette fiche est signée par l'opératrice de saisie et le Directeur du département. A la suite de la fiche de régularisation, l'évaluation est portée à zéro par le moyen d'une fiche que vise l'opératrice de saisie et le Directeur du département.

N.B : Il convient de souligner que l'option par la compagnie de clôturer un dossier dans un sens ou un autre peut être à l'origine d'une contestation par les parties intéressées. Celles-ci peuvent en effet contester la position de la compagnie sur sa non-garantie, la responsabilité de son assuré ou l'évaluation du préjudice. Dans ce cas, la clôture du dossier peut intervenir selon l'une des hypothèses ci-après :

- Révision de la position initiale de la compagnie si les éléments apportés par les parties intéressées sont pertinents ;
- Transaction satisfaisant aussi bien les intérêts de la compagnie que ceux de la partie contestataire. Généralement, elle prend la forme d'un règlement partiel de la somme réclamée à la compagnie ;
- Si sinistre automobile, arbitrage de la commission d'arbitrage de la Fédération Gabonaise des Sociétés d'Assurance ;
- Recours aux tribunaux.

2. Service Contentieux

Ce service s'occupe de l'instruction et du traitement des sinistres corporels et des dossiers jugés contentieux.

a. Dossiers sinistres corporels

Dès réception de la déclaration d'accident, un dossier est ouvert au vu du contrat en vérifiant la nature, la prime, la date de prise d'effet. Dossier qui est évalué à un minimum de **2 500 000 F CFA** par victime (blessée), **6 000 000 F CFA** (décès adulte), **2 500 000 F CFA** (décès enfant). De suite, la compagnie accuse réception de l'assuré et lui demande de fournir le certificat médical de la victime et son adresse ou en cas de décès, l'acte de décès et l'adresse des ayants droit de la victime. Puis, la compagnie réclame auprès de l'administration compétente (Préfecture de Police...), le constat s'il est indiqué sur la

déclaration d'accident ou le procès-verbal de gendarmerie auprès de la brigade, s'il s'agit d'un accident qui s'est produit en zone rurale.

Dès que l'adresse de la victime ou des ayants droit de la victime est connue, il leur est demandé les pièces nécessaires à l'établissement de l'offre de transaction au moyen de la première lettre. Dès réception de toutes les pièces, la transaction est engagée selon les dispositions du code CIMA en son article **231** (douze mois pour la gestion des victimes blessées et huit mois pour la gestion du dossier d'une victime décédée).

La victime blessée est tenue, à la demande de l'assureur, de lui fournir les renseignements exigés par le code CIMA en son article **240**. S'agissant de la victime décédée, chacun des ayants droit de la victime, doit à la demande de l'assureur lui donner les renseignements exigés par le même code en son article **241**.

En cas de blessures : la victime est suivie par la compagnie en lui remboursant les frais médicaux jusqu'à sa guérison. Il lui est alors demandé un certificat de guérison.

En cas de décès : lorsque la compagnie a reçu toutes les pièces exigées par le code, elle établit l'offre de transaction qu'elle soumet aux ayants droit de la victime.

Dans le cadre de la protection des mineurs et des incapables, le code CIMA a prévu en son article **234** des dispositions que la compagnie est tenue d'appliquer. C'est ainsi que si la victime est un enfant mineur (blessé) ou que parmi les ayants droit de la victime il y a un enfant mineur, avant de soumettre l'offre de transaction à la victime, la compagnie la soumet d'abord au Juge de tutelles. Dès réception de l'autorisation du Juge des tutelles qui se présente sous forme d'ordonnance, l'offre de transaction est enfin soumise à la victime ou aux ayants droit de la victime. Si la victime ou les ayants droit de la victime donne (nt) l'accord, la compagnie procède au règlement. Par contre s'ils ne sont pas d'accord, les raisons du désaccord sont analysées afin d'arriver à un consensus. Au cas échéant, les parties se soumettent au Tribunal. Cette option est souvent introduite par la victime.

b. Dossier contentieux

Les dossiers concernés sont ceux dans lesquels la responsabilité de notre assuré n'est pas garantie ou est partiellement engagée ou que notre garantie n'est pas acquise. La garantie qui joue dans ce cas est la garantie défense recours souscrite par nos assurés, cela suppose une procédure de règlement amiable ou judiciaire.

- ✓ **Défense dossier sinistre corporel et matériels** : Nous recevons une assignation d'un tiers mettant en cause la responsabilité de notre assuré. Nous la transmettons à

notre Avocat pour défendre nos intérêts et ceux de notre assuré en lui donnant le plus d'informations possibles et les pièces nécessaires, en vue de la rédaction de ses conclusions en défense.

- ✓ **Recours dossier corporel** : La responsabilité de notre assuré n'est pas engagée, mais la victime a pris place dans le véhicule de ce dernier. Dans ce cas, nous dédommageons la victime conformément aux dispositions de l'article 268 du code CIMA. Nous exerçons ensuite un recours amiable auprès de l'assureur de l'auteur de l'accident, en vue d'obtenir le remboursement des sommes indûment payées. Dans le cas d'une résistance, nous sollicitons dans un premier temps l'arbitrage de la Fédération Gabonaise de Sociétés d'Assurance (FEGASA). Si la résistance persiste, nous assignons nos adversaires et leur assureur. Notre Avocat est donc saisi en vue de l'assignation en lui fournissant toutes les informations nécessaires à la rédaction de la requête introductive d'instance.
- ✓ **Recours dossier sinistres matériels** : C'est le service règlement qui assure l'ouverture et le suivi régulier du dossier. Mais, si les adversaires n'acceptent pas de régler le sinistre ou une partie du sinistre, le dossier nous est transmis pour assignation. Dès réception du dossier, nous l'adressons à notre avocat en lui fournissant les informations nécessaires à l'établissement de la requête. Dans tous les cas, une fois que l'affaire est enrôlée, l'avocat fait à la compagnie un compte rendu de chaque audience jusqu'à la fin de la procédure, de sorte de permettre à cette dernière, de suivre l'avancement du dossier devant le tribunal. Dès que la décision est rendue et qu'elle est favorable à la compagnie, elle procède à l'exécution soit par elle-même, soit par l'avocat en confiant le dossier de justice. Mais si la décision ne l'arrange pas, elle exerce une voie de recours (Appel ou pourvoi en Cassation).

Section 2 : Départements Transport et Réassurance

A. Transport et Offshore

Le département Maritime et Transport est directement placé sous la tutelle à la fois du Directeur Général et du Directeur de Département. Ce département couvre à la fois, la politique de souscription et la gestion de sinistre transport. Cette particularité permet au directeur du département de mieux appréhender ses risques et son portefeuille client.

L'essentiel des risques couverts et les garanties proposées par ce département sont les suivantes :

Les Corps de Navires (FAP SAUF, TOUS RISQUES, PERTE TOTALE) ;

Les Facultés (TOUS RISQUES, FAP SAUF, ACCIDENT MAJEURS) : *Affectant le moyen de transport et son chargement*, ACCIDENTS CARACTERISES : *Affectant uniquement la marchandise*, RISQUES DE GUERRE, GREVES ET ASSIMILES) ;

La Responsabilité Civile (*couvre uniquement les dommages causés à autrui.*) ;

L'Aviation (*la compagnie OGAR a choisi de fronter ce risque à 100% auprès des réassureurs*).

Etudions de suite la politique de souscription du département.

1. Service Production

La mise en place d'une affaire nouvelle ou la gestion d'un contrat déjà en portefeuille se fait généralement de deux manières : Par l'intermédiaire des Agences et/ou Bureau Direct ou par un Courtier.

a. Bureau Direct

Dix étapes sont à respecter pour souscrire une affaire nouvelle auprès du bureau direct : réception du proposant ; codification du dossier ; tarification ; traitement du dossier par le secrétariat ; vérification et signature ; accord ou refus ; codification, numéro de police et établissement de la minute quittance ; saisie informatique ; signature du directeur département transport (DDT) ; dépouillement ; enregistrement et classement. Pour la codification, le rédacteur attribue le numéro de police à l'affaire accordée grâce à un cahier de registre

b. Agents et Courtiers

La procédure production par les agents et courtiers est quasiment la même que celle du bureau direct exception près de quelques éléments. En effet en l'espèce, le proposant s'adresse non plus directement à la compagnie, mais par l'intermédiaire d'un courtier et pour la codification, le rédacteur attribue le numéro de police à l'affaire accordée grâce à un cahier de registre. Ce cahier est tenu par le rédacteur. Par l'intermédiaire des courtiers, le préfixe du numéro de police correspond toujours au code Agence. Pour les affaires qui existent déjà chez les courtiers et la compagnie, les opérations courantes sont le listing

informatique, l'avis d'échéance, les différents avenants, les carnets d'ordres d'assurance et saisie des avis d'aliments.

2. Service Sinistre

Le service Sinistre est sous la responsabilité tout d'abord de la Direction Générale, ensuite du directeur de la branche transport, puis du responsable sinistre. Ce service s'occupe essentiellement de l'ouverture, du rejet, du paiement des sinistres. Il traite également des recours engagés par la société. L'assureur ne peut exercer un recours qu'après avoir procédé à l'indemnisation de l'assuré sinistré ; c'est alors que l'on dit qu'il est subrogé dans les droits de ce dernier. Il existe des recours amiables ou judiciaires. Mais, l'assureur peut également exercer un recours commercial, dans ce cas, la garantie n'est pas acquise à l'assuré mais l'assureur se substitue à ce dernier pour poursuivre le tiers responsable.

