

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

I I A

B P 1575 YAOUNDE(CAMEROUN)
Tel : (237) 220 71 52 Fax : (237) 220 71 51
E.Mail : iaa@syfed.cm.refer.org

CYCLE II
5 ème Promotion 2000-2002

MONDIALISATION ET DEVELOPPEMENT DE LA BRANCHE TRANSPORTS DES INDUSTRIES DES ASSURANCES DES PAYS MEMBRES DE LA CIMA

**Rapport d'étude et de stage en vue de l'obtention du
diplôme
de Maîtrise en Sciences et Techniques des Assurances
(MST-A)**

Rédigé et soutenu par
Ernest MPATCHIE
Licencié ès - Sciences Economiques

Sous la direction de
J.C YOSSA
DIRECTEUR TECHNIQUE DE LA SAAR

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES **I I A**

B P 1575 YAOUNDE(CAMEROUN)
Tel : (237) 220 71 52 Fax : (237) 220 71 51
E.Mail : iia@syfed.cm.refer.org

CYCLE II
5 ème Promotion 2000-2002

MONDIALISATION ET DEVELOPPEMENT DE LA BRANCHE TRANSPORTS DES INDUSTRIES DES ASSURANCES DES PAYS MEMBRES DE LA CIMA

Rapport d'étude et de stage en vue de l'obtention du
diplôme
de Maîtrise en Sciences et Techniques des Assurances
(MST-A)

Rédigé et soutenu par
Ernest MPATCHIE
Licencié ès - Sciences Economiques

Sous la direction de
J.C YOSSA
DIRECTEUR TECHNIQUE DE LA SAAR

DEDICACE

A mes parents

A ma très chère épouse Léonie Josée

A mes enfants

- Henschel

- Elsa

- Liman

- Blessing

Et à tous ceux qui ne croient pas au destin, car le destin supposant les dés déjà jetés, n'inspire aucune idée de progrès.

REMERCIEMENTS

Que soit magnifié le Souverain Seigneur Jéhovah, le Créateur de l'Univers car sans son concours aucun projet ne peut réussir : « Si Jéhovah lui-même ne bâtit la maison, c'est inutilement que ses bâtisseurs y ont travaillé dur. »¹

Sans votre concours, ce travail aurait été un balbutiement. Je me confonds donc en remerciements.

Je pense particulièrement à :

- L'Administration de l'IIA et le corps enseignant pour leur contribution à ma formation
- Monsieur Simon NINGAHI, Directeur Général de la SAAR, pour le privilège qu'il m'a accordé en m'acceptant comme stagiaire
- Monsieur Jean Claude YOSSA, Directeur Technique pour l'encadrement fructueux dont il m'a fait bénéficier
- Madame Marie Louise ESSIMI BODO, Chef de Division Transport et IARD, pour son aimable attention et ses sages conseils
- Messieurs Roger François NGANDJUI SIEWE, Sophonie KETCHOUANG, Pierre Sylvestre NGOTTE, Achille BILE SOSSO pour l'expérience qu'ils m'ont communiquée
- A tout le personnel de la SAAR pour sa disponibilité et son accueil chaleureux
- A Monsieur Alain KOUTCHOU qui a bien voulu m'héberger pendant le stage
- A Monsieur Patrick TCHATCHOUANG pour sa fraternité
- A Monsieur Eric Roche KOUAGHU TCHUISSEU pour son agréable compagnie lors de notre stage et pour son apport précieux en connaissances informatiques.

Je dis aussi merci à tous ceux qui d'une façon ou d'une autre m'ont soutenu pour ce travail.

¹ Psaumes 127 : 1

SOMMAIRE

DEDICACE

REMERCIEMENTS

SOMMAIRE

LISTE DES ABREVIATIONS

INTRODUCTION GENERALE

I ère PARTIE : PRESENTATION DE LA SAAR ET LE FONCTIONNEMENT DE SES SERVICES

CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DE LA SAAR

SECTION I : GENERALITES

SECTION II : EVOLUTION DE LA SAAR

SECTION III : ADMINISTRATION GENERALE

CHAPITRE II : ANALYSE ET FONCTIONNEMENT DES SERVICES DE LA SAAR

SECTION I : DIRECTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE

SECTION II : DIRECTION COMMERCIALE ET DEVELOPPEMENT

SECTION III : DIRECTION TECHNIQUE

SECTION IV : DEPARTEMENT REASSURANCE

SECTION V : DEPARTEMENT SINISTRE ET CONTENTIEUX

SECTION VI : DEPARTEMENT INFORMATIQUE

II ème PARTIE : MONDIALISATION ET DEVELOPPEMENT DE LA BRANCHE TRANSPORT DES INDUSTRIES DES ASSURANCES DES PAYS MEMBRES DE LA CIMA

CHAPITRE III : EXIGENCES DE LA MONDIALISATION

SECTION I : HISTORIQUE DE LA MONDIALISATION

SECTION II : CARACTERISTIQUES DE LA MONDIALISATION

SECTION III : EXIGENCES DE LA MONDIALISATION

CHAPITRE IV : ETAT DES LIEUX DE LA BRANCHE TRANSPORT ET PERSPECTIVE DE DEVELOPPEMENT

SECTION I : ETAT DES LIEUX DE LA BRANCHE TRANSPORT

SECTION II : PERSPECTIVE DE DEVELOPPEMENT DE LA BRANCHE TRANSPORT

CHAPITRE V : STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DE LA BRANCHE TRANSPORT DANS UN CONTEXTE DE CONCURRENCE INTERNATIONALE

SECTION I : PROMOTION DE L'IMAGE DE MARQUE DE NOS INDUSTRIES D'ASSURANCE

SECTION II : POLITIQUE DE MARKETING EFFICACE

SECTION III : ADOPTION D'UN TARIF CONCURRENCIEL AVEC DES MESURES D'ACCOMPAGNEMENT APPROPRIEES

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXE

TABLE DES MATIERES

i

ii

iii

iv

1

3

4

4

5

6

8

8

9

10

10

17

18

20

21

21

22

23

27

27

33

35

35

37

38

43

45

46

47

LISTE DES ABREVIATIONS

ASAC : Association des Sociétés d'Assurance du Cameroun

AUTO : Automobile

BDG : Bris de glace

CEG :Compte d'exploitation générale

CESAM : Centre d'Etude des Sinistres en Assurance Maritime

CIMA : Conférence Inter africaine des Marchés d'Assurance

CPP : Compte des pertes et profits

DCE : Direction du contrôle économique

DDE : Dégât des eaux

DR : Défense recours

FANAF : Fédération des Sociétés d'assurance de droit national Africaine

FMI : Fonds Monétaire International

IARDT : Incendie, accident, risques divers, transport

IPT : Individuelle personnes transportées

MINEFI : Ministère de l'économie et des finances

NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication

OMC :Organisation Mondiale du Commerce

RC : Responsabilité civile

RTI : Recours des tiers incendie

TRE : Traité des risques d'entreprise

INTRODUCTION GENERALE

Pour compléter la formation théorique reçue à l'Institut International des Assurances (IIA), les Etudiants bénéficient d'un stage de six mois dans une Compagnie ou un organisme d'assurance, dans une direction des assurances. Ce stage pratique a pour but de les familiariser avec l'organisation et le fonctionnement de la structure en question.

C'est à ce titre que nous, Etudiant du cycle de Maîtrise en Sciences et Techniques d'Assurances (MST-A), avons séjourné à la Direction Générale de la Société Africaine d'Assurances et de Réassurances (SAAR) pendant la période de Mai à Octobre 2002.

La SAAR est une société anonyme créée en 1990 à capitaux entièrement nationaux. C'est à sa Direction Générale que s'est déroulé le stage au cours duquel nous avons effectué le tour des différentes divisions des opérations techniques.

Cette expérience riche en enseignements nous a permis de déceler quelques difficultés aussi bien dans notre structure d'accueil que sur l'ensemble des marchés de la CIMA : le problème de recouvrement des primes, le déséquilibre du portefeuille, la fraude...

Mais nous avons été particulièrement marqué par le déséquilibre du portefeuille de la SAAR¹. Les chiffres qui suivent constituent les moyennes obtenues sur les trois derniers exercices (1999, 2000, 2001). En effet il est constitué principalement de la branche automobile (46.8 %) et de la branche maladie (27.3 %), deux branches généralement déficitaires et de 26.9% pour les autres branches confondues.

Ce déséquilibre est de nature à menacer à terme sa solvabilité voire sa survie, d'où la nécessité d'améliorer la structure du portefeuille par le développement des branches d'équilibre telles que le transport, l'incendie et les risques divers. En effet de par leurs résultats généralement positifs, de par leur faible sinistralité, ces branches tendent à équilibrer le portefeuille en compensant le résultat négatif des branches à sinistralité élevée. En plus elles ne contribuent pas de façon négative à ternir l'image de marque de l'assureur.

Mais nous nous pencherons sur la branche transport car son pourcentage dans le portefeuille est le plus faible : branche incendie et risque divers : 9.8 %, branche transport : 5.2 %.

Ceci est d'autant plus urgent que le contexte actuel de mondialisation caractérisé par la libéralisation du commerce et des services, le décloisonnement et la déréglementation des marchés risque de nuire au développement de cette branche. En effet avec l'avènement de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), l'obligation d'assurance locale des facultés à l'importation auprès des entreprises d'assurances agréées sur nos territoires sera en principe levée² d'où la nécessité de mettre d'ores et déjà sur pied des stratégies adéquates de développement de cette branche.

¹ Annexes 1 et 2 : Structure portefeuille de la SAAR.

² Voir annexe 3 : 21^{ème} Assemblée Générale de la FANAF.

Tels sont les motifs qui nous ont amené au choix du sujet : « **Mondialisation et développement de la branche transport des industries des Assurances des Etats membres de la CIMA** ».

Pour mener cette étude, nous présenterons les exigences de la mondialisation, l'état des lieux de la branche transport et la perspective de développement de cette branche dans ce contexte, avant de développer les axes qui permettront de dynamiser cette branche dans un contexte de concurrence internationale.

Tous ces développements feront l'objet de la 2^{ème} partie. Dans une 1^{ère} partie, nous tenterons de faire mieux connaissance avec la SAAR à travers son organisation et son fonctionnement.

I ère PARTIE

LA PRÉSENTATION DE LA SAAR ET LE FONCTIONNEMENT DE SES SERVICES

C'est précisément le 13 Mai 2002 que notre stage de professionnalisation a été amorcé à la SAAR.
Il s'est achevé le 04 Octobre 2002.

Nous allons faire une présentation générale de notre structure d'accueil (Chapitre I) avant d'aborder
le fonctionnement de ses services (Chapitre II)

CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DE LA SAAR

Après quelques généralités (Section I), nous allons parler de l'évolution de la SAAR (Section II) et de son Administration Générale (Section III).

SECTION I : GENERALITES

Nous voulons parler de sa création (A) et de l'organisation des bureaux abritant ses services (B).

A) CREATION

La Société Africaine d'Assurances et de Réassurances (SAAR) est une société anonyme de droit camerounais agréée par arrêté N° 00198/MINFI/DCE/A du 27 Novembre 1990. Son Capital Social de F CFA 900 000 000 entièrement libéré est constitué à 100 % des intérêts privés camerounais représentés par un groupe d'entreprises et d'hommes d'affaires.

Son siège social est situé à Yaoundé à Bastos face Restaurant chinois "CHEZ WOU". La boîte postale de ce siège est 11834. Il répond par téléphone au (237) 2206648 - 2206649, par fax au (237) 2206650, Télex 88907 KN.

Sa Direction Générale est située à Douala, Rue la Perouse (1075) Bonanjo, derrière le Crédit Foncier, B.P 1011, Téléphone (237) 3430979 - 3431756 , Fax (237) 3431759, Télex 55241 KN

B) ORGANISATION DES BUREAUX

Les services de la Direction Générale et du Bureau Direct de Douala occupent l'immeuble SAAR. C'est un immeuble de 3 niveaux. Le premier niveau abrite tous les services du bureau direct, les services du Département Sinistre et Contentieux, le service commercial, le service de recouvrement , la salle des commerciaux, le bureau du comptable matière. Au deuxième niveau, nous avons les bureaux de la Direction Technique, de la Direction Administrative et Financière et des Divisions courtage, comptable, affaires générales, du Département Informatique et une grande salle de conférence. Au dernier niveau se trouvent les services de la Direction Générale, de la Réassurance, de la Division des Ressources Humaines.

Parlons actuellement de son évolution.

SECTION II : EVOLUTION DE LA SAAR

Elle se remarque au niveau de son chiffre d'affaires(A) et de ses produits (B).

A) EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (EN F CFA)

1995 : 2 071 333 824
1996 : 2 555 979 530
1997 : 3 129 849 381
1998 : 3 564 655 375
1999 : 4 544 601 490
2000 : 6 087 061 825
2001 : 8 043 788 336

source : statistiques de l'ASAC

En sept ans, son chiffre d'affaires a presque quadruplé.

Cet excellent travail est le fruit d'une politique de distribution à travers un réseau de courtiers, d'agents généraux et de bureaux directs couvrant rationnellement le territoire national, sans oublier une bonne couverture en réassurance par de grands réassureurs mondiaux (**Münchener Rück, Scor, Swiss Re, Gras Savoye Re, La Gerling Konzern Globale, CICA RE , Africa RE**).

Elle a su adapter progressivement ses produits aux besoins du marché.

B) PRODUITS PRESENTES PAR LA SAAR

A l'origine, elle présentait les produits de la branche IARDT et de la branche vie. Pour les raisons de spécialisation exigée par le code CIMA, elle ne présente plus que les produits IARDT, une société SAAR-VIE a d'ailleurs été créée et qui hérite du portefeuille vie existant. Les produits proposés sont classés d'après la nomenclature suivante :

BRANCHE 1 :AUTOMOBILE

Comme garanties classiques, citons la RC/RTI, Dommage (dommages par accident et tierce collision), Vol (total, partiel et par braquage), Incendie, BDG, DR, la carte rose(exigible dès le 1^{er} Septembre 2002). Nous avons un produit original dénommé « Hôpital Cash Auto » conçu par la SAAR qui vient combler un vide : en effet le conducteur ne bénéficie d'aucune couverture en RC pour les dommages corporels qu'il subit dans le cas où la responsabilité lui est imputée. Ce produit indemnise le conducteur du véhicule en cas d'hospitalisation suite à un accident, ses ayants droit en cas de décès consécutif à son hospitalisation.

BRANCHE 2 : ACCIDENT

Les produits proposés sont :
Individuelle Accidents
IPT

RC : Scolaire, Chef d'Entreprise, Chef de Famille, Professionnelle
Tous Risques Chantiers, Tous Risques Montage
Multirisques Habitation , Multirisques Commerciale, Multirisques Bureaux
Bris de machine, Pertes d'exploitation
Globale dommage , Globale de banque

BRANCHE 3 : INCENDIE

Habitation , Commerciale

BRANCHE 4 : TRANSPORT

Maritime, Corps, Terrestre, Aérien , Plaisance

BRANCHE 5 : MALADIE

Maladie, Assistance, Evacuation sanitaire

Elle vend aussi des produits adaptés aux besoins des chefs de famille comme « Protectia 6 » qui offre en un seul contrat 6 garanties (incendie de la maison , vol de bien, DDE , BDG , RC et sécurité familiale contre les accidents); nous pouvons aussi citer « Secup 2000 » , un produit garantissant l'incendie adapté à certaines zones d'habitation .

Tout ce succès de la SAAR est la preuve du dynamisme de son Administration Générale.

SECTION III : L'ADMINISTRATION GENERALE

Nous voulons parler du Conseil D'administration (A) et de la Direction Générale (B)

A) LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

C'est l'organe suprême de la société qui fixe les grandes orientations stratégiques de l'entreprise, nomme le Directeur Général et arrête les comptes annuels avant de les soumettre à l'Assemblée Générale des actionnaires.

Le Conseil d'Administration de la SAAR nomme aussi un Comité de management qui comprend le Président du Conseil d'Administration , le Vice-Président et le Directeur Général. A partir des grandes orientations stratégiques fixées par le Conseil d'Administration, ce comité dégage des objectifs plus précis dans le temps et à divers niveaux de l'organisation. Il est ainsi très rapproché de la Direction Générale pour l'accomplissement de ses missions.

B) LA DIRECTION GENERALE

Le Directeur Général est nommé par le Conseil d'Administration et révoqué par ce même Conseil. Il est chargé d'appliquer les décisions du Conseil mais surtout de diriger et de développer l'entreprise dans les meilleures conditions de rentabilité possible.

La fonction de Directeur Général est la plus importante de la société et donc , exige de la part du titulaire les qualités les plus diverses sur les plans de compétence technique , de la prudence de gestionnaire, de la vision à long terme et du leadership humain. Pour effectuer tout ce travail, il est assisté d'une secrétaire qui planifie, prépare les réunions et veille au respect du programme élaboré par son chef.

A la fin de cette présentation générale, nous notons que la SAAR a connu une progression extraordinaire, en effet, du 10 ème rang qu'elle occupait à sa création, elle est aujourd'hui la quatrième société d'assurance du Cameroun . L'objectif d'une société étant de se hausser toujours vers les sommets, il est nécessaire que nous analysions le fonctionnement des services de la SAAR afin de déceler ses forces pour pérenniser ses acquis , mais aussi ses faiblesses pour y proposer des solutions.

CHAPITRE II : ANALYSE ET FONCTIONNEMENT

DES SERVICES DE LA SAAR

D'après l'organigramme³, la SAAR comprend 3 Directions : la Direction Administrative et Financière (Section I), la Direction Commerciale et Développement (Section II), la Direction Technique (Section III). Elle comprend aussi 3 Départements rattachés à la Direction Générale : le Département Réassurance (Section IV), le Département Sinistre et Contentieux (Section V), le Département Informatique (Section VI).

SECTION I : LA DIRECTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE

Elle est coiffée par un Directeur Administratif et Financier qui coordonne les Divisions suivantes : Affaires Générales (A), Ressources humaines (B), Comptable et Statistique (C), Contrôle Comptable et Fiscale (D), Financière (E), et Contrôle Budgétaire (F).

A) DIVISION DES AFFAIRES GENERALES

Elle est chargée d'assurer la logistique de l'entreprise : entretien et gestion des immeubles d'exploitation, des services de communication. Elle s'assure de l'approvisionnement des agences en fournitures de bureau et suit les services concernés. Le chef de cette division est assisté d'un comptable matière qui exécute les diverses commandes.

OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS : Nous avons noté positivement que cette division gère un contrat de téléphone mobile qui concerne les responsables de haut niveau de la maison parmi lesquels les chefs de division. En effet tous les concernés ont une ligne de crédit avec plafonnement. Ceci permet en cas d'urgence de contacter tout responsable où qu'il se trouve, ce qui est de nature à favoriser la compétitivité de l'entreprise.

C'est pourquoi cette division peut faire beaucoup pour la motivation du personnel et la réputation de l'entreprise auprès du public.

B) DIVISION DES RESSOURCES HUMAINES.

Elle est responsable de la gestion du personnel, gère les carrières, veille à la formation permanente du personnel, gère les salaires et les éléments annexes à la rémunération.

OBSERVATION ET RECOMMANDATIONS : nous avons remarqué le souci que cette division attache à la formation de son personnel en programmant très régulièrement des formations diverses pour tout le personnel technique comme non technique en matière d'assurance. Ceci démontre le souci de cette division de faire de tout le personnel des gens avertis capables de promouvoir l'image de marque de l'entreprise et le développement de son chiffre d'affaires. Ne dit-on pas que la force d'une chaîne est égale à la force du maillon le plus faible ?

³ Voir annexe 4 : Organigramme de la SAAR

Mais nous suggérons que les heures de ces cours soient revues pour atteindre l'efficacité souhaitée. En effet après 18 h, il est probable que tant les formateurs que les apprenants ne soient pas suffisamment à l'aise.

C) DIVISION COMPTABLE ET STATISTIQUE

Elle doit produire les documents exigés par la Direction Générale et le Conseil d'Administration (Bilan, CEG, CPP), mais aussi les états et formulaires exigés par les autorités de contrôle : MINEFI, CIMA.

OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS : Les responsables doivent non seulement connaître les règles générales de leur métier, mais en plus les particularités du plan comptable des assurances que la loi impose aux entreprises d'assurance.

D) DIVISION CONTROLE COMPTABLE ET FISCALE

Elle vérifie la comptabilité des diverses unités et s'occupe de toutes les affaires en relation avec le fisc.

E) DIVISION FINANCIERE

Elle est chargée du suivi des encaissements au quotidien soit par banque soit par caisse. Elle s'occupe aussi des décaissements à travers divers documents de paiement.

OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS : Une seule personne s'occupe actuellement de la Division Comptable, Financière, Contrôle Comptable et Fiscale. Il est important de veiller à ce qu'une insuffisance de personnel ne soit pas un obstacle au bon fonctionnement de cette division.

F) DIVISION CONTROLE BUDGETAIRE

Elle est chargée de l'élaboration du budget et de la détection des écarts en cours d'année.

OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS : Dans une société d'assurance, le contrôle budgétaire doit nécessairement s'impliquer dans le suivi des résultats techniques de chaque catégorie de contrat en collaboration avec la Direction Technique d'où l'importance d'un personnel de haut niveau non seulement en techniques comptables, mais en techniques des assurances.

Cette Direction Administrative et Financière comme la Direction Commerciale qui suit contribuent à l'épanouissement de la Direction technique.

SECTION II : DIRECTION COMMERCIALE ET DEVELOPPEMENT

Elle a pour mission de mettre tout en oeuvre pour accroître le chiffre d'affaires de l'entreprise et promouvoir son image de marque. Elle comprend deux divisions : La Division Commerciale et Suivi des Unités (A) et la Division Développement des marchés (B).

A) DIVISION COMMERCIALE ET SUIVI DES UNITES

Elle a pour tâche de veiller à la bonne image de la société dans le public et de mettre à la disposition des réseaux commerciaux les outils et documents destinés à emporter la décision des prospects. Elle s'occupe de la formation et de l'encadrement des agents commerciaux. Ceux-ci ne sont pas des salariés de la compagnie, ils sont payés à la commission. La SAAR dispose d'un vaste réseau d'Agents Généraux (une douzaine) qui sont des mandataires qui travaillent dans les limites définies par leur traité de nomination.