B. Département Réassurance

Placé sous le contrôle et la supervision de son chef, le département réassurance s'articule autour de trois pôles principaux :

- Le contrôle général du département, la négociation « en accord avec le Directeur Général » des conditions de la réassurance traitée et de la réassurance facultative de l'OGAR, de l'établissement des comptes techniques (reporting trimestriels et comptes annuels).
- La gestion quotidienne des affaires facultatives (enregistrement des primes et des sinistres, établissement des bordereaux primes/sinistres transmis aux réassureurs (exercice en cours et antérieurs), établissement des états statistiques des primes, sinistres en suspens pour l'établissement de reporting et comptes.
- La gestion quotidienne des aspects comptables, notamment l'analyse et le contrôle des comptes, et des aspects financiers du département avec la clôture de l'exercice, la reprise des éléments comptables techniques pour basculer dans la comptabilité générale.

Nul besoin de rappeler, comme dans la majorité des compagnies d'assurance que la réassurance pratiquée à OGAR est une réassurance dite passive. En effet, elle cède ses excédents d'engagements à des compagnies de réassurance qui elles sont des réassureurs professionnels. Pour mieux cerner le département, nous étudierons ce qui se fait en production et en gestion de sinistres pour les affaires placées en facultative avant d'étudier

la comptabilité technique de la réassurance vu que les affaires en traité sont d'une gestion particulièrement simple.

1. Service des Facultatifs

Ce service gère en premier lieu les affaires placées en facultatives et/ou fronting, tant pour les primes que pour les sinistres. Il a aussi un droit de regard sur les autres affaires entrant dans le champ des traités de réassurances, car il est de l'application du programme de réassurance.

a. Production

Le service des facultatives intervient quotidiennement : en amont, dans la recherche et le suivi des placements en facultatives des affaires nouvelles ou le renouvellement des facultatives et la gestion des affaires déjà en portefeuille ; jusqu'au reversement de la part de primes revenant au(x) réassureur(s). Il est question dans cette unité des étapes suivantes :

- Ouverture des dossiers « slip » réassurance primes ;
- Réception de l'information quittance, vérification et application de la réassurance ;
- Etablissement des bordereaux de cessions de primes et transmission aux réassureurs
- Enregistrement des bordereaux sur micro, puis sur ORASS ;
- Suivi des encaissements et ordonnancement des paiements aux réassureurs.

b. Sinistres

Comme en production, le service des facultatives effectue pour les dossiers sinistres des travaux au quotidien qui consistent globalement à gérer et à comptabiliser les sinistres connus et déclarés au direct. En outre, il est chargé d'émettre les avis de sinistres aux réassureurs. Divers travaux d'inventaires y sont également réalisés pour le suivi des comptes techniques trimestriels et annuels. Ici, il est question de :

- Ouverture des dossiers « slip » réassurance sinistres ;
- Réception de l'information des sinistres réglés, vérification et application de la réassurance ;
- Etablissement des bordereaux de cessions de sinistres et transmission aux réassureurs ;
- Enregistrement des bordereaux sur micro, puis sur ORASS ;
- Déclaration de sinistres ;
- Avis de sinistres graves.

2. Le service comptabilité technique de la réassurance

Ce service est chargé de la gestion des aspects comptables et financiers du département. Il sera donc question d'en dire sur la gestion comptable et financière, la gestion des traités de réassurance et l'établissement de comptes techniques, le contrôle et l'analyse des comptes de réassurance.

La gestion comptable et financière peut se résumer en quatre points : La gestion des encaissements ; La gestion des règlements ; La gestion des affaires en fronting ; Le suivi et la tenue des fiches extra comptables des situations financières par réassureur ; Le rapprochement des fiches extra comptables avec comptes de la balance.

La gestion des traités de réassurance et l'établissement des comptes techniques respectent les étapes suivantes :

- L'enregistrement chronologique des traités : qui se font selon l'enregistrement exigé par le code CIMA en son article 417 ;
- La synthèse du programme de réassurance qui reprend les caractéristiques essentielles des traités ;
- Les contrôles préalables avant application des traités : contrôle de primes par rapport aux cessions en réassurance ;
- L'établissement des comptes techniques : qui se fait grâce à un certain nombre de documents. Ils s'établissent selon que l'on soit en traités proportionnels ou en traités non proportionnels.

Et pour finir, un contrôle et une analyse des comptes de réassurance s'effectuent en faisant un listing des comptes de réassurance. Les analyses sont régulièrement soumises à l'appréciation du responsable du département et du directeur financier. Les soldes des comptes en faveur de la cédante sont réclamés aux réassureurs concernés. Par contre, la situation des comptes créditeurs est transmise aux réassureurs pour confirmation, ou classée pour des montants de faible importance. L'état des résultats par branches au 30/06/2013 au tableau n°3 (annexe 5) nous présente les chiffres réalisés par la structure.

Il ressort donc de cette partie que la compagnie OGAR est une société moderne et compétitive. Cela peut se justifier par son organisation et son fonctionnement. Et, avec la création des agences dans plusieurs quartiers de la capitale et même dans plusieurs villes du pays, elle est véritablement proche de sa clientèle et diminue en même temps l'influence des intermédiaires dans le déroulement de ses activités. Aussi, la gamme variée des produits qu'elle propose à sa clientèle cadre bien avec les attentes de cette dernière.

C'est donc l'action conjuguée de tous ces facteurs qui donne à OGAR sa position de leader sur le marché gabonais. Toutefois, notre passage dans différents départements nous a permis de rencontrer certaines difficultés.

En effet, en ce qui concerne sa politique de souscription, OGAR devrait mettre un accent particulier sur la formation de ses agents souscripteurs car, avec une clientèle de plus en plus instruite et exigeante, il est utile que les agents souscripteurs soient qualifiés et professionnels pour mieux présenter à sa clientèle les produits commercialisés par la compagnie. Aussi, dans ce même département, les agents souscripteurs éprouvent des difficultés à recouvrer les primes auprès des courtiers et ce malgré l'arrivée de l'article 13 nouveau. OGAR devrait donc, en sus de l'ouverture de plusieurs agences dans le pays, organiser des séances de travaux avec les courtiers, afin qu'ils puissent s'imprégner du bien-fondé de l'article 13 nouveau et de mettre en application les sanctions qui en découlent.

Dans la gestion des sinistres, certains dossiers mettent du temps pour leur ouverture car, il existe parfois une asymétrie d'informations entre la production et le règlement. Certains assurés déclarent des sinistres dont les contrats n'ont pas été renouvelés ou dont la production actualisée des courtiers n'est pas à jour. Il est donc utile pour le gestionnaire de sinistre, d'avoir à chaque instant l'état de la production pour ouvrir un dossier. De plus, la problématique de règlements commerciaux reste d'actualité et le retard dans le règlement de sinistres.

Au département transport, l'utilisation de la réglementation occidentale reste un problème car, elle ne cadre pas avec les réalités de la zone CIMA, dans laquelle on observe une circulation massive de pavillons qui ne devraient plus être en circulation. La réglementation CIMA devrait également réfléchir sur la question. Aussi la compagnie devrait organiser des rencontres avec les services de la marine marchande pour assainir cette activité car, les modalités d'attribution de permis de navigabilités laissent à désirer. Le département devrait également avoir en son sein un service commercial efficace.

Le département réassurance quant à lui, ne met pas en application l'article 328 qui traite de la séparation des branches. Car, ce département traite en même temps de la réassurance d'OGAR et d'OGARVIE. Et la réassurance qui y est pratiquée n'est que passive. Aussi, la majorité des affaires placées en réassurance passe par des courtiers de réassurance. Il serait donc temps de réfléchir sur la problématique du passage en direct.

DEUXIEME PARTIE : INSTITUTION D'UNE CESSION LEGALE AU GABON : PRESENTATION ET INFLUENCES.

OGAR a souscrit à un panel de partenariat, en vue de pérenniser et sécuriser son activité. Pour ce faire, elle collabore avec plusieurs réassureurs à travers le monde et même désormais sur le territoire gabonais, avec l'arrivée de la SCG-RE, compagnie de réassurance créée par l'Etat gabonais, en vue de gérer la cession légale que traitera la seconde partie de notre étude. Il sera question pour nous de présenter la SCG-RE, d'étudier la cession légale et d'analyser son influence aussi bien sur l'économie gabonaise que sur les cédantes.

CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA STRUCTURE CHARGEE DE GERER LA CESSION LEGALE.

Dans le cadre de cette cession légale, qui est une forme de traité en quote-part mais instituée par l'Etat, le réassureur s'engage, avec ou sans l'accord de la cédante, à prendre en charge une fraction de tous les risques concernés par le traité. Pour une meilleure présentation de ce traité, il serait judicieux de présenter la société commerciale gabonaise de réassurance (SCG-RE) qui est la structure mise en place par l'Etat gabonais pour gérer cette cession légale. Pour ce faire, nous traiterons de la création, des missions et de l'organisation de la SCG-RE avant d'en dire sur le fonctionnement de la cession légale.