B) DIVISION DEVELOPPEMENT DES MARCHES

Elle a pour rôle d'améliorer les produits vendus en révisant la rédaction des contrats en fonction de la demande des clients, des observations des intermédiaires, des pratiques des sociétés concurrentes. Elle doit aussi mettre au point des produits nouveaux, suivre en permanence l'évolution des modes de distribution de l'assurance afin de proposer à la Direction Générale des adaptations nécessaires.

OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS : C'est le Directeur Technique qui occupe actuellement le poste de Directeur Commercial. Les postes des chefs des divisions sont encore à pourvoir.

Il va sans dire qu'il est urgent que ces postes soient pourvus en gestionnaires compétents, capables de prendre en main ces divisions clés de l'entreprise surtout en cette ère de mondialisation, de NTIC (nouvelles technologies de l'information et de la communication), où tout change rapidement. On ne peut pas juger de la solvabilité d'une entreprise d'assurance seulement aux indicateurs qu'on observe à très court terme d'où l'intérêt à accorder à cette direction qui a pour mission d'accroître le chiffre d'affaires dans tous les contextes de changement que peut subir le marché.

Mais à tout moment cette Direction doit être à l'écoute de la Direction Technique.

SECTION III : DIRECTION TECHNIQUE

C'est la direction qui coiffe les fonctions essentielles de l'entreprise. En effet elle est chargée de la constitution, de la gestion et du maintien de l'équilibre de la mutualité des risques transférés par les assurés. Il s'agit des fonctions de rédaction et émission des contrats d'assurances, de la surveillance du portefeuille, des statistiques et de la prévention.

Le Directeur Technique coordonne les activités des Divisions : Courtage (A), Recouvrement (B), Transport et IARD (C), Maladie et Individuelle Accidents (D). Un service Centralisation est rattaché à cette direction (E).

A) DIVISION COURTAGE

Elle a pour mission la gestion des affaires placées par les courtiers. Elle doit aussi inciter les courtiers à procéder à l'encaissement des primes émises et à leur reversement à temps. Pour cela elle doit sortir par branche, par courtier, des états d'émission et d'encaissement ainsi que des commissions correspondants et éventuellement des sinistres déclarés par semaine et par mois. Ceci permet de faire une comparaison entre les bordereaux transmis régulièrement par les courtiers (émissions, encaissements, commissions, sinistres) et les registres d'émission, d'encaissement tenus par la division courtage et de corriger les écarts constatés. Ceci permet aussi d'entreprendre une politique d'encaissement vis à vis des courtiers, plutôt que d'attendre qu'ils procèdent à des versements à tempérament. Leur action est ainsi contrôlée au double plan de la qualité des contrats et du recouvrement.

OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS : Deux personnes s'occupent de cette division. Nous déplorons le sous-effectif eu égard à la masse de travail relevant de cette division, en effet le courtage contribue au moins à 40% du chiffre d'affaires.

L'informatisation insuffisante mais encore inadaptée ne rend pas encore à cette division les performances souhaitées. L'enregistrement manuel des émissions et des encaissements de primes avec le calcul des sommes y afférentes n'est pas aisé pourtant l'outil informatique peut apporter une aide efficace et sérieuse.

Nous avons noté des erreurs de tarification, de prélèvement de commissions de la part de certains courtiers : réduction injustifiée de primes, non respect des zones de circulation de véhicule, prélèvement de commission au delà du taux officiel. Des lettres d'observations ont été adressées à ces derniers.

B) DIVISION RECOUVREMENT

Animée par deux personnes, cette division a pour but de recevoir les comptes clients de tout le réseau SAAR , de vérifier les chiffres reçus à partir des documents physiques, de prendre des actions concrètes et efficaces de recouvrement. En outre elle doit dresser mensuellement un état de recouvrement des unités SAAR et de la Division Recouvrement assorti de commentaires.

OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS : Cette division souffre d'un déficit de micro ordinateurs qui ne permet pas d'optimiser son rendement. Or cette division doit être très entreprenante afin que les primes émises soient recouvrées à temps et le cas échéant annulées rapidement afin que les garanties des contrats concernés soient suspendues. Ce qui évitera d'avoir un chiffre d'affaires fictif.

C) DIVISION TRANSPORT ET IARD

Elle s'occupe de la production (tarification , rédaction, archivage, modifications éventuelles et renouvellement des contrats) de la branche Transport , Incendie et Risques Divers, et automobile. Son action est mise en oeuvre dans les unités décentralisées que sont les bureaux directs à travers les services production Automobile (1), Incendie et Risques Divers (2), Transport (3). Nous avons fait le tour de ces services au bureau direct de DOUALA.

1) SERVICE PRODUCTION AUTOMOBILE

Il dispose d'un manuel dénommé tarif automobile qui présente la politique de souscription de la compagnie et le tarif à appliquer pour diverses garanties automobile. La politique de souscription présente les critères de tarification.

Dès que le client est accueilli, il pose son problème et les explications sur les garanties qu'il sollicite lui sont données. En fonction du risque qu'il court dans l'exercice de ses activités d'autres garanties lui sont proposées.

Après cette phase c'est la tarification puis la rédaction du contrat. Un logiciel informatique dénommé FOXPRO aide les rédacteurs à éditer les conditions particulières ainsi que les attestations. C'est ce service qui reçoit le plus de clients. La branche automobile est d'ailleurs la première branche dans le portefeuille avec environ 46 %.

Dès que le client paye sa prime le contrat est émis.

On lui remet les conditions générales et particulières. Les contrats sont numérotés selon un ordre chronologique et enregistrés dans un registre paraphé par le Président du TPI de Douala. La saisie informatique suit pour permettre une gestion plus facile des contrats.

Ensuite vient l'archivage de tous les contrats émis de façon à ce qu'on puisse les consulter à tout moment pour les besoins de la rédaction d'un avenant modificatif, de leur renouvellement, d'une application à la réassurance à la suite d'une déclaration de sinistre ou à l'occasion d'une vérification comptable.

OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS : Dans ce service le problème majeur qu'on rencontre est celui de l'archivage et du classement des dossiers.

Les conséquences de ce désordre ne sont pas immédiates et ne manqueront pas de se sentir à long terme si rien n'est fait pour organiser le service d'archivage dans les plus brefs délais. A ce niveau on peut noter peut-être un personnel en sous effectif et l'informatisation pas encore très adaptée qui ne permet pas toujours d'automatiser certaines tâches, ce qui libérerait le personnel pour d'autres tâches.

2) SERVICE PRODUCTION INCENDIE ET RISQUES DIVERS

Il dispose aussi d'un tarif regroupant les conditions de souscription des risques divers. Pour l'incendie, il y a un tarif pour les risques ordinaires, les risques commerciaux. Le nouveau traité des risques d'entreprise (TRE édition de 96) n'est pas utilisé ; c'est le tarif bleu et le TRE édition de 90 qui sont utilisés pour les risques d'entreprise.

Il est recommandé une visite de risque pour la souscription de ces différents risques. Nous avons d'ailleurs participé à quelques unes dans la ville de Douala. La procédure utilisée pour la souscription et la gestion des contrats est la même qu'au niveau du service automobile. Mais il est important de noter que pour la branche automobile, les clients viennent souvent d'eux-mêmes alors que pour les garanties incendie et risques divers ils sont plutôt à conquérir d'où la nécessité d'une politique de commercialisation plus entreprenante. Il en est de même de l'assurance transport.

3) SERVICE TRANSPORT

C'est un service particulier qui exige une haute technicité. Il s'occupe en même temps de la production (a) et du sinistre (b)

a) Production Transport

Les garanties offertes sont :

- L'assurance corps
- L'assurance des bateaux de plaisance
- L'assurance des facultés maritimes
- L'assurance des facultés terrestres
- L'assurance des facultés aériennes

L'assurance corps est généralement souscrite aux conditions « Tous Risques » garantissant à l'assuré la couverture des dommages, des pertes, des recours de tiers résultant de fortunes de mer et d'accident qui arrivent au navire assuré.

Mais la garantie peut être limitative, seuls les événements majeurs comme l'abordage, l'échouement, le heurt, l'incendie, l'explosion entrent dans la garantie d'assurance : c'est la garantie FAP sauf (Franc d'Avaries Particulières).

L'assurance des bateaux de plaisance garantit les dommages matériels subis par l'embarcation et la responsabilité du propriétaire à l'égard des tiers.

L'assurance des facultés maritimes garantit les marchandises chargées au bord d'un navire contre les dommages et pertes subis en cours de transport. Il y a 2 principaux modes de garanties :

- La garantie « FAP sauf »: Elle engage l'assureur à prendre en charge le coût de la contribution aux avaries communes et la disparition totale des marchandises assurées ou d'un colis entier ainsi que les dommages matériels causés par un événement majeur tels que naufrage, jet à la mer ou vol, incendie, voie d'eau, abordage, chute de colis pendant les opérations de chargement ou de déchargement.
- La garantie « Tous Risques » engage l'assureur à prendre en charge tous les dommages subis par la marchandise pendant le voyage même les pertes et dommages partiels.

L'assurance facultés aériennes est semblable à celle portant sur les facultés maritimes avec une différence fondamentale résidant dans l'absence d'avaries communes propres au transport maritime.

L'assurance facultés terrestres offre les garanties

- « Tous Risques » qui couvre les dommages et pertes matérielles ainsi que les pertes de poids ou de quantité dans les conditions déterminées dans la police.
- « Accidents caractérisés » qui garantit les pertes et dommages matériels ainsi que les pertes de poids ou de quantité subis par les marchandises assurées résultant de l'un des événements limitativement énumérés dans la police.

La garantie des risques de guerre est accordée en ce qui concerne les transports maritimes.

Le responsable de ce service suit une procédure bien déterminée pour atteindre la rentabilité de sa branche.

Dès que le client est accueilli, commence la négociation sur les conditions du contrat.

Après suit l'établissement de la police avec la délivrance des certificats d'assurance pour les assurances de facultés. Les enregistrements des émissions dans un registre paraphé par le Président du TPI de Douala se fait à la fin du mois. La saisie de cette production mensuelle sur des supports magnétiques permet de sortir l'état des émissions, des encaissements. Cela permet de suivre les clients pour le recouvrement des primes non payées, des états de ressorties de primes et des avenants de ressortie de primes correspondants sont établis à cet effet.

Le responsable de ce service suit l'action des intermédiaires, leur donne des directives, vérifie les normes SAAR, veille sur l'état périodique de la réassurance (Traités et Facultatives). Nous rappelons que cette branche est protégée par deux traités : Une quote-part et un excédent de sinistre qui protège sa rétention.

Les états statistiques de la production sont établis et analysés.

En matière de sinistre, une procédure bien précise est également suivie

b) Sinistre Transport

Tout commence par une déclaration de sinistre qui précise le numéro de police concernée, la date du sinistre, les circonstances de l'accident. Cette déclaration est consignée dans un registre de sinistre transport sous un numéro tenant compte de l'année de souscription de la police, l'année de survenance de l'accident et de l'ordre dans cette année.

Une cote est ouverte dans laquelle sont versés les éléments du dossier. On y mentionne les conditions de l'assurance, l'évaluation des dommages, l'éventualité du recours et les éléments figurant sur la déclaration de sinistre. Un accusé de réception est envoyé à l'assuré lui demandant de fournir les pièces attestant le bien fondé de sa réclamation. Si la police est en vigueur, l'expertise est ordonnée pour examiner les causes du sinistre et évaluer les dommages. Si la garantie est acquise, on émet les pièces de règlement.

Après paiement le recours est exercé s'il y a lieu. Dans ce cas, on constitue les pièces suivantes pour ce recours :

- Acte de subrogation
- Photocopie de quittance de règlement à l'assuré
- Rapport d'avarie ou d'expertise

- Original du connaissance
- Facture d'origine
- Certificat d'assurance
- Facture de réclamation de l'assuré
- Bordereau de route ou de livraison

D) DIVISION MALADIE ET INDIVIDUELLE ACCIDENTS

Elle s'occupe de la branche maladie (1) et des Individuelle Accidents (2).

Le bureau direct de DOUALA nous a également servi de cadre pour l'étude du fonctionnement de ces branches.

1) La branche maladie

Elle offre les garanties maladie, assistance, évacuation sanitaire.

La garantie maladie comprend

- Remboursement des frais médicaux, pharmaceutiques et d'hospitalisation.
- Indemnités journalières pour hospitalisation
- Incapacités temporaires ou permanentes.

La garantie assistance prévoit l'assistance à l'étranger au cas où l'assuré perd ses pièces d'identité ou professionnelles, ses bagages ou interrompt son voyage pour décès d'un membre de sa famille. L'assistance consiste à mettre immédiatement à la disposition de celui-ci une aide matérielle sous forme de prestations économiques ou de service.

La garantie évacuation sanitaire prévoit la prise en charge des frais de voyage à l'étranger de l'assuré au cas où l'évacuation s'impose.

On distingue deux tarifs, le tarif ministériel et le tarif aux frais réels. Dans le premier cas, les remboursements sont fonction des prix des actes médicaux des hôpitaux publics alors que dans le second il est tenu compte des frais effectivement déboursés par l'assuré. Des plafonds de remboursement par assuré et par année d'assurance ainsi que les pourcentages de remboursement sont négociés avec les souscripteurs tout cela influençant le niveau de prime. Il existe des contrats groupe et individuels. Mais compte tenu de l'anti-sélection observée dans les contrats individuels, ceux-ci sont rarement acceptés à la SAAR.

OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS : La branche maladie est la deuxième branche après l'automobile avec 27 % du chiffre d'affaires. Or nous savons que la branche santé est une branche dont la gestion est difficile du fait de l'évolution constante du coût de la médecine, des perfectionnements de plus en plus onéreux des techniques médicales et de la consommation croissante en matière de soins médicaux. La SAAR ne saurait fonder sa croissance sur une branche aussi dangereuse et précaire (sinistralité élevée et fraude facile), d'où la nécessité de développer les branches d'équilibre (transport, incendie et risques divers).

2) Les individuelle accidents

L'assurance individuelle accidents a pour but de garantir aux assurés et bénéficiaires désignés au contrat des prestations en cas d'accident entraînant des dommages corporels. L'accident corporel

est défini comme « Toute atteinte corporelle non intentionnelle de la part de l'assuré et provenant de l'action soudaine d'une cause extérieure ». Les principales garanties sont les suivantes

- Capital en cas de décès accidentel
- Capital en cas d'infirmité permanente
- Indemnités journalières
- Frais de soins médicaux

La tarification tient compte du secteur d'activité de l'assuré, des garanties souscrites, du montant des capitaux souscrits. Cette assurance peut être souscrite individuellement ou par un groupe au profit de ses membres.

E) SERVICE CENTRALISATION

Il centralise au sein de la direction technique le portefeuille de toute la compagnie pour en sortir les statistiques de production.

A cet effet il recueille les contrats (doubles) en provenance des agences, contrôle la tarification des contrats pour vérifier si les normes techniques de la compagnie sont respectées, rédige les notes ou lettres d'observations sur différentes erreurs détectées, calcule ou vérifie le calcul des commissions des différents producteurs au niveau national, dresse mensuellement les statistiques de production par pôle de producteurs : bureaux directs, agents généraux, courtiers, commerciaux, arrête ces statistiques branche par branche : émission, annulation, encaissement, commissions

OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS : Nous avons noté un déséquilibre structurel du portefeuille de la SAAR. En effet sur une période de trois ans consécutifs son portefeuille est constitué essentiellement de l'automobile et de la maladie (74%). Or un portefeuille équilibré devrait être constitué d'au moins 50 % des branches généralement positives. L'annexe n°1 illustre cet état de chose. C'est de ce constat que nous avons développé l'idée d'étudier des axes de réflexions pour résoudre ce problème qui n'est pas seulement propre à la SAAR. Ces branches sont non seulement déficitaires mais aussi il n'est pas aisé de moduler la prime en fonction de la sinistralité.

Mais après toutes ces opérations d'ordre technique, l'assureur a besoin de se couvrir en réassurance pour pouvoir tenir ses engagements.

SECTION IV : DEPARTEMENT REASSURANCE

Il comprend une Division Réassurance cédée (A), une Division Réassurance acceptée (B)

A) DIVISION REASSURANCE CEDEE

Son but est de faciliter la composition et la gestion de la mutualité de risques gérés par l'assureur ceci en permettant l'augmentation de son plein de souscription, la protection contre les écarts de probabilité, l'homogénéisation des rétentions nettes et la facilité de trésorerie. Le plan de réassurance c'est - à - dire la combinaison de différents modes et formes de réassurances qui permet un meilleur équilibre de son portefeuille est le suivant :

- **Branche Automobile, RC diverses, Individuelle Accidents** : un traité en excédent de sinistre
- **Branche Transport** : un traité quote-part et un traité en excédent de sinistre qui protège sa rétention.
- **Branche Incendie, Risques Techniques** : un traité en excédent de plein et un traité en excédent de sinistre qui protège sa rétention.
- **Risques divers (Vol, DDE, BDG)** : un traité quote-part.
- **Maladie** : aucune couverture de réassurance. .

La SAAR recourt à la facultative chaque fois que son plein de souscription est dépassé.

OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS : Etant donné que la SAAR recourt à la facultative, il y a risque de non couverture pendant la recherche de celle-ci. Ceci est d'autant plus inquiétant que les différents services de souscription ne comprennent pas toujours le bien fondé d'avertir le service réassurance avant de souscrire tout risque dépassant son plein de souscription pour que ce dernier donne son accord et cherche rapidement une couverture.

Nous suggérons pour pallier ces difficultés la mise de toute la SAAR sous un système réseau informatique, ce qui permettra à ce service de surveiller le profil du portefeuille.

B) DIVISION REASSURANCE ACCEPTEE

La SAAR est bien une compagnie d'assurances et de réassurances, ce qui explique la présence de cette division. Elle accepte les risques cédés par les assureurs, mais il est à noter que cette activité est encore embryonnaire.

Si l'assureur adopte un bon plan de réassurance cela lui permettra à tout moment de payer les sinistres, ce qui est d'ailleurs sa raison d'être.

SECTION V : DEPARTEMENT SINISTRE ET CONTENTIEUX

Il comprend la Division Sinistre (A) et la Division Contentieux (B)

A) DIVISION SINISTRE

Elle est chargée d'accueillir et d'enregistrer les déclarations de sinistre des assurés, d'évaluer immédiatement le coût probable pour l'entreprise, de liquider et de régler les prestations dues par l'assureur en application du contrat et de prendre toutes mesures nécessaires pour sauvegarder puis exercer les recours éventuels contre les tiers.

La déclaration de sinistre est faite sur un imprimé prévu à cet effet ou sur tout autre moyen. Elle doit être signée, datée et préciser la date du sinistre, les circonstances du sinistre, le nom de l'assuré, le numéro de police...Le sinistre est enregistré par ordre chronologique dans un registre paraphé comme l'exige la loi. Une cote est ouverte portant le numéro d'enregistrement. Un accusé de réception de la déclaration est envoyé à l'assuré qui l'informe aussi clairement et complètement des documents et informations qui lui sont nécessaires pour déterminer le montant de l'indemnité à

régler ainsi que les mesures à prendre pour mieux évaluer le sinistre telles que la nomination d'un expert par exemple.

Après l'ouverture du dossier, une évaluation du coût probable de l'indemnité est communiquée à la comptabilité pour la tenue du bilan. Le service réassurance est contacté pour les sinistres concernant les contrats affectés par le plan de réassurance.

OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS : L'organigramme prévoit pour cette division un service courtage et un service bureaux directs et agences, mais ceci n'est pas encore fonctionnel. Nous avons noté que la codification actuelle des dossiers sinistre n'est pas uniforme et donc difficilement exploitable par un système informatique. Le code des agences des courtiers des bureaux directs comporte tantôt 1 chiffre, tantôt 2 ou 3.

Nous suggérons qu'avant l'arrivée de l'informatisation de ces services, qu'une nouvelle codification voit déjà le jour pour les nouveaux dossiers sinistre afin que l'exploitation informatique puisse être possible dès son installation.

B) DIVISION CONTENTIEUX

Elle s'occupe de tous les contentieux relatifs au règlement des sinistres. C'est le chef de Département Sinistre et Contentieux qui s'occupe de cette division. Nous avons noté des contentieux liés à des falsifications d'attestation d'assurances automobile d'où l'intérêt de bien tenir les registres.

Un département informatique vient faciliter les travaux de tous les départements et directions..

SECTION VI : DEPARTEMENT INFORMATIQUE

Il comprend deux divisions : la division de développement et la division de l'exploitation.

Son objectif est de concevoir des programmes informatiques qui interviennent dans toutes les phases du métier : fabrication des contrats, avenants, archives, et renouvellement de ceux-ci ; encaissements des primes, gestion des sinistres, des provisions techniques, comptables, statistiques, marketing, gestion des clients, gestion du personnel. Elle doit ensuite former le personnel à cette fin et travailler pour la maintenance du matériel informatique.

OBSERVATIONS ET RECOMMANDATIONS : On note avec intérêt à la SAAR la volonté de se mettre au pas avec les exigences actuelles de compétitivité dont l'un des moyens est l'informatisation des services.

Mais, nous avons noté que les logiciels d'assurances utilisés (FOXPRO, GESPRO) ne sont pas bien adaptés et n'atteignent pas encore l'efficacité escomptée.

L'automatisation de certains travaux comme la fabrication des contrats, des avenants n'est pas encore réalisée et se fait toujours manuellement. Le service réassurance ne peut automatiquement

obtenir de ces programmes les contrats qui intéressent l'application de son plan de réassurance. Il faut les recenser manuellement.

C'est pour cela que nous suggérons que ce service maîtrise à un niveau élevé les connaissances techniques sur le contenu des contrats et sur les particularités légales et fiscales du métier de l'assureur pour mettre au point les programmes et logiciels adaptés à l'entreprise. Il doit être capable de comprendre les besoins des utilisateurs de ces programmes, gestionnaire de sinistre, comptable et les former à leur utilisation la plus efficiente.

Si tel n'est pas le cas, on ne pourra avoir l'élaboration efficace des fichiers clients, l'informatisation en réseau de la SAAR et ses agences tant nécessaires pour une compétitivité plus grande en ce contexte de mondialisation.