Section 1 : Création, Missions et Organisation de la SCG-RE

A. Création et Missions

La mise en place de la SCG-RE repose sur quatre textes juridiques :

- L'ordonnance N°00013/PR/2011 du 11 août 2011 « instituant et organisant le fonctionnement d'une cession légale sur les primes ou cotisations des sociétés d'assurances exerçant en République Gabonaise » ;
- Le décret N°01394/PR/MECIT portant création et organisation de la Société Commerciale Gabonaise de Réassurance.
- L'arrêté N°028/MECIT/CABM du 29/12/2011, portant désignation de la Société Commerciale Gabonaise de Réassurance pour gérer la cession légale.
- L'ordonnance n°011/PR/2013 du 21 février 2013 complétant et modifiant certaines dispositions de l'ordonnance n°0013/PR/2011 du 11 août 2011 instituant et organisant le fonctionnement d'une cession légale sur les primes ou cotisations des sociétés d'assurances exerçant en République Gabonaise.

C'est donc d'une volonté manifeste des plus hautes autorités du pays que la SCG-RE fut constituée en février 2012. Placée sous la tutelle du Ministère en charge de l'économie, elle est une société anonyme avec un capital de **2 000 000 000 F CFA** divisé en **200 000 actions de 10 000 F CFA** chacune dont **1 350 000 000 F CFA** (soit **67,5%**) détenu par l'Etat gabonais et **650 000 000 F CFA**(soit **32,5%**) par les huit sociétés

d'assurance installées au Gabon. Située à Libreville, au boulevard de frère MACAIRE, en face de l'aéroport international Léon Mba, La SCG-RE a pour objet, au nom et pour le compte de l'Etat, de gérer la cession légale de prime ou cotisations des sociétés d'assurances exerçant en République Gabonaise.

Avec son statut d'investisseur institutionnel, la SCG-RE est chargée entre autre de la promotion de la réassurance en zone CIMA et sur le marché gabonais en particulier. Pour ce faire, elle permet:

- la souscription des opérations de réassurances obligatoires ou non pour toutes les catégories d'assurances relevant de son domaine d'application ;
- d'aider à la création et au fonctionnement d'institutions nationales d'assurances et de réassurance, et à la fourniture d'une assistance technique à ces institutions ;
- de fournir une assistance technique toutes les fois qu'il est possible de le faire en matière d'assurance et de réassurance sur le territoire national ;
- de favoriser les échanges et la coopération commerciale entre les compagnies nationales d'assurances et de réassurances ;
- de réaliser toutes opérations, sauf la souscription directe d'assurance, et de fournir tout autre service, de nature à faire progresser la réalisation de ses objectifs.

De manière générale, la SCG-RE participe, sous quelque forme que ce soit, dans toutes opérations financières, commerciales, industrielles, mobilières et immobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social.

B. Organisation

La SCG-RE est une nouvelle structure. Elle repose sur une structure fonctionnelle, elle comprend donc un conseil d'administration et une direction générale ainsi que des services techniques et administratifs.

- ✓ **Conseil d'Administration** : Organe délibératoire de la société, il détermine les objectifs de la société et l'orientation à donner à son administration. Il nomme le Directeur Général et contrôle la gestion de l'entreprise faite par ce dernier.
- ✓ **Direction Générale** : Assurée par l'Administrateur Directeur Général, qui a pour mission d'assurer la gestion quotidienne de l'entreprise, il assure et veille à l'exécution des décisions du conseil d'administration à qui il rend compte et qui le contrôle.

- ✓ **Service Informatique** : Ce service est chargé de concevoir une bonne politique informatique, faire évoluer l'architecture matérielle et logicielle vers la qualité, sécuriser l'environnement et assurer l'administration du réseau.
- ✓ **Service Administratif, Comptable et Finance** : Ce service est chargé d'assurer le respect des obligations légales (comptables, fiscales et juridiques), de veiller à l'optimisation de la gestion de la trésorerie et au respect des procédures comptables, juridiques et fiscales. Il est également chargé de la gestion des ressources humaines.
- ✓ **Service Technique et Commercial** : Chargé de la tarification et de la gestion des sinistres. Il est également chargé d'organiser la politique commerciale de l'entreprise. La figure n°4(annexe 6) nous présente l'organigramme.

Section 2 : Fonctionnement de la Cession Légale

Le mode de fonctionnement de la cession légale instituée par l'Etat gabonais n'est pas très différent de la cession légale appliquée par la CICA-RE et ARICARE à la différence que cette dernière intervient sur le plan national car elle est l'émanation d'une décision étatique. La cession légale porte donc sur toutes les opérations d'assurances directes réalisées par les compagnies d'assurances opérant en République Gabonaise à l'exception de la maladie et l'assistance liée à la branche maladie en non vie et la capitalisation en vie. Comme tout traité de réassurance, la cession légale comporte les conditions générales, les conditions particulières, les conditions spéciales et les annexes. Notre approche constituera à étudier successivement le sort des primes, des sinistres et des dépôts avant d'étudier la gestion des comptes.

A. Les primes

La SCG-RE doit accorder aux sociétés d'assurance, les mêmes dispositions que celles accordées par les autres réassureurs. Pour ce faire, dans le cadre de la cession légale, la cédante est tenue de céder au réassureur un taux sur l'ensemble des primes émises nette d'annulations, d'impôts et taxes des affaires désignées dans le traité (15% non vie 10% en vie) Le taux de cession est identique pour toutes les polices du portefeuille réassurance. Toutefois, pour les risques placés en Fronting et/ou en Facultative, la cédante a l'obligation de les céder au premier franc. Les cédantes doivent verser un acompte provisionnel de primes sur le compte du premier semestre à la société de réassurance. Le montant de cet acompte déterminé par la société de réassurance ne peut être inférieur à 50% du solde du compte du premier semestre de l'année *n-1* et payable au plus tard à fin mars. Aucune compensation avec les soldes des comptes courants ne sera autorisée.

Les documents nécessaires à la production sont : Bordereau de déclaration de risques ; Bordereau de déclaration de risques en fronting et/ ou facultative ; Bordereau d'annulation de risques ; Bordereau de résiliations de risques ; Etat de ventilation des primes nettes d'annulations, d'impôts et taxes.

Pour les risques courants, la cédante doit adresser trimestriellement dans un délais de quinze jours suivant la fin du trimestre, un bordereau de déclaration de risques pour tous les contrats d'assurance concernés par la cession légale. Un risque est dit courant, lorsque le montant de son capital assuré est inférieur à un seuil. La cédante doit également déclarer les modifications de risques ainsi que les résiliations ou annulations des contrats dans le même délai.

Concernant les risques importants, la cédante doit les déclarer au réassureur, préalablement à la souscription, tous les risques importants dont le capital assuré à 100% est supérieur ou égal aux seuils présenté au tableau n°4 (annexe 7)

Les risques des branches aviation, on-shore et off-shore doivent être déclarés systématiquement par la cédante au réassureur avant toute souscription ou renouvellement.

Et, comme vu plus haut, la SCG-RE est redevable de commissions dues aux sociétés à la cession légale au taux fixé, pour chaque branche, comme suit :

- 20% des primes cédées pour les sociétés TIARD ;
- 10% des primes cédées pour les sociétés vie ;
- 5,0% des primes cédées en Aviation ;
- 2,5% des primes cédées en Off et On-shore.

Ces taux sont susceptibles de modification par voie réglementaire. Notons qu'au titre de l'exercice 2012, la SCG-RE a payé aux cédantes un montant global de **1,3 milliards FCFA** de commissions.

B. Les sinistres

La SCG-RE partage le sort des différentes cédantes dans la branche couverte par le traité jusqu'à concurrence de son engagement. Pour ce faire, les sociétés cédantes doivent, dès qu'elles en ont connaissance, déclarer à la SCG-RE tout sinistre dont l'estimation atteint au minimum la conservation nette des dites sociétés. La part de sinistre à la charge du réassureur porte sur le principal et les frais de règlement à l'exclusion des frais fixes de la cédante. La cédante doit pour ce faire, adresser impérativement un avis au réassureur

accompagné de toutes pièces justificatives, les sinistres dont le montant atteint les seuils présenté au tableau n°5 (annexe 7).

L'avis de sinistre doit être complété des informations suivantes : Le bordereau de placement comprenant le numéro de police, la période d'assurance ; et de garantie de police ; La répartition de la coassurance ; Le montant ou l'évaluation du sinistre.

Toutefois, le réassureur est tenu de rembourser à la cédante la part à sa charge dans les 15 jours de la demande qui lui sera adressée, déduction faite des soldes qui pourraient lui être dus par la cédante au titre du présent traité, si le paiement d'un sinistre dépasse ou atteint les sommes présentées au tableau n°6 (annexe 7).

Le règlement de sinistre incombe à la cédante. Toutefois, le réassureur a le droit, dans la mesure où il l'estime nécessaire, de collaborer avec la cédante au règlement des sinistres qu'elle a l'obligation de déclarer dans le cadre du présent traité. Si le réassureur exprime son souhait de s'associer au règlement d'un sinistre, la cédante est tenue de coopérer avec le réassureur et avec toute personne désignée par lui à cet effet.