Au terme de cette analyse des services de la SAAR, nous constatons que la SAAR dispose de points forts, mais elle a intérêt à continuer à travailler non seulement pour les pérenniser, mais aussi pour combattre les faiblesses qui la minent.

Nous voulons apporter notre contribution en ce qui concerne le problème de déséquilibre de son portefeuille parce que sa survie à terme est menacée. Nous proposons de développer la branche transport car c'est une branche d'équilibre, mais aussi et surtout parce qu'elle se trouve aujourd'hui très menacée avec la mondialisation qui bouleverse les usages établis et pose de nouveaux défis à relever ; d'où le titre de la 2^{ème} partie : « **Mondialisation et développement de la branche transport des industries des assurances des pays membres de la CIMA** ».

II ème PARTIE

MONDIALISATION ET DEVELOPPEMENT DE LA BRANCHE TRANSPORT DES INDUSTRIES DES ASSURANCES DES PAYS MEMBRES DE LA CIMA

Après avoir présenté les exigences de la mondialisation (chapitre III), l'état des lieux de la branche transport et la perspective de développement (chapitre IV), nous allons développer les stratégies de développement de cette branche dans un contexte de concurrence internationale (chapitre V).

CHAPITRE III : EXIGENCES DE LA MONDIALISATION

Un bref aperçu sur l'historique de la mondialisation (SECTION I) et ses caractéristiques (SECTION II) nous permettra de relever ses exigences (SECTION III).

SECTION I : HISTORIQUE DE LA MONDIALISATION

La mondialisation qu'on appelle encore globalisation n'est pas un phénomène nouveau. Ce terme désigne « L'interdépendance croissante des humains et des pays, un phénomène qui s'est considérablement accéléré au cours des dix dernières années, surtout en raison d'avancées technologiques spectaculaires (télévision, internet, téléphone, puce). Au cours de cette période les blocs antagonistes de la guerre froide ont disparu, les barrières commerciales sont tombées, les principaux marchés financiers se sont intégrés et les voyages n'ont cessé de se démocratiser et de se simplifier. »⁴

On peut distinguer deux périodes : Avant les années 90 (A) et après (B).

A) MONDIALISATION AVANT LES ANNEES 90

Au 15^e siècle il y a eu un vaste mouvement de reconnaissance entrepris à travers le monde par les Européens qu'on a appelé les grandes découvertes. Christophe Colomb a découvert les Amériques, Vasco de Gamma a atteint les Indes après avoir contourné le Cap de Bonne-Espérance... Cela a favorisé le mouvement des hommes et des biens à travers le monde de l'époque. Plus tard des courants de pensée en faveur de la suppression des barrières commerciales ont commencé à se développer avec des penseurs comme Adam Smith et ses disciples.

Mais vers les années 90, l'apparition de certains événements a apporté de nouvelles dimensions à ce phénomène.

B) MONDIALISATION APRES LES ANNEES 90

Il y a eu tout d'abord ce que l'on a appelé « le vent de l'Est » ensuite l'avènement de NTIC (Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication).

1) « LE VENT DE L'EST »

Après la 2^{ème} guerre mondiale le monde s'était divisé en deux blocs : le bloc capitaliste dirigé par les Etats Unis et le bloc socialiste dirigé par l'ex URSS. A partir des années 1985, un mouvement de

⁴ Réveillez-vous du 22 mai 2002

réformes économiques et politiques (la perestroïka) tendant vers le courant capitaliste et vers une démocratie plus avancée a pris naissance en URSS et s'est rapidement propagé au bloc socialiste et aux pays en développement. C'est dans ce contexte qu'en 1989 le mur de Berlin est renversé permettant ainsi la libre circulation des hommes et des biens entre les deux Allemagnes (l'Allemagne de l'Ouest faisant partie du bloc capitaliste et l'Allemagne de l'Est appartenant au bloc communiste). Progressivement et rapidement ces blocs antagonistes, source de la guerre froide ont disparu rendant ainsi plus aisée une libre circulation des hommes et des biens , le monde devenant unipolaire.

Mais il ne deviendra « un village planétaire » qu'avec les NTIC.

2) *LES NTIC*

Sur un autre plan, les NTIC ont permis que les informations soient transportées d'un bout à l'autre du monde avec la garantie de la célérité et de la conformité du message, ceci grâce aux autoroutes de l'information, système qui permet où que l'on se trouve dans le monde entier d'entrer en contact avec qui l'on veut et d'échanger par courrier électronique toutes les informations possibles. Ces deux phénomènes majeurs ont donné à la mondialisation en quelques années seulement des caractéristiques nouvelles.

SECTION II : CARACTERISTIQUES DE LA MONDIALISATION

Nous pouvons relever l'essor des multinationales (A), le libre échange (B), et l'intégration financière internationale (C).

A) L'ESSOR DES MULTINATIONALES

Les hommes et les capitaux financiers pouvant circuler facilement, les grandes entreprises peuvent investir dans d'autres pays du monde où la main d'œuvre et les matières premières sont plus avantageuses que dans leurs pays d'origine.

Cet état de choses favorise la concurrence et par conséquent les échanges internationaux.

B) LE LIBRE ECHANGE

C'est un courant économique qui favorise l'ouverture des frontières en luttant pour la suppression de toutes les barrières douanières ou commerciales. C'est dans ce contexte qu'est née l'OMC⁵ en 1995 pour réguler le commerce international. Elle poursuit les buts suivants :

- Administration et mise en oeuvre des accords commerciaux résultant de l'Uruguay round
- Instance permanente de négociation internationale
- Organe de règlement de différends commerciaux
- Surveillance des politiques commerciales

⁵ Organisation Mondiale du Commerce

- Coopération avec d'autres instances participant à l'élaboration des politiques économiques à l'échelle mondiale (FMI, Banque mondiale).

Les domaines couverts vont au delà du commerce traditionnel des marchandises pour englober le commerce des services et les aspects des droits de propriété intellectuelle touchant au commerce. Cette globalisation s'est davantage ressentie au niveau des marchés financiers

C) L'INTEGRATION FINANCIERE INTERNATIONALE

Il s'agit d'un mouvement de marchés financiers qui combine internationalisation et innovations financières. Ceci est rendu possible par les trois phénomènes suivants :

- Déréglementation ou dérégulation , c'est-à-dire la suppression des obstacles (contrôle de change, contrôle des taux d'intérêt, contrôle des prix des services bancaires) à la libre circulation des capitaux
- Le décloisonnement des marchés, accéléré par des structures de traitement électronique des opérations
- La désintermédiation qui est le fait que les opérateurs économiques financiers internationaux peuvent maintenant avoir accès aux marchés financiers sans passer par les intermédiaires financiers et bancaires.

La mondialisation avec ces caractéristiques impose de nouvelles exigences à nos industries.

SECTION III : EXIGENCES DE LA MONDIALISATION

Toutes ces exigences se résument dans le concept de compétitivité qu'on peut distinguer sur 3 plans : plan de la production (A), plan du marketing (B) et plan de la gestion financière (C).

A) COMPETITIVITE AU PLAN DE LA PRODUCTION

Nous savons que pour produire on a besoin des équipements, de la technologie et des hommes capables pour piloter les actions.

Mais en ce qui concerne les industries des assurances, cela peut revenir pour les équipements à l'acquisition d'un matériel informatique performant, pour la technologie à la mise sur pied des logiciels d'assurance et de gestion performants et pour les hommes, à une grande technicité en matière d'assurances.

En effet dans ces conditions les statistiques nécessaires à la technique des assurances permettant une bonne surveillance du portefeuille seront facilement exploitées et maîtrisées évitant ainsi une navigation à vue. Nous savons que l'assurance offshore par exemple est extravertie; les raisons ne portent pas seulement sur l'insuffisance des capacités financières de nos compagnies, mais également sur une maîtrise insuffisante de ces risques.

La compétitivité suppose une très bonne gestion qui permette de mettre sur pied des produits de qualité tout au moins égale à ceux de la concurrence tant nationale qu'internationale.

→ Coopération avec d'autres instances participant à l'élaboration des politiques économiques à l'échelle mondiale (FMI, Banque mondiale).

Les domaines couverts vont au delà du commerce traditionnel des marchandises pour englober le commerce des services et les aspects des droits de propriété intellectuelle touchant au commerce. Cette globalisation s'est davantage ressentie au niveau des marchés financiers

C) L'INTEGRATION FINANCIERE INTERNATIONALE

Il s'agit d'un mouvement de marchés financiers qui combine internationalisation et innovations financières. Ceci est rendu possible par les trois phénomènes suivants :

- Déréglementation ou dérégulation , c'est-à-dire la suppression des obstacles (contrôle de change, contrôle des taux d'intérêt, contrôle des prix des services bancaires) à la libre circulation des capitaux
- Le décloisonnement des marchés, accéléré par des structures de traitement électronique des opérations
- La désintermédiation qui est le fait que les opérateurs économiques financiers internationaux peuvent maintenant avoir accès aux marchés financiers sans passer par les intermédiaires financiers et bancaires.

La mondialisation avec ces caractéristiques imposent de nouvelles exigences à nos industries.

SECTION III : EXIGENCES DE LA MONDIALISATION

Toutes ces exigences se résument dans le concept de compétitivité qu'on peut distinguer sur 3 plans : plan de la production (A), plan du marketing (B) et plan de la gestion financière (C).

A) COMPETITIVITE AU PLAN DE LA PRODUCTION

Nous savons que pour produire on a besoin des équipements, de la technologie et des hommes capables pour piloter les actions.

Mais en ce qui concerne les industries des assurances, cela peut revenir pour les équipements à l'acquisition d'un matériel informatique performant, pour la technologie à la mise sur pied des logiciels d'assurance et de gestion performants et pour les hommes, à une grande technicité en matière d'assurances.

En effet dans ces conditions les statistiques nécessaires à la technique des assurances permettant une bonne surveillance du portefeuille seront facilement exploitées et maîtrisées évitant ainsi une navigation à vue. Nous savons que l'assurance offshore par exemple est extravertie; les raisons ne portent pas seulement sur l'insuffisance des capacités financières de nos compagnies, mais également sur une maîtrise insuffisante de ces risques.

La compétitivité suppose une très bonne gestion qui permette de mettre sur pied des produits de qualité tout au moins égale à ceux de la concurrence tant nationale qu'internationale.

Cette compétitivité est nécessaire pour faire face à la concurrence internationale, mais il faut encore être capable de tenir au plan marketing.

B) COMPETITIVITE AU PLAN MARKETING

Dans un contexte de mondialisation , nos marchés n'étant plus protégés ouvrent la porte aux industries étrangères qui nous envahissent, nos industries ont alors intérêt à développer une stratégie marketing qui englobe le marché intérieur comme extérieur si elles veulent survivre.

Au plan interne, il s'agit de mettre en évidence ses compétences ; développer la coassurance et la réassurance active.

Au plan extérieur il s'agit d'apprécier la rentabilité des marchés afin de les sélectionner et choisir les modes de présence sur ces derniers.

Concrètement cela signifie que pour les produits exportés que nos entreprises couvrent , il faudrait connaître les réglementations des pays de destination en ce qui concerne l'expertise, les juridictions et le droit local.