Les documents indispensables à la gestion des sinistres sont : Bordereau de déclarations de sinistres ; Bordereau de modifications de sinistres ; Bordereau de règlement de sinistres ; Bordereau de sinistres non garantis ; Bordereau de sinistres en fronting et/ ou en facultative ; Etat de ventilation des sinistres réglés nets de recours ; Etat des sinistres en suspens

C. Les dépôts

Les dépôts de primes ou cotisations sont constitués en espèce au quatrième trimestre de l'exercice comme suit :

- Société non vie : **15%** de la provision pour risques en cours (PREC) des branches objets de la cession légale constituée par la cédante et calculée selon la méthode réglementaire ;
- Société vie : **10%** de la provision pour sinistres à payer (PSAP) net de recours, des branches objets de la cession légale constituée par la cédante et calculée selon la méthode réglementaire.

Toutefois, les dépôts de primes et de sinistres sont libérés dans les comptes correspondants de l'exercice suivant et bonifiés d'un intérêt dont le taux est égal à 3,5%. Au terme de chaque exercice, les cédantes constitueront dans leurs comptes du quatrième

trimestre, des réserves techniques (primes et sinistres) pour le compte de la SCG-RE et représentant la participation de cette dernière. Ces réserves seront certifiées par une attestation délivrée par le réassureur chaque année.

D. Les comptes

Les comptes courants de réassurance doivent être confectionnés par les sociétés cédantes et envoyés à la SCG-RE, conformément aux dispositions de l'acte uniforme OHADA. Les comptes doivent être arrêtés semestriellement et transmis à la société de réassurance dans les quarante-cinq jours, suivant la fin du semestre considéré. La cédante y impute les primes de réassurance, les commissions, les indemnités de réassurance et les indemnités pour intérêts et frais aux différents exercices suivant les règles posées par le système comptable applicable. Aussi, les comptes sont établis en F CFA et ventilés selon les branches réassurées dans le cadre du présent traité. Les montants libellés en monnaie différentes seront convertis dans cette monnaie, au taux de change officiel en vigueur au jour du règlement par la cédante. Tous les mouvements comptables que cette opération implique seront comptabilisés dans le même compte en cas d'une modification de la participation du réassureur. Le solde du compte courant doit être réglé dans les quarante-cinq jours qui suivent le délai d'envoi des comptes semestriels. De plus, les sociétés cédantes doivent produire en même temps que les comptes, les documents suivant :

- l'état relatif à la ventilation des primes nettes d'annulation par exercice de souscription ;
- l'état relatif à la ventilation des sinistres nets de recours payés par année de survenance.

La cédante verse au réassureur les soldes dont elle est débitrice en même temps qu'elle envoie ses comptes au réassureur. De son côté, le réassureur règle les soldes dus à la cédante au moment où il se prononce sur les comptes, quinze (15) jours au plus tard à dater de la réception de ceux-ci. Le réassureur a deux semaines à dater de la réception des comptes s'il a des réserves à formuler au sujet de ceux-ci. Il est donc tenu de régler immédiatement la partie du solde qu'il reconnaît exacte. Les comptes doivent être apurés sans retard et le reliquat doit être payé aussitôt par la partie débitrice.

Les sociétés cédantes doivent fournir à la SCG-RE et à sa demande, les renseignements de toute nature concernant les opérations soumises à la cession légale. La société de réassurance peut faire procéder à tout moment, à la vérification des livres, des

registres et documents des sociétés cédantes relatifs aux opérations soumises à la cession légale.

Pour toute infraction à l'obligation de cession légale et pour tout retard dans la transmission des comptes et des états financiers et statistiques annuels à la société de réassurance, la cédante peut faire l'objet d'une mise en demeure par lettre recommandée, avec accusé de réception. A l'expiration d'un délai de quarante-cinq jours après l'envoi de la mise en demeure, l'infraction à l'obligation de cession légale ou le retard dans la transmission des comptes semestriels ou états financiers et statistiques annuels à la société de réassurance est passible d'une astreinte de cinq mille francs CFA par jour de retard, augmenté des intérêts au taux légal en vigueur. Toutefois, le montant de l'astreinte ne peut dépasser cinquante millions de francs CFA par exercice. Le recouvrement des pénalités s'opère en faveur de la société de réassurance.

Les poursuites pour recouvrement des primes non cédées, des soldes des comptes courants et des pénalités s'exercent comme en matière d'impôts directs. Toute requête ou opposition tendant à ce qu'il soit sursis à l'exécution du titre de recouvrement n'est recevable que si le débiteur soulève une contestation sérieuse et constitue une garantie sous forme de caution bancaire ou de dépôt de cautionnement égal au moins à la moitié de la créance objet dudit titre. L'opposition au titre de recouvrement n'entraîne pas la suspension de son exécution, sauf dans certains cas

Pour une lisibilité des chiffres réalisés par la structure, son compte de résultat de l'exercice 2012 nous est présenté au tableau n°7 (annexe 8)

CHAPITRE II : L'INFLUENCE DE LA CESSION LEGALE SUR L'ECONOMIE GABONAISE ET SUR LES COMPAGNIES D'ASSURANCE : LE CAS D'OGAR.

La mise en place de la cession légale a véritablement bouleversé le marché gabonais des assurances. En effet, toutes les sociétés d'assurance exerçant sur le territoire doivent désormais céder à la SCG-RE un taux fixe sur les affaires placées en réassurance. Cette décision peut avoir un impact non négligeable sur l'économie gabonaise.

Section 1 : La cession légale : une opportunité pour l'économie gabonaise

A. Sur le plan économique

L'une des ressources utiles au développement d'un pays est l'assiette d'impôts et taxes prélevés sur les entreprises en fonction de leur taille, chiffre d'affaires et des bénéfices réalisés. En effet, certains pays tels que la France y accordent un intérêt particulier car le montant global d'impôts, somme considérable est un facteur très important dans la constitution de la richesse du pays.

Le Gabon, comme tous pays, n'est pas en marge. Car, on y retrouve un régime fiscal véritablement établi et fonctionnel qui contribue à l'approvisionnement des caisses de l'Etat pour financer de nombreux projets. Pour ce faire, il est donc prélevé obligatoirement un taux sur soit le chiffre d'affaire soit sur le bénéfice de toute société opérant sur le territoire gabonais. La SCG-RE en tant que société anonyme, n'échappe pas au régime fiscal qui lui est imposé. Pour ce faire, un certain taux lui est donc prélevé sur son bénéfice réalisé par année civile (12 mois). Vu le montant important des bénéfices réalisés par la SCG-RE. En 2012, la SCG-RE a payé **48 254 728 F CFA** (*rapport d'activité SCG-RE*) de charge fiscale. C'est donc un montant non négligeable que l'Etat prélève auprès de cette structure pour l'accomplissement de certaines de ses missions.

Le marché Africain de la réassurance étant timide, l'arrivée de la SCG-RE est un plus dans le développement de ce secteur dans la zone CIMA et en Afrique de manière générale. Avec des ambitions à l'international, la structure permet son rayonnement et

celui du pays tout entier au-delà des frontières gabonaises. La SCG-RE cadre bien avec la vision du « Gabon des services » prônée par les plus hautes autorités du pays qui souhaitent faire de la place financière de Libreville ; l'une des principales places financières au niveau de la sous-région de l'Afrique Centrale voire même de la zone CIMA. Dans un passé très proche, toutes les affaires placées en réassurance par les cédantes au Gabon étaient directement placées auprès des réassureurs étrangers, c'était donc de montants énormes de primes qui sortaient du pays pour l'étranger. Et ceci au détriment du pays dans lequel les contrats sont souscrits.

Avec pour objectif principal de retenir sur le territoire gabonais un certain nombre de capitaux exportés vers l'étranger, la SCG-RE a réussi son défi et ce pour le bonheur de l'économie gabonaise. En effet, dès sa mise en application et juste dix mois plus tard, la cession légale a permis de capter en 2012 un montant **5 933 275 775 FCFA** de primes nettes de rétrocession qui avant la création de la SCG-RE allaient à l'étranger que ce soit en Afrique ou hors Afrique pour l'achat des couvertures de réassurance par les compagnies d'assurance installées au Gabon (d'après le Directeur Général en interview sur le magazine *Les Afriques*). Ne perdons pas de vue que le marché gabonais des assurances, troisième du marché CIMA a un taux de cession élevé soit **45%**. C'était donc des sommes non négligeables qui allaient vers l'étranger. La mise en place de la cession légale permet donc un inversement de la balance de paiement en rapatriant des capitaux de l'étranger vers le Gabon. Le tableau qui suit nous présente le niveau de capitaux capté par la SCG-RE grâce à la mise en application de la cession légale.

Tableau 2 : Capitaux captés par la cession légale au 31/12/2012.

Désignations	Brut (F CFA)	Rétrocession (F CFA)	Net (F CFA)
Cession légale vie	535 300 606	42 000 000	493 300 606
Cession légale non vie	5 941 351 085	501 375 916	5 439 975 169
Total	6 476 651 691	543 375 916	5 933 275 775

Source : Etats financiers SCG-RE au 31/12/12

Ces primes captées par la SCG-RE constituent une manne financière importante permettant véritablement de soutenir le développement économique du pays. Car, sur **5 933 275 775 FCFA** de primes captées en 2012, plus de **50%** ont été replacées directement dans les banques commerciales et institutions financières pour relancer l'économie (dont **3 500 000 000 F CFA** placé en **DAT**) en octroyant de nombreux prêts ou crédits aux entreprises et aux particuliers pour le financement de leurs différents

projets. Cela a donc permis la création de plusieurs activités génératrices de revenus contribuant ainsi à l'augmentation de la production nationale de biens ou de services. Aussi, cette rétention de primes a également permis le financement de plusieurs gros projets initiés par l'Etat gabonais.

B. Sur le plan social

L'idéal pour tout pays est d'éradiquer la pauvreté et la précarité qui y règne et surtout dans les pays dits pauvres. Le Gabon n'étant pas en marge a donc initié plusieurs stratégies pour sortir de cet état de précarité. L'un des piliers sur lequel les autorités mettent un accent particulier pour sortir de cette situation est le travail pour tous ou le plein emploi. En effet, le chômage est l'un des facteurs qui freinent le développement d'un pays. Or, avec la création de la SCG-RE, ce sont pour l'instant dix jeunes diplômés qui ont été recrutés par la structure leur offrant ainsi leur premier emploi leur permettant de sortir, eux et leurs familles de la précarité. L'institution de la cession légale permet donc dans une moindre mesure la baisse du taux de chômage au Gabon et vu que la structure est encore dans ses débuts, et selon son rythme de développement, car elle prévoit augmenter son capital social à **5 milliards FCFA**, la SCG-RE est donc appelée à s'agrandir. Pour le faire, elle aura donc besoin de recruter encore plus du personnel et contribuer encore plus à la réduction du taux de chômage.

Le Gabon, comme tous les pays du monde, a une culture à valoriser. Pour ce faire, l'Etat organise plusieurs événements aussi bien culturels que sportifs à travers le pays afin de vulgariser sa culture et permettre à de jeunes talents de se découvrir et peut être de vivre de leur art ou de leur talent. C'est ainsi que de nombreux jeunes ont pu s'épanouir pendant des tournois de tennis ou de football organisés ici et là. La SCG-RE, en tant structure citoyenne n'est pas en marge. En effet elle participe à l'organisation de plusieurs événements organisés dans le pays comme ce fut le cas récemment lors d'un tournoi de tennis dans lequel elle a pris part en apportant sa contribution pour le bon déroulement du tournoi et donner ainsi la chance à certains jeunes de pratiquer du sport et de se faire connaître.

L'étude menée plus haut nous montre que l'institution de la cession légale au Gabon est un atout pour l'économie du pays dans la mesure où elle permet de retenir un montant important de capitaux source de financement de plusieurs projets dans le pays permettant de ce fait de relancer l'économie. Mais l'arrivée de cette cession légale a-t-elle véritablement résolu le problème de l'exportation des capitaux dans le domaine des

assurances ? Ne fait-elle pas ombrage à des principes fondamentaux souscrits par l'Etat gabonais ?

Comme plusieurs pays dans le monde, le Gabon est signataire et donc membre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) depuis janvier 1995. Organisme qui régule les échanges commerciaux à travers le monde et donc, qui prône l'ouverture, le libre-échange et la compétitivité. De là, toute entreprise exerçant dans un pays membre de l'OMC a la latitude de choisir librement les partenaires avec qui elle souhaiterait échanger sur le plan commercial. Or l'institution de la cession légale au Gabon ne donne pas le choix aux cédantes elle s'applique de manière obligatoire sur toutes les affaires des cédantes placées en réassurance mettant ainsi en branle l'esprit même de l'OMC qui encourage le libre-échange. Il est bien vrai que l'économie gabonaise se voit relancer grâce à l'arrivée de la cession légale, mais il n'en demeure pas moins qu'elle met le pays en inadéquation avec l'esprit de l'OMC.

Cette étude nous montre bien que la cession légale est un atout pour l'économie du pays. Mais, vu les enjeux économique importants générés par le secteur des assurances du Gabon, la SCG-RE a-t-elle les moyens suffisant pour véritablement couvrir ce marché ?

Vu le niveau important de primes placées en récessions (**533 136 858 F CFA**) en 2012, la SCG-RE devrait augmenter ses capacités. En effet, avec un capital de deux milliards, elle ne peut pas jouer entièrement le rôle qui lui est attribué. Il serait donc opportun que l'Etat gabonais investisse encore plus dans la structure pour que cette dernière soit capable de couvrir encore plus, tout en diminuant le montant de primes placées en récession.

On ne peut parler de cession légale en réassurance s'il n'existe pas de cédantes car elles sont les principales concernées. Dans les lignes qui suivent, nous analyserons donc l'impact de cette forme de traité en quote-part sur les compagnies d'assurance. Pour ce faire, nous ferons une fixation sur la compagnie OGAR, structure dans laquelle notre stage s'est déroulé en mettant en exergue aussi bien les aspects positifs que négatifs générés par l'institution de la cession légale.

Section 2 : L'influence de la cession légale sur les compagnies d'assurance : le cas d'OGAR.

La mise en application de la cession légale instituée par l'Etat gabonais a véritablement modifié le fonctionnement des cédantes assujetties à ce traité. En effet, elles doivent désormais accorder obligatoirement un taux des affaires placées par elles en réassurance à la SCG-RE. Cette nouvelle donne a comme sur l'économie gabonaise un impact sur les compagnies d'assurance, impact qui pourra véritablement se faire ressentir dans quelques années car le traité a été mis en place il y a justes deux ans, c'est-à-dire en 2012. Nous pouvons tout de même analyser les effets immédiats générés par cette décision étatique.

A. Aspects Positifs de la Cession Légale sur les Cédantes

1. Dans son fonctionnement

Le désir des autorités gabonaises de mettre en place une cession légale a permis au marché gabonais des assurances de se doter d'un réassureur local. C'est donc une opportunité pour les cédantes qui y opère, qui peuvent désormais voir leurs frais de gestions diminuer du fait de la proximité. En effet, certains modes de communications (le téléphone) à l'international sont coûteux pour les cédantes. Avec l'arrivée de la SCG-RE, les communications sont moins coûteuses car elles se font sur le plan local. Et, lorsque le besoin se fait ressentir, la cédante peut même se déplacer physiquement vers le réassureur pour des séances de travail. Ce qui reviendrait coûteux pour la compagnie d'assurance si le réassureur est situé à l'étranger.

Pour certaines branches données, il n'est pas toujours évident de trouver des réassureurs à travers le monde car trop sinistrées. Or, l'institution d'une cession légale permet une couverture d'emblée pour les cédantes installées au Gabon qui peuvent désormais placer leurs risques en réassurance de manière automatique, il suffit que le risque soit concerné par le traité. Ce qui permettrait aux cédantes de prendre des engagements sur des risques à sinistralité parfois contraignantes. De là, des partenariats visant à couvrir des branches exclues des traités (RC professionnelle et crédit caution) sont mis en place entre la SCG-RE et les cédantes.

L'arrivée de la cession légale a nécessité plusieurs rencontres entre les cédantes et le réassureur chargé de gérer ce traité. Il était donc question pour ces professionnels de la

réassurance d'édifier les cédantes sur le fonctionnement et les enjeux de la cession légale. La SCG-RE c'est donc investi techniquement et financièrement pour apporter aux assureurs son expertise, son encadrement et son assistance sur la mise en place de la cession légale et la gestion des risques concernés par ce traité. De là, les compagnies d'assurance peuvent désormais mieux appréhender certains risques industriels dont elles n'avaient pas la maîtrise technique. Car, la formation des cédantes constitue l'un des objectifs de la SCG-RE.

A titre illustratif, la SCG-RE a organisé pendant le mois d'avril dernier, un séminaire sur le thème « Les assurances des risques de l'exploitation et production pétrolière (annexe 9). Ce séminaire réunissait les professionnels du secteur de l'assurance, de la réassurance et ceux du secteur pétrolier. Il était donc question, pour les assureurs nationaux, d'être édifiés sur la connaissance, l'appréciation et le suivi des risques off shore et on shore du Gabon et dans le golfe de Guinée et permettre ainsi une gestion partagée et efficace des risques pétroliers sur le plan local, régional et continental. Ces échanges qui ont durés trois jours ont permis aux cédantes de matérialiser des partenariats gagnants-gagnants avec certains opérateurs du secteur pétrolier en vue de satisfaire aux exigences du marché national.

Autre objectif ; assainir le marché gabonais des assurances en mettant à la disposition des cédantes une base de données fiable pour chaque branche en donnant des statistiques afin de tirer des alertes sur des branches qui se dégradent et proposer des solutions telle que réduire les coûts par exemple. En instaurant une certaine discipline sur le marché. En effet, la SCG-RE a le devoir de veiller au strict respect des fondamentaux de l'assurance par les cédantes. Des principes tels que la mutualisation des risques, le respect de l'article 13 nouveau, la gestion des comptes sont désormais de mise et ce pour le bonheur des compagnies d'assurance. La SCG-RE veille donc au suivi et au contrôle des cédantes.

2. Sur le plan technique

Un avantage général à considérer dans le cadre du traité en quote-part, comme c'est le cas avec la cession légale est la gestion de ce traité qui a la particularité d'usage simple et nécessitant peu de frais.

En effet, il ne sera plus question comme c'est le cas dans d'autres traités de gérer les risques individuellement lorsqu'ils entrent dans le champ d'application du traité. Les risques sont donc gérés dans leur ensemble suffit qu'ils soient concernés par le traité. Idem

pour les primes et les sinistres qui ne feront plus l'objet d'une répartition détaillée entre cédantes et réassureurs.