Pour vendre à l'international les outils des NTIC (télévision, internet...) sont à ne pas négliger. On peut faire de la publicité au moyen de la télévision, on peut créer un site internet pour faire connaître davantage nos entreprises et nos produits à travers le monde entier.

Il faudrait couronner ces actions par la représentation sur certains de ces marchés au préalable jugés porteurs de nos structures d'assurances afin d'être en contact direct avec la clientèle internationale et arracher facilement leur décisions.

Un marketing international approprié consiste donc à se positionner efficacement et à gagner des parts de marchés, mais il importe d'avoir aussi une bonne maîtrise sur la gestion financière en ce qui concerne les risques de change.

C) COMPETITIVITE AU PLAN DE LA GESTION FINANCIERE

1) Objectifs

Une bonne gestion des risques de change peut contribuer à la compétitivité de nos entreprises. En effet le risque de change se présente à tout agent économique dont les avoirs et créances en devises sont différents de ses engagements en devises. Il s'explique par les décalages dans les règlements des transactions internationales étant donné que les cours varient continuellement.

Pour se prémunir contre ces risques, un agent économique cherchera à ne pas conserver une position de change déséquilibrée en favorisant la couverture du risque de change. Cela contribuera à consolider ses bases de compétitivité compte tenu de l'incidence favorable que cela peut produire sur ses résultats à travers les pertes de change qu'il évite.

Plusieurs techniques de couverture des risques de change existent.

2) TECHNIQUES DE COUVERTURE APPROPRIÉES DES RISQUES DE CHANGE

On distingue la couverture au comptant (a) la couverture à terme (b), le hedging (c), le contrat d'option sur devises (d).

a) La Couverture au comptant :

Il s'agit d'acheter ou de vendre immédiatement des devises selon sa situation de change déséquilibrée pour parvenir à une position de change nulle : avoirs = engagements.

Les autres techniques qui suivent relèvent du termage qui est une technique de modification des termes de paiement des transactions internationales permettant de réaliser une opération avantageuse sur le marché des changes.

b) La Couverture à terme :

Il s'agit pour un débiteur en devise d'acheter à terme convenu avec son créancier les devises nécessaires pour payer sa dette ; pour un créancier en devises de vendre à terme correspondant à la date du paiement par son débiteur les devises représentant la valeur de sa créance. L'égalité nécessaire pour la congruence est à tout moment réalisée : devises à recevoir = devises à livrer ou devises à livrer = devises à recevoir.

c) Le hedging :

C'est une opération qui vise à éviter une perte de change sur un montant défini de devises étrangères à une échéance non fixée. Cette opération consiste aussi à acheter ou vendre à terme un montant défini de devises étrangères au cours du jour, mais que vous recevrez et payerez à une date ultérieure de votre choix.

d) Le contrat d'option sur devises :

La conclusion d'un contrat d'option sur devises vous donne droit, mais pas l'obligation d'acheter ou de vendre un montant défini de devises étrangères à un taux de change de votre choix à savoir le prix d'exercice pendant la durée du contrat d'option.

La différence entre le contrat d'option et le contrat à terme est que vous avez la liberté d'acheter les devises prévues à n'importe quel moment pendant la période de contrat. En d'autres termes si le cours du jour sur le marché des changes est plus intéressant que le prix d'exercice, vous n'exercez pas l'option. Vous achetez vos devises au cours du jour plus avantageux sur le marché de changes. Le contrat d'option permet de se protéger contre les obligations futures inattendues mais pour autant probable telle que les sinistres tardifs.

Le facteur qui détermine le choix d'un contrat d'option est moins l'obligation future elle même, mais plutôt la tendance insatisfaisante que prend la monnaie de l'obligation.

Ces techniques si elles sont maîtrisées constituent des armes pour promouvoir la compétitivité exigée par la mondialisation de nos entreprises d'assurance sur le plan de la gestion financière.

Voilà les exigences de la mondialisation qu'il faut prendre en compte, mais pour apprécier l'ampleur de la tâche à accomplir, faisons un état des lieux de la branche transport de nos industries d'assurance.

CHAPITRE IV: ETAT DES LIEUX DE LA BRANCHE TRANSPORT ET PERSPECTIVE DE DEVELOPPEMENT DANS LA MOUVANCE DE LA MONDIALISATION

L'état des lieux (Section I) que nous aurons à partir de quelques statistiques de la branche transport nous permettra de spéculer sur la perspective de développement de cette branche (Section II).

SECTION I : ETAT DES LIEUX DE LA BRANCHE TRANSPORT

Pour mieux décrire l'état des lieux de cette branche aujourd'hui (B), il est nécessaire de ressortir les statistiques sur une bonne période particulièrement depuis 1975, année où la loi sur l'obligation d'assurance locale des facultés à l'importation a été promulguée au Cameroun.

Nous allons utiliser les statistiques du marché camerounais qui reflètent celles du marché CIMA compte tenu des ressemblances sur les plans culturel économique et politique.

A) EVOLUTION DE LA BRANCHE TRANSPORT DEPUIS 1975

Nous présentons les tableaux résumant les chiffres (1) ce qui nous permettra de faire des analyses (2)

1) Tableaux des chiffres de la branche transport

Notre souhait avait été de partir de l'année 1975, mais nous n'avons pu obtenir les chiffres depuis cette date qu'en ce qui concerne les émissions maritimes. Pour les autres activités transport nous avons les données qui vont des années 1992.

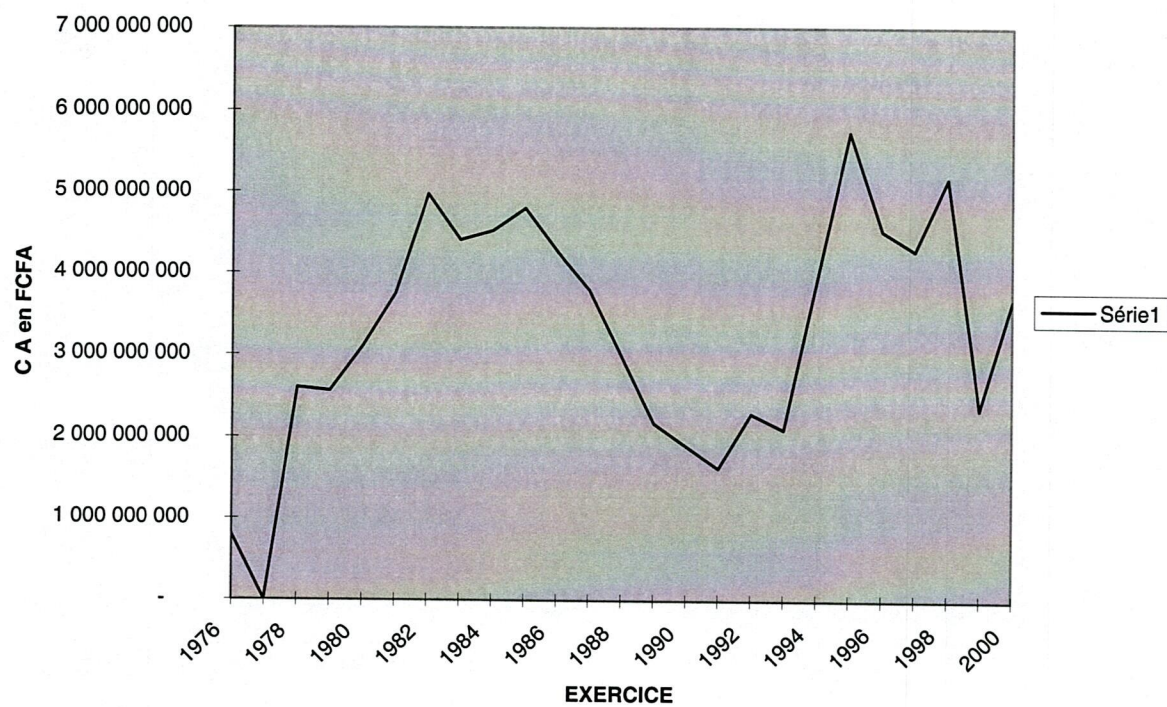
Nous présenterons donc deux tableaux, un sur les émissions maritimes (a), l'autre sur l'évolution de l'ensemble des émissions transport (b).

a1) Tableau des émissions maritimes de 1975 à 2000

EVOLUTION DES EMISSIONS MARITIMES					
EXERCICE	EMISSION NETTE D'ANNULATION	ESTIMATIONS DES VENTILATIONS			
		Export(10%)	Import(80%)	Corps(10%)	Réas(50%)
1975	600 000 000	60 000 000	480 000 000	60 000 000	300 000 000
1976	1 000 000 000	100 000 000	800 000 000	100 000 000	500 000 000
1977		-	-	-	-
1978	3 250 000 000	325 000 000	2 600 000 000	325 000 000	1 625 000 000
1979	3 202 000 000	320 200 000	2 561 600 000	320 200 000	1 601 000 000
1980	3 877 000 000	387 700 000	3 101 600 000	387 700 000	1 938 500 000
1981	4 687 000 000	468 700 000	3 749 600 000	468 700 000	2 343 500 000
1982	6 215 000 000	621 500 000	4 972 000 000	621 500 000	3 107 500 000
1983	5 511 000 000	551 100 000	4 408 800 000	551 100 000	2 755 500 000
1984	5 652 000 000	565 200 000	4 521 600 000	565 200 000	2 826 000 000
1985	6 001 000 000	600 100 000	4 800 800 000	600 100 000	3 000 500 000
1986	5 337 000 000	533 700 000	4 269 600 000	533 700 000	2 668 500 000
1987	4 746 000 000	474 600 000	3 796 800 000	474 600 000	2 373 000 000
1988	3 727 000 000	372 700 000	2 981 600 000	372 700 000	1 863 500 000
1989	2 720 869 402	272 086 940	2 176 695 522	272 086 940	1 360 434 701
1990	2 375 661 061	237 566 106	1 900 528 849	237 566 106	1 187 830 531
1991	2 039 000 000	203 900 000	1 631 200 000	203 900 000	1 019 500 000
1992	2 869 005 448	286 900 545	2 295 204 358	286 900 545	1 434 502 724
1993	2 628 431 341	262 843 134	2 102 745 073	262 843 134	1 314 215 671
1994	4 903 432 076	490 343 208	3 922 745 661	490 343 208	2 451 716 038
1995	7 174 713 598	717 471 360	5 739 770 878	717 471 360	3 587 356 799
1996	5 658 529 424	565 852 942	4 526 823 539	565 852 942	2 829 264 712
1997	5 352 980 244	535 298 024	4 282 384 195	535 298 024	2 676 490 122
1998	6 460 783 729	646 078 373	5 168 626 983	646 078 373	3 230 391 865
1999	2 936 160 248	293 616 025	2 348 928 198	293 616 025	1 468 080 124
2000	4 590 124 954	459 012 495	3 672 099 963	459 012 495	2 295 062 477
TOTAL	103 514 691 525	10 351 469 153	82 811 753 220	10 351 469 153	51 757 345 763