La gestion d'un sinistre dont l'affaire est placée en réassurance peut s'avérer longue et coûteuse surtout lorsque le réassureur est situé à des milliers de kilomètres de la cédante car, les deux opérateurs peuvent s'engager dans un exercice d'échange de correspondance qui peut prendre du temps et ceci au détriment de l'assuré. Or, la réglementation est très stricte dans le respect des délais de règlements de sinistres. La présence d'un réassureur local peut présenter un avantage dans ce sens car le jeu de la proximité peut emmener les assureurs à régler les sinistres dans les meilleurs délais.

Cette cession légale s'applique au premier franc, c'est-à-dire qu'elle intervient en priorité sur toutes les affaires d'une branche à placer en réassurance par une cédante, avant qu'elle ne fasse recours à d'autres réassureurs. Le risque est donc sécurisé dans un premier temps par la cession légale avant de solliciter d'autres couvertures en réassurance. Cela permet donc aux cédantes de couvrir certains risques dont elles n'en avaient pas la capacité. En effet, l'application de la cession légale permet aux compagnies d'assurance d'accroître leur capacité de souscription car elles ont désormais la possibilité de souscrire à des contrats dépassant leur plein de souscription du fait que la cession légale vient diminuer la valeur des capitaux à assurer, laissant ainsi une marge de manœuvre à la cédante qui peut de ce fait souscrire à des risques encore plus importants.

Aussi, de nombreuses cédantes peuvent désormais souscrire à des risques dont elles n'avaient pas la maîtrise grâce à l'arrivée de la cession légale. C'est le cas des risques pétroliers ou de l'aviation placés en fronting dans leur globalité. La prise en charge de ces risques par la SCG-RE montre bien que ce sont des risques qui peuvent être couverts sur le plan national. Certaines anciennes compagnies à capacités importantes comme OGAR peuvent désormais se lancer dans la couverture des risques pétroliers par exemple en s'inspirant de la SCG-RE. Cette situation permettrait inévitablement aux cédantes d'améliorer leur résultat en couvrant une partie même infime soit elle de ces risques à capitaux très importants placés en fronting.

B. Aspects négatifs de la cession légale sur les cédantes

1. Dans son fonctionnement

La mise en application de la cession légale en février 2012 a été au centre de nombreux débats chez les cédantes au Gabon. En effet, nombreuses étaient ces dernières

qui ne savaient comment introduire cette nouvelle donne dans leur fonctionnement. Les causes de cette inadaptation peuvent être la résultante de plusieurs facteurs. L'une des causes à l'origine est que cette disposition légale n'a pas fait l'objet d'une large diffusion. Nombreuses sont donc ces cédantes qui estiment que la SCG-RE n'a pas suffisamment communiqué sur cette question qui constitue pourtant un enjeu important. Les répercussions se sont vite fait ressentir au sein des départements qui s'occupent de la réassurance chez les cédantes. C'est le cas d'OGAR par exemple, qui depuis 2002 a la même configuration en ce qui concerne le placement de ses affaires en réassurance. Configuration qui cadrerait parfaitement à la structure de son portefeuille. Il était donc question dans cette compagnie de l'utilisation de deux traités proportionnels et de trois traités non proportionnels (Excess), pour placer leurs affaires en réassurance. Or, aujourd'hui, plus question de fonctionner de la sorte. Il faut donc désormais introduire la cession légale dans cette configuration et cela nécessite un certain temps d'adaptation. Aussi, la configuration optimale d'un programme doit être en conformité avec le portefeuille de la compagnie.

L'objectif de toute entité commerciale est de se développer en augmentant ses capacités au fil du temps. En effet, toute société qui se veut ambitieuse a le souci d'être compétitive en acquérant de plus en plus des parts du marché. Les compagnies d'assurance obéissent à cette règle car, aucune compagnie ne veut être la moins importante du marché. Cela se manifeste par une concurrence loyale ou parfois pas à laquelle se livrent les compagnies d'assurance sur le marché gabonais. Des stratégies sont alors élaborées pour capter un maximum de clients et accroître ses capacités afin de conquérir des risques plus importants et percevoir des primes importantes. Les compagnies qui n'arrivaient pas à couvrir certains risques dans le passé sont emmenées à les couvrir car leur capacité le leur permet désormais.

Aussi, des risques pourtant proposés en réassurance dans le passé peuvent désormais voir leur taux de cession diminuer ou disparaître complètement car la compagnie en a désormais les capacités et peut de ce fait augmenter sa rétention. Or, la mise en place de la cession légale est un frein à cette logique car, quel que soit l'importance de la compagnie, elle est obligée de céder un taux constant à la SCG-RE, au titre de la cession légale, sur toutes les affaires à placer en réassurance quel que soit l'évolution du taux de rétention de la cédante. La difficulté réside donc sur la rigidité des taux de cession accordé au réassureur au titre de la cession légale. Taux qui ne peuvent être

modifiés que par voie réglementaire. Cela peut donc constituer un frein au développement de la compagnie d'assurance.

2. Difficultés rencontrées sur le plan technique.

La cession légale est une forme de traité en quote-part. Or, ce traité, pour tous les risques concernés emmène le réassureur à n'intervenir qu'à hauteur de la proportion du risque qui lui est attribué. Ce qui cause une certaine disparité entre les risques car tous n'ont pas le même volume en capitaux. C'est donc là un inconvénient majeur de ce type de traité qui ne réalise aucun nivellement ni homogénéité du portefeuille protégé, du fait que les garanties portant sur les capitaux faibles sont réassurés dans les mêmes proportions que celles qui portent sur des capitaux élevés.

Toute affaire à placer en réassurance doit être la résultante d'une négociation entre cédantes et réassureurs de telle sorte qu'ils s'accordent sur un programme bénéfique pour chacun. La cédante doit pour ce faire étudier et analyser le programme de réassurance qui lui permettrait d'équilibrer son résultat en souscrivant à une réassurance dans laquelle :

- Elle ne cédera pas inutilement des primes qui peuvent être conservées sans risques de faillite ;
- Acheter sa protection au juste prix ;
- Si possible obtenir en réciprocité des affaires de bonnes qualités, ce qui lui permettra de réduire le coût réel de son programme.

Or, l'une des particularités de la cession légale est son aspect obligatoire. En réalité, elle ne fait l'objet d'aucune négociation, elle s'impose à toutes les cédantes installées sur le territoire pour les garanties concernées. Cette situation n'est pas toujours appréciée par les cédantes qui estiment qu'elle impacte sur leur résultat car elles subissent la cession légale depuis sa mise en application.

Le marché gabonais des assurances a connu un véritable bouleversement avec l'arrivée de la cession légale instituée par l'Etat. En effet comme nous le montre ce qui précède, son impact s'est fait ressentir aussi bien au niveau de l'économie nationale que dans le domaine privé. Grace à l'étude qui précède, nous avons pu démontrer qu'elle peut avoir une influence aussi bien positive que négative sur les cédantes et constitue un atout pour l'économie nationale. Toutefois, pour véritablement assainir ce marché et améliorer l'existence des gabonais, le rôle de la SCG-RE ne doit pas se limiter par là.

En effet, l'un des facteurs qui freinent le développement des économies des pays pauvres est l'accès aux soins de santé. Au Gabon par exemple, nombreux sont ces malades qui n'arrivent pas à avoir droit à des soins de santé appropriés faute d'argent. Pourtant l'Etat gabonais a mis en place depuis 2009 un régime de santé obligatoire qui n'arrive malheureusement pas à satisfaire entièrement les populations cibles. Dans le même sens, plusieurs compagnies d'assurance ont mis en place des départements santé afin, de permettre aux assurés de résoudre leurs problèmes de santé. Mais, la branche santé reste l'une des branches les plus sinistrées des compagnies d'assurance. De là un partenaire tel que la SCG-RE constituerait un atout important si dans le cadre de la cession légale, la maladie était prise en compte. Ce qui n'est malheureusement pas le cas, car le risque maladie est exclu du champ d'application de la cession légale.

Aussi, en Afrique, le développement du secteur de l'agriculture reste un facteur indispensable à l'amélioration des conditions de vie des populations. C'est pourquoi, dans certains pays africains tels que le Cameroun, la Côte d'Ivoire l'agriculture occupe une place de choix dans leurs économies. Malheureusement, le Gabon, malgré son sol fertile et son climat favorable à l'agriculture et malgré les multiples tentatives initiées par l'Etat, a du mal à faire décoller ce secteur. Il serait peut-être temps que des réassureurs tel que la SCG-RE, dans son rôle d'encadreur et de sensibilisateur stimule les cédantes du marché à s'orienter vers des produits d'assurance agricoles en leur garantissant une couverture derrière. Elle pourrait par exemple inclure les risques agricoles dans le cadre de la cession légale au lieu de faire une fixation sur les risques pétroliers qui sont certes rentables mais dont la survenance d'un sinistre peut affecter négativement l'équilibre de la compagnie. Aussi, n'oublions pas que l'exploitation pétrolière est pour un temps et l'agriculture est pérenne.

De plus, une compagnie d'assurance est appelée à se développer dans le temps. Pour cela, elle augmentera ses capacités progressivement en souscrivant encore plus. Il serait donc souhaitable de ce fait que les taux imposés par la cession légale cadrent avec l'évolution de capacité de rétention des cédantes. Pour ce faire, une flexibilité de ces taux s'avère donc nécessaire.

CONCLUSION GENERALE

C'est au vu de sorties importantes de capitaux, du pays vers l'extérieur que les autorités gabonaises ont décidé de doter au marché gabonais des assurances une compagnie de réassurance, chargée de gérer pour son compte une cession légale.

L'introduction de ce traité dans ce marché des assurances est tributaire d'un impact aussi bien sur l'économie gabonaise que sur les cédantes qui en sont assujetties.

Sur l'économie, nonobstant le fait que le traité représente un obstacle au libre-échange, la cession légale conduit à une rétention locale de capitaux permettant ainsi le financement de nombreux projets et de résoudre certains problèmes sociaux tels que le chômage.

Sur les cédantes, la mise en application de la cession légale apporte à ces dernières une plus grande sécurité de fonds propres et une solvabilité garantie, ainsi qu'une stabilité de résultats lorsque des sinistres inhabituels et importants se produisent en les couvrant au-delà de certains plafonds ou contre l'accumulation d'engagements individuels.

La cession légale autorise également les assureurs à accroître leurs capacités disponibles. C'est-à-dire le montant maximum qu'ils peuvent assurer au titre d'un sinistre ou d'une catégorie de sinistre en leur permettant de souscrire des polices portant sur des risques plus nombreux ou plus importants, sans augmenter à l'excès leurs frais généraux et leurs besoins de couverture de marge de solvabilité donc leur fonds propres.

Elle met aussi à la disposition des compagnies d'assurance des liquidités importantes en cas de sinistralité exceptionnelle.

La structure mise en place pour gérer la cession légale joue également auprès des cédantes un rôle de conseil :

- En les aidant à définir leurs besoins en réassurance et à construire le plan de réassurance le plus efficace afin de mieux planifier leur niveau de capital et leur marge de solvabilité ;
- En leur fournissant une gamme très variée d'assistance, notamment en matière de formation technique, d'organisation de comptabilité ou d'informatique ;

- En leur apportant sa compétence dans certains domaines très spécialisés tels que l'analyse et la tarification des complexes ;
- Le réassureur peut également permettre aux cédantes peu capitalisées de développer néanmoins leur activité, et en particulier de lancer de nouveaux produits nécessitant de lourds investissements.

Dans un tout autre plan, elle empêche aux cédantes d'accroître leur capacité au fil du temps freinant ainsi leur développement. De là, il nous revient de nous interroger sur la mise en place d'un modèle permettant une flexibilité des taux de cession imposés par la cession légale. Dans ce marché timide, jeune et porteur qu'est celui de la réassurance, les compagnies de réassurance créées en zone CIMA ne peuvent-elles pas véritablement se développer sans se voir accorder des facilités imposées par la loi?

BIBLIOGRAPHIE

I. OUVRAGES

1. François COULIBAUT et Constant ELIASHBERG. Les grands principes de l'assurance 7^{ème} et 9^{ème} éditions. EDITION L'ARGUS DE L'ASSURANCE.

II. DOCUMENTS

1. Manuels de procédures de l'OGAR ;
2. Traité de réassurance cession légale non vie ;
3. Avenant n°1 au traité de réassurance cession légale non vie ;
4. Le code CIMA.

III. COURS

1. Réassurance, M. Daniel MOUYAME (Professeur, 11^{ème} promotion IIA, cycle MST-A).

IV. JOURNAUX

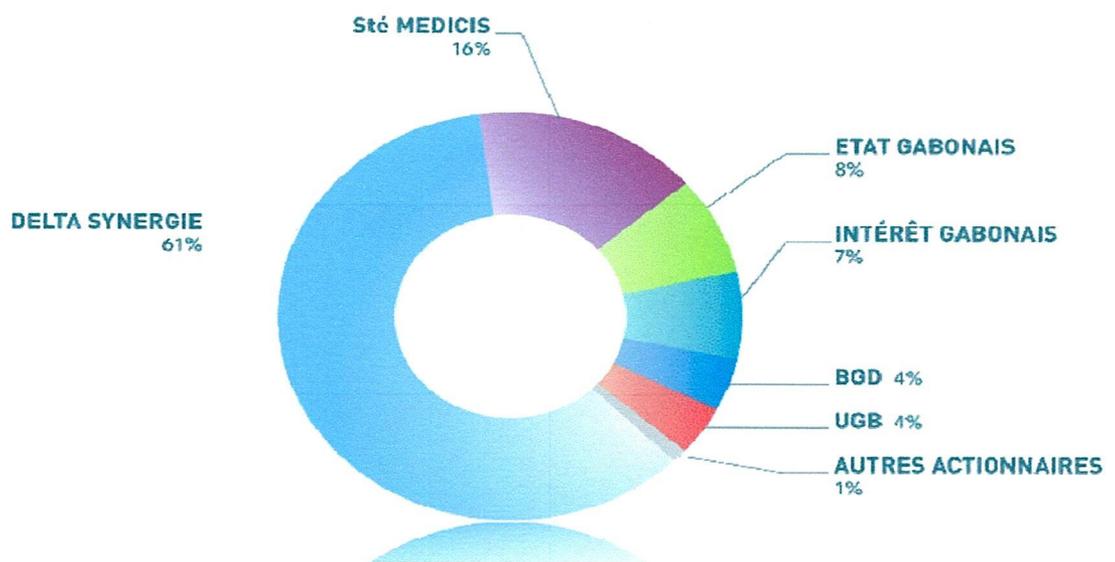
1. Journal officiel de la république gabonaise du 1^{er} au 7 avril 2013 ;
2. Journal l'Union du 12.03.2014 ;
3. Journal l'Actualité du mardi 08 avril 2014.