a2) GRAPHIQUE

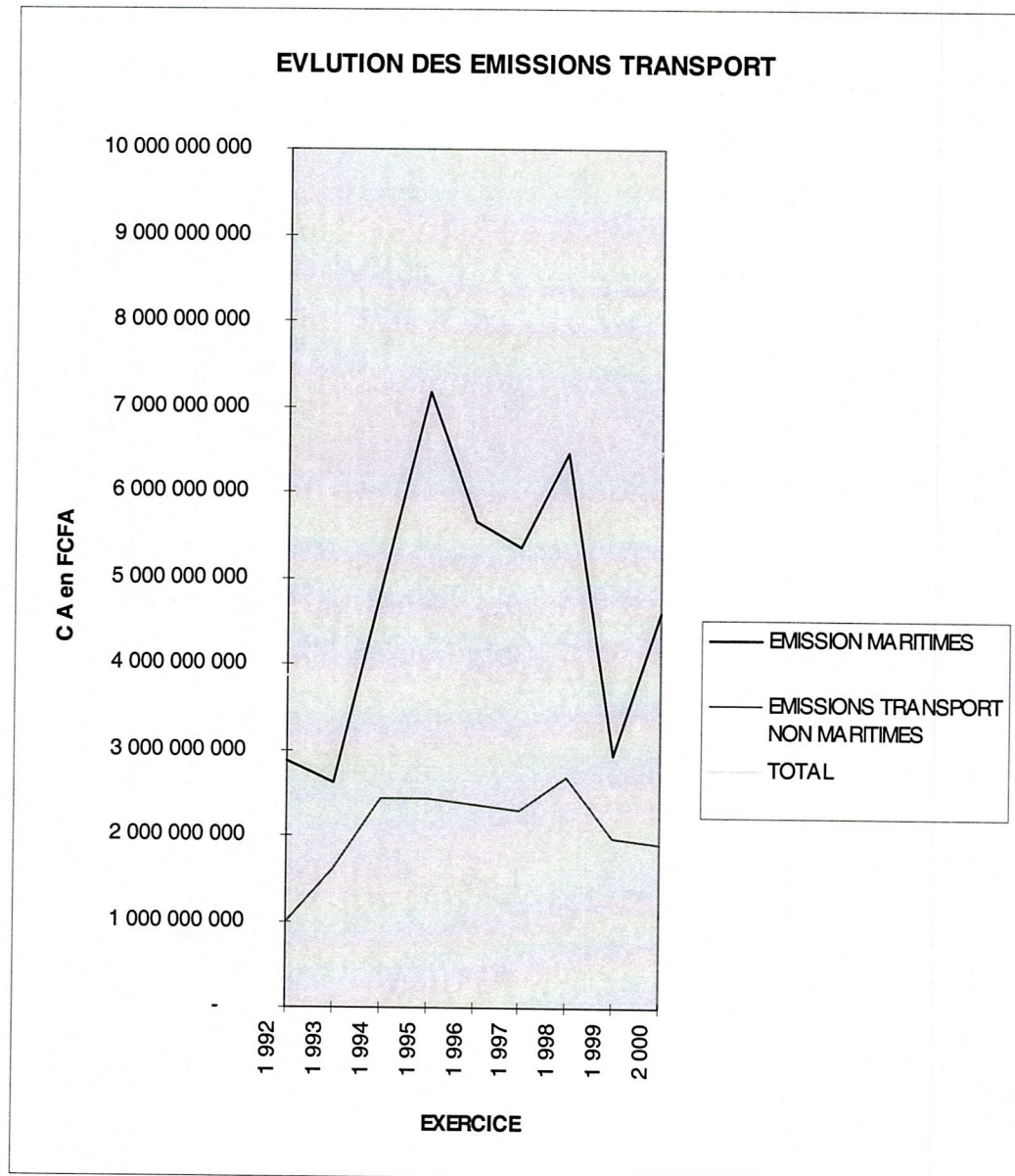
EVOLUTION DES EMISSIONS MARITIMES



b1) Tableau des émissions maritimes et transport

EVOLUTION DES EMISSIONS TRANSPORT			
EXERCICE	EMISSION MARITIMES	EMISSIONS TRANSPORT NON MARITIMES	TOTAL
1 992	2 869 005 448	987 278 736	3 856 284 184
1 993	2 628 431 341	1 605 586 328	4 234 017 669
1 994	4 903 432 076	2 428 332 557	7 331 764 633
1 995	7 174 713 598	2 428 581 839	9 603 295 437
1 996	5 658 529 424	2 373 692 188	8 032 221 612
1 997	5 352 980 244	2 307 717 092	7 660 697 336
1 998	6 460 783 729	2 683 309 073	9 144 092 802
1 999	2 936 160 248	1 972 839 365	4 908 999 613
2 000	4 590 124 954	1 899 491 024	6 489 615 978
TOTAL	42 574 161 062	18 686 828 202	61 260 989 264

b2) GRAPHIQUE



Ces tableaux et graphiques nous permettent de faire des analyses.

2) Analyse des tableaux

a) Analyse du tableau des émissions maritimes

Nous pouvons distinguer deux grandes périodes, une période de croissance (a1) et une période de régression (a2).

a1) Période de croissance

Elle se situe de 1975 à 1995. Nous pouvons néanmoins distinguer trois sous périodes : de 75 à 86, de 87 à 93, de 94 à 95,

→ **De 75 à 86** : C'est une période de croissance remarquable. On passe de C FA 800 000 000 en 1976 à 4 269 600 000 en 1986, soit une croissance de 427.7%. C'est l'obligation d'assurance locale qui a certainement donné une bonne bouffée d'oxygène à cette branche.

→ **De 87 à 93** : C'est une période morose reflétant la situation économique de l'époque marquée par une crise aiguë. On passe de CFA 3 796 800 000 en 1987 à 2 102 745 073 en 1993 soit une baisse drastique de 44.6%.

→ **De 94 à 95** : C'est la reprise économique et la reprise aussi de la croissance dans l'activité de transport et par conséquent de l'assurance transport. On passe de CFA 3 922 745 661 en 1994 à 5 739 770 878 en 1995, soit une croissance de 46.32%.

Dans l'ensemble de cette sous période la tendance générale est la croissance de la branche, la période de 87 à 93 étant expliquée par la crise économique. Mais dès 96 on note une tendance à la baisse de la branche alors que la reprise économique continue son chemin et que l'obligation d'assurance des facultés à l'importation est toujours en vigueur.

a2) Période de régression

On passe de CFA 4 526 823 539 en 1996 à 3 672 099 963 soit une baisse de 18%. Il n'y a qu'en 1998 que les émissions n'ont pas connu une baisse en s'élevant à 6 460 783 729. Mais cela n'enlève rien à la tendance de la baisse observée depuis 1996.

Pour tenter d'expliquer cet état de choses, le journal de l'ASAC « ASSURANCE ET SECURITE » numéro spécial sur l'exercice 1997 note ceci à la page 29 : « C'est dans un environnement macro-économique de hausse du trafic maritime que l'activité d'assurance a dû se déployer. On note qu'en volume, le trafic maritime est passé de 4155 mille tonnes de marchandises en 1996 à 4657 milles tonnes de marchandises en 1997. Les mouvements de navire au port passent de 2544 à 2998. »

Pourquoi cette régression de la branche ? La même publication ajoute : « Entre autre problème, le secteur a continué à subir les effets de la fraude à l'assurance rendue possible par l'absence d'harmonisation des certificats d'assurance ».

Les compagnies n'ont donc pas su tirer avantage de cet environnement favorable puisqu'elles ont émis en 1997, 4 282 384 195 FCFA contre 4 526 823 539 en 1996 soit un repli de 8%.

Qu'en est il des autres émissions en transport ?

b) Analyse du tableau des autres émissions transport.

L'évolution est semblable à celle des émissions maritimes . De 1992 à 1993, c'est la crise économique qui explique la mauvaise performance, 987 278 736 seulement en 1992 et 1 605 586 328 en 1993. C'est la reprise économique en 1994. Le marché 2 428 332 557 en 1994 et 2 428 581 839 en 1995.

De 1996 à 2000 on note une tendance générale à la baisse. On passe de 2 373 692 188 en 1996 à 1 899 491 024 en 2000. Ce sont les mêmes tendances que l'on observe sur les émissions totales en transport. Pourquoi cette tendance à la baisse ? Il y a sûrement les effets de la fraude .

On peut donc mesurer la corrélation négative de cette branche sur le volume global des affaires car la maritime au lendemain de la dévaluation avait tiré la croissance du secteur vers le haut.

En conclusion quel est l'état de cette branche aujourd'hui ?

B) ETAT DES LIEUX DE LA BRANCHE TRANSPORT

D'après les statistiques publiées par l'ASAC sur l'activité des assurances au Cameroun en 2000 la branche transport a constitué 16.9% du chiffre d'affaires de la branche dommage . La part revenant au transport maritime s'élève à 10.2% ; celle du transport aérien à 4.2%, celle du transport terrestre 2.5%. Nous pouvons constater que l'évolution de la sous branche maritime influence grandement le développement de la branche transport en général.

Compte tenu de l'analyse faite précédemment nous pouvons dire que la branche transport bien que baignant dans un contexte économique favorable avec la reprise économique avec pour corollaire l'intensification des transports maritimes et autres est en difficulté. on l'a noté avec l'effritement des primes dans le secteur depuis un certain nombre d'année alors que ce⁶ (loi d'obligation d'assurance locale des facultés à l'importation) qui faisait sa force jadis est toujours en vigueur.

Il est légitime de s'interroger actuellement sur les perspectives de développement de cette branche.

SECTION II : PERSPECTIVE DE DEVELOPPEMENT DE LA BRANCHE TRANSPORT

Etant donné l'importance des facultés maritimes dans la branche transport de nos marchés, l'étude de la perspective de développement de cette branche peut se faire en prenant en compte deux hypothèses : l'abolition (b) et la non abolition (a) de l'obligation d'assurance locale des facultés à l'importation, facteur ayant contribué énormément dans le passé au développement de ce secteur.

A) Hypothèse de non abolition de l'obligation d'assurance locale des facultés à l'importation.

Nous avons noté deux périodes , une marquée par une croissance due à l'effet positif de la loi sur l'obligation d'assurance et l'autre marquée négativement par l'effet de la fraude et d'autres éléments. Il est facile d'imaginer que dans ces conditions les choses vont aller en se dégradant si

⁶ Loi n°75/14 du 8 décembre 1975 portant assurance obligatoire des marchandises ou facultés à l'importation(annexe n°5).

rien n'est fait pour renverser la tendance. Nos pays ayant presque tous adhéré à l'OMC⁷ dont les principes sur la libéralisation du commerce et des services sont bien connus, nous pensons que cette éventualité est peu probable. Il y a lieu plutôt à penser beaucoup plus à l'abolition de cette loi.

B) Hypothèse d'abolition de l'obligation d'assurance locale des facultés à l'importation

Les perspectives seront probablement plus pessimistes pour plusieurs raisons.

Nos industries seront obligées de faire face à la concurrence internationale. Les multinationales par leurs programmes mondiaux casseront et videront nos marchés. En effet, en matière de commerce international les garanties d'assurance sur les transports font partie des polices globales souscrites par les grandes firmes à travers les programmes d'assurance mondiaux. L'obligation d'assurance locale vient dans ce cas créer des bouleversements dans ces programmes. On peut observer le phénomène de surassurance car il y a double emploi ce qui économiquement est irrationnel pour ces multinationales car augmentant leurs coûts de production inutilement. Cette situation aberrante est à l'origine du phénomène de l'assurance de la différence des conditions qui consiste pour les multinationales à assurer en FAP sauf (garantie minima exigée par la loi ⁸) auprès des compagnies d'assurance agréées sur nos territoires et la différence avec la garantie « Tous Risques » auprès des entreprises d'assurance à l'étranger.