ANNEXES

Annexe1 : Répartition capital OGAR

Figure 1 : Répartition capital OGAR

/ RÉPARTITION DU CAPITAL



/ COMMISSAIRES AUX COMPTES

Titulaire : PRICEWATERHOUSECOOPERS

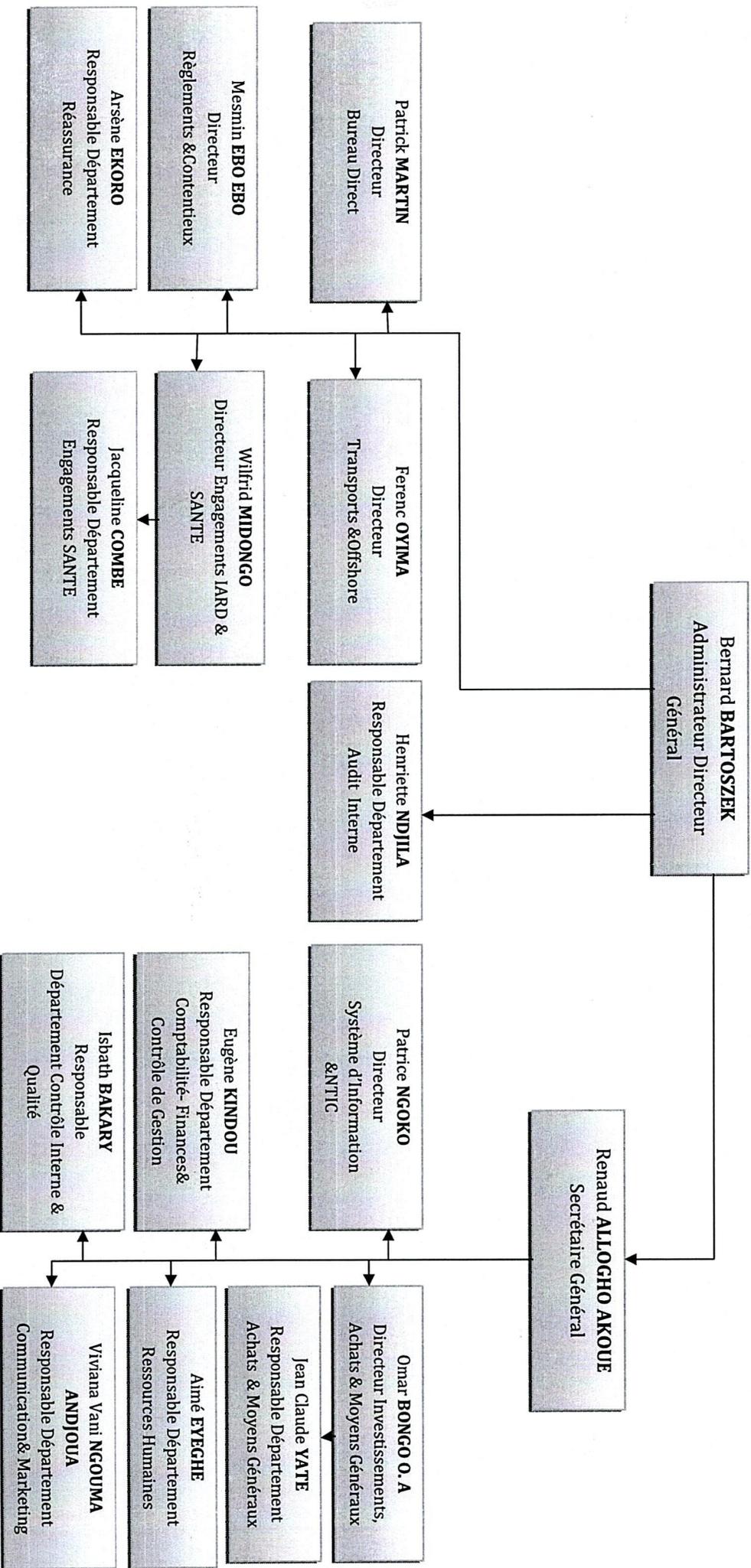
Suppléant : Anaclef NGOUA



Annexe 2 : Extrait interview du SG de la CIMA

Annexe 3 : Organigramme OGAR

ORGANIGRAMME - OGAR



**Annexe 4: Répartition chiffre d'affaires apportées par les principaux
Courtiers**

Tableau 2 : Participation CA/ Courtier du 01/01/2014 au 31/05/2014

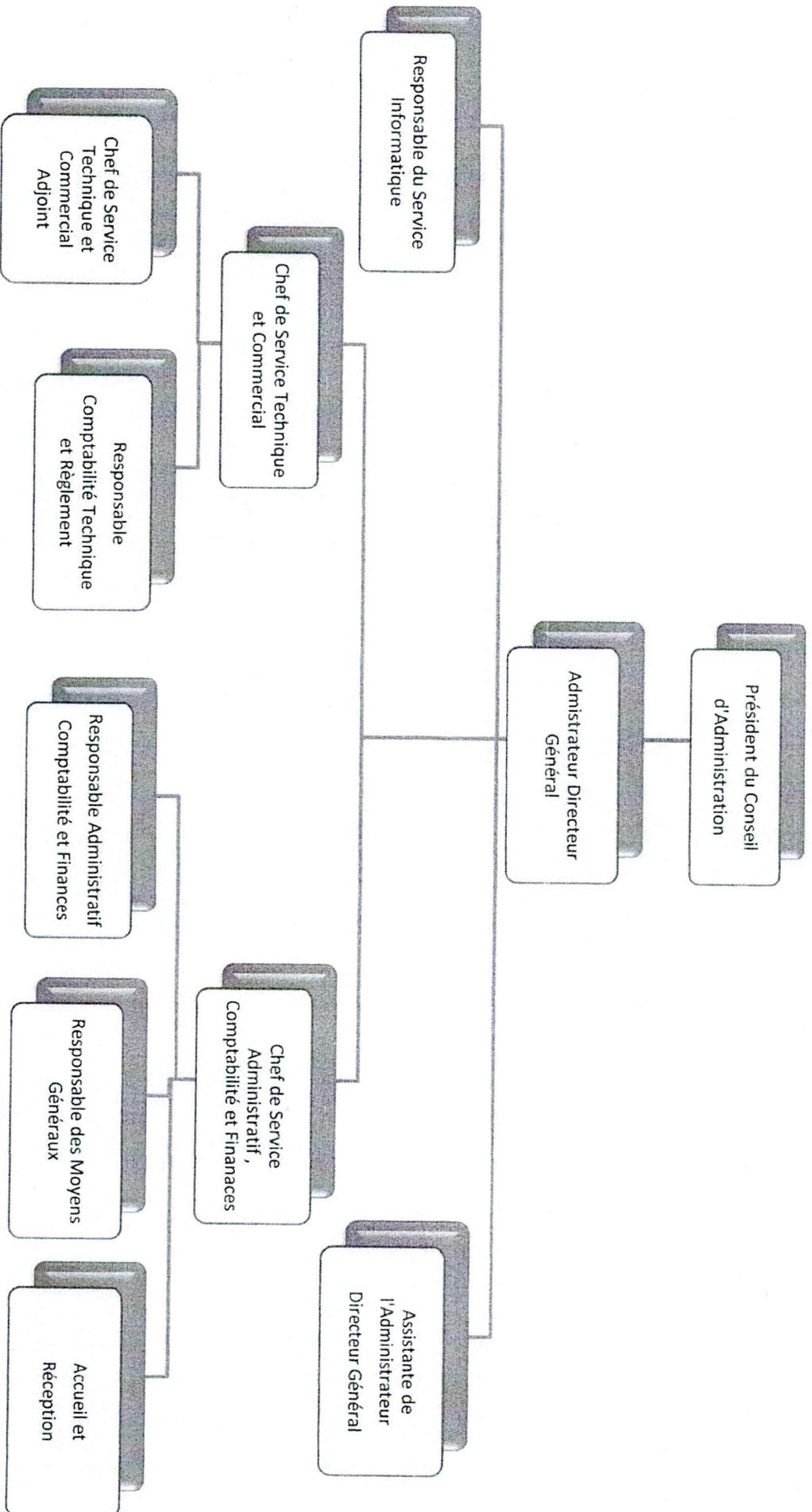
Courtiers	Chiffre d'affaire en FCFA
ASCOMA	1 450 994 020
GECAR	941 329 003
ALLIANCE	633 009 332
GRAS SAVOYE	620 601 711
TOTAL	3 645 934 066

Source : Etat récapitulatif de la production IARD OGAR

Annexe 5 : Etat des résultats par branches de l'OGAR

Annexe 6 : Organigramme SCG-RE

ORGANIGRAMME ADMINISTRATIF DE LA SCG-Ré



Annexe 7 : Différents seuils cession légale (risques et sinistres)

Tableau 3 : Seuils des risques importants

Risques	Montants en F CFA
Automobile	125 000 000
Risques Divers	50 000 000
Incendie et Risques Annexes	1 000 000 000
Transport (Facultés)	225 000 000
Transport (Corps)	65 000 000
Accident Corporel	900 000 000
TRC/TRM/BDM	400 000 000
RC Générale	3 000 000 000

Source : Avenant n°1 au traité de réassurance cession légale non vie

Tableau 4 : Seuils de déclaration de sinistres

SINISTRES	MONTANTS (FCFA)
Automobile	25 000 000
Risques Divers	75 000 000
Incendie et Risques Annexes	75 000 000
Transport	50 000 000
Accidents corporels	35 000 000
Risques techniques	75 000 000
RC Générale	25 000 000

Source : Rapport du conseil d'administration de la SCG-RE de juin 2012

Tableau 5 : Seuils à partir duquel le réassureur est tenu de rembourser.

SINISTRES	MONTANTS (FCFA)
Automobile	50 000 000
Risques Divers	150 000 000
Incendie et Risques Annexes	150 000 000
Transport	75 000 000
Accidents corporels	75 000 000
Risques techniques	150 000 000
RC Générale	50 000 000

Source : Rapport du conseil d'administration de la SCG-RE de juin 2012.

Annexe 8 : Compte de résultats SCG-RE au 31.12.12

Annexe 9 : Extrait journal l'actualité

TABLE DES MATIERES

DEDICACES	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iii
LISTE DES TABLEAUX.....	v
LISTE DES FIGURES	vi
RESUME.....	vii
ABSTRACT	viii
SOMMAIRE	ix
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE LA COMPAGNIE OGAR.	
CHAPITRE I : PRESENTATION D'OGAR.	3
Section 1 : Contexte Economique, Historique et Généralités	3
A. Contexte Economique	3
B. Historique et Généralités de la compagnie OGAR	4
Section 2 : Ogar : une structure organisée présentant une variété de Produits à sa clientèle	7
A. Organisation de la compagnie OGAR	7
B. Produits commercialisés par OGAR.....	8
CHAPITRE II : DESCRIPTION DES PRINCIPAUX DEPARTEMENTS PARCOURUS PENDANT LE STAGE ET TRAVAUX EFFECTUES.	11
Section 1 : Souscription, gestion de contrats et des sinistres	11
A. Souscription et gestion des contrats.....	11
1. Direction Bureau Direct et Groupement d'Intérêts Economiques (GIE).....	11
2. Direction des Engagements.....	13
B. Gestion de Sinistres	15
1. Service Règlement.....	15
a. Ouverture de dossier	15
b. Instruction du dossier	17
c. Clôture du dossier	18
2. Service Contentieux	19
a. Dossiers sinistres corporels	19

	49
b. Dossier contentieux	20
Section 2 : Départements Transport et Réassurance	21
A. Transport et Offshore	21
1. Service Production	22
a. Bureau Direct	22
b. Agents et Courtiers	22
2. Service Sinistre	23
B. Département Réassurance	23
1. Service des Facultatives	24
a. Production	24
b. Sinistres	24
2. Le service comptabilité technique de la réassurance	25
DEUXIEME PARTIE : INSTITUTION D'UNE CESSION LEGALE AU GABON :	
PRESENTATION ET INFLUENCES	
CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA STRUCTURE CHARGEE DE GERER LA CESSION LEGALE.....	27
Section 1 : Création, Missions et Organisation de la SCG-RE	27
A. Création et Missions	27
B. Organisation	28
Section 2 : Fonctionnement de la Cession Légale	29
A. Les primes	29
B. Les sinistres	30
C. Les dépôts.....	31
D. Les comptes.....	32
CHAPITRE II : L'INFLUENCE DE LA CESSION LEGALE SUR L'ECONOMIE GABONAISE ET SUR LES COMPAGNIES D'ASSURANCE : LE CAS D'OGAR.	34
Section 1 : La cession légale : une opportunité pour l'économie gabonaise.....	34
A. Sur le plan économique.....	34
B. Sur le plan social.....	36
Section 2 : L'influence de la cession légale sur les compagnies d'assurance : le cas d'OGAR.....	38
A. Aspects Positifs de la Cession Légale sur les Cédantes	38

	50
1. Dans son fonctionnement	38
2. Sur le plan technique	39
B. Aspects négatifs de la cession légale sur les cédantes	40
1. Dans son fonctionnement	40
2. Difficultés rencontrées sur le plan technique.	42
CONCLUSION GENERALE.....	44
BIBLIOGRAPHIE.....	46
TABLE DES MATIERES	48