Or d'après les statistiques, le potentiel des émissions maritimes est constitué d'environ 50% des primes collectées des multinationales.

Il est donc aisé de conclure à une perspective très sombre de la branche transport dans ce contexte de mondialisation et donc de concurrence internationale si des mesures adéquates ne sont pas prises pour juguler la situation.

C'est cette sombre perspective qui pousse beaucoup à réclamer un moratoire pour l'abolition de l'obligation d'assurance locale des facultés à l'importation. En effet, l'article 2 relatif aux exonérations du GATS (Accord Général sur le Commerce et les Services) de l'OMC dispose :

« il ne sera pas fait obstacle à la décision d'un Membre de prendre des mesures prudentielles, notamment pour la protection des investisseurs, des déposants, des assurés... ou assurer l'intégrité et la stabilité du système financier.. »

Il est donc possible d'être membre de l'OMC et de ne pas procéder inconditionnellement à l'ouverture de son marché d'assurance à la concurrence étrangère. Mais on sera tenu à l'application de la clause de la nation la plus favorisée(NPF) et en plus, cette exonération ne sera valable que pour une période maximale de 10 ans⁹. Cela veut tout simplement dire que la concurrence internationale sera inéluctable.

Il est urgent dès maintenant de se préparer en conséquence. Un adage ne dit-il pas que « prévenir vaut mieux que guérir » ?

Quelles stratégies adéquates peut-on adopter pour le développement de la branche transport ?

⁷ Voir Réassureur africain Volume 015, Juin 2001 p11(annexe6)

⁸ Op cit p 33

⁹ Voir Réassureur africain Volume 15 Juin 2001 p 12(annexe7)

CHAPITRE V : STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DE LA BRANCHE TRANSPORT DANS UN CONTEXTE DE CONCURRENCE INTERNATIONALE

L'objectif minimal à atteindre consiste face à la concurrence internationale à maintenir au moins le niveau d'émission en transport obtenu avant l'ouverture à cette concurrence, en ce moment on espérerait voir la situation actuelle bien que pas assez enviable maintenue, on éviterait alors la catastrophe. Nous avons vu au chapitre précédent les perspectives sombres de la branche. Mais cet objectif minimal est-il possible ? Nous répondons par l'affirmative et c'est ce que nous essayerons de démontrer dans ce chapitre. Mais il ne sera pas question de s'en tenir à cela, il faudra tirer parti de la mondialisation en gagnant de nouvelles parts de marché. C'est là l'objectif véritable qui, à notre sens, nous permettrait d'affronter la mondialisation en gagnant et non en perdant.

La condition sine qua non de développement de la branche transport face à la concurrence internationale est l'optimisation des résultats de cette branche qui consiste à maximiser le chiffre d'affaires tout en minimisant les charges de sinistre. Ceci passe nécessairement par la promotion de l'image de marque de nos industries d'assurance (Section I), une politique de marketing efficace qui intègre les données internationales (Section II), et l'adoption d'un tarif concurrentiel avec des mesures d'accompagnement appropriées (Section III).

SECTION I : PROMOTION DE L'IMAGE DE MARQUE DE NOS INDUSTRIES D'ASSURANCE

Nos structures d'assurance n'inspirent pas souvent confiance parce qu'elles sont de petites tailles, n'honorent pas correctement leurs engagements en payant les sinistres et sont le plus souvent mal connues en ce qui concerne leur solvabilité. Une politique de recapitalisation ou de fusion de nos sociétés d'assurance (A), de règlement adéquat de sinistre (B), et de présentation au public de leurs activités (C) établiraient de solides bases de confiance.

A) RECAPITALISATION OU FUSION DE NOS SOCIETES D'ASSURANCE

On peut disposer d'une surface financière capable d'aider nos entreprises à affronter valablement la concurrence internationale par une politique de recapitalisation ou de fusion.

La recapitalisation consiste à augmenter le niveau du capital social. Dans la zone CIMA le montant minimal exigé est de CFA 500 000 000¹⁰ pour les sociétés constituées sous la forme de sociétés anonymes. L'augmentation du niveau de capital social permettrait de relever le niveau de conservation des primes des cédantes avec pour effet de développer davantage les produits financiers.

Quant à la fusion, les mêmes objectifs pourront être atteints avec comme autre avantage l'augmentation des parts de marché ce qui favoriserait une plus grande mutualisation du portefeuille avec pour corollaire une baisse de taux de prime tendant vers les taux plus attractifs.

¹⁰ Code CIMA art 229-3

La taille plus grande de nos compagnies en inspirant confiance permettrait de dégager des économies de frais généraux qui pourraient favoriser le règlement judicieux des sinistres.

B) REGLEMENT ADEQUAT DES SINISTRES

On ne le dira jamais assez, l'obligation première d'une compagnie d'assurance est de payer les sinistres. Sans sinistre, il n'y a pas activités d'assurance. Un règlement adéquat des sinistres ne peut donc que promouvoir l'image de marque de l'entreprise d'assurance.

En effet, la satisfaction des personnes ayant bénéficié d'un règlement approprié de leurs sinistres crée autour de celles-ci un environnement favorable. Mais pour y arriver, les compagnies de la CIMA doivent procéder à une informatisation performante de leurs services et une politique optimale des ressources humaines, ce qui facilitera énormément le fonctionnement des services sinistre. En effet beaucoup de règlements insatisfaisants sont dus aux lenteurs observées dans ces services, lenteurs dues parfois à l'insuffisance et/ou au manque de compétence de ces ressources humaines.

La pratique sur nos marchés des règlements de sinistres par compensation entre les compagnies d'assurance a aussi un effet très néfaste sur le règlement des sinistres. Ces pratiques doivent être supprimées.

C'est à ces conditions que l'image de ces compagnies d'assurance peut être rehaussée. Des publications appropriées y contribueront davantage.

C) PRODUCTION DES PUBLICATIONS SUR LES ACTIVITES DE NOS ENTREPRISES D 'ASSURANCE

Dans un contexte de concurrence internationale, les impératifs de transparence s'imposent à un grand niveau. On peut les réaliser à travers des publications comme : Rapport annuel d'activités de l'entreprise(1), Journal d'entreprise(2), Journal de la corporation (ASAC)(3)

1) Rapport annuel d'activités

C'est un rapport qui retrace les activités de l'entreprise au cours d'une année, son but est double : permettre à l'entreprise d'évaluer sa situation véritable afin de se fixer de nouveaux objectifs adéquats, et informer le public sur l'évolution de ses activités.

Le deuxième but nous intéresse car il permet de développer l'image de marque de l'entreprise à travers la présentation de ses activités.

Pour atteindre cet objectif, il faudrait y faire figurer les éléments suivants :

- L'environnement économique général et particulier du secteur des assurances dans lequel elle a évolué
- L'évolution générale de l'activité à travers l'évolution du chiffre d'affaires, la structure du portefeuille, l'évolution de la sinistralité
- L'exploitation technique et l'évolution des branches à travers les primes émises, les sinistres payés, le taux de sinistralité
- La gestion financière à travers la trésorerie(évolution des encaissements et des ratios d'encaissement), et l'évolution des placements et des investissements
- Les ressources humaines à travers l'effectif et la productivité, la formation et le recyclage

- les charges d'exploitation à travers l'évolution des composantes des coûts d'acquisitions (Frais généraux, Commissions), l'évolution des ratios « coût d'acquisition/primes »
- Les états financiers (bilan général, CPP¹¹, CEG¹²) accompagnés des rapports des commissaires aux comptes, des résolutions de l'Assemblée Générale des Actionnaires.

Avec ces informations les clients potentiels pourraient développer facilement une confiance élevée envers les compagnies de la CIMA dont les activités sont souvent ignorées du public.

Mais l'image de marque d'une entreprise reflète nécessairement l'idée que se fait son personnel d'où l'intérêt d'un bulletin interne d'information.

2) Bulletin interne d'information

Le but est d'éclairer le personnel sur l'activité de l'entreprise, mais également de retracer la vie sociale de celle-ci à travers les activités extra professionnelles : activités sportives organisées par la compagnie, mutuelles des employés, nouvelles à caractères social (mariage, nouvelles naissances...) La dynamique du personnel suppose aussi son information régulière sur leur profession. Cela veut dire que des analyses sur divers sujets d'actualités sur l'assurance doivent y être constamment traités.

Il est indéniable qu'à travers un pareil bulletin, le personnel ne pourra que refléter et favoriser la notoriété de l'entreprise gage d'une nouvelle base de confiance avec la clientèle.

Pour parfaire cet état de choses, un journal de la corporation est irremplaçable.

3) Journal de la corporation

Les objectifs poursuivis sont les mêmes que ceux du rapport annuel à la différence que les analyses portent sur le marché dans son ensemble : cas du journal de l'ASAC qui s'intéresse à tout le marché camerounais de l'assurance.

Nous déplorons l'irrégularité criarde de cette publication sur le marché de l'ASAC.

Un pareil journal paraissant de façon mensuelle véhiculerait aussi la culture d'assurance tant nécessaire à nos populations et permettrait aussi aux acteurs du marché de collaborer facilement et de trouver des solutions aux problèmes communs qui les minent.

Ces différentes publications auraient pour effet de faciliter une stratégie marketing nécessitée par le nouveau contexte de concurrence internationale avec pour finalité de réaliser l'objectif minimal¹³.

SECTION II: POLITIQUE DE MARKETING EFFICACE

Une étude du marché en présence(A) nous permettra de dégager des axes de performance(B).

A) ETUDE DE MARCHÉ.

Il s'agit de savoir les détails sur l'offre et la demande en matière d'assurance.

En ce qui concerne l'offre, nous avons par exemple sur le marché camerounais 13 compagnies spécialisées en IARDT. Au courant de l'exercice 2000, sur 100% de primes émises en transport, plus de 80% le sont par 3 entreprises, cela veut tout simplement dire que le marché a les capacités pour souscrire plus de trois fois le niveau de primes émises actuellement. $(80\%/3 \times 13 = 346\%)$.

¹¹ compte de pertes et profits

¹² compte d'exploitation générale

¹³ op cit p.35

Nous n'oublions pas que les compagnies étrangères entreront dans la danse avec la libéralisation de la branche transport.

Quant à la demande, elle est faite actuellement des besoins en provenance des opérateurs économiques nationaux et des multinationales. D'après la commission maritime de l'ASAC, 50% des émissions maritimes proviennent des nationaux et 50% des multinationales.

D'après le tableau de l'évolution des émissions maritimes, 50% d'émission sont cédées en réassurance.

Quelles réflexions se dégagent de ces quelques données ?

B) AXES DE PERFORMANCE

Comme nous l'avons noté, avec la libération de la branche transport les programmes mondiaux des multinationales risquent de fragiliser nos marchés et de les vider. D'après l'étude de marché nous estimons cette perte probable à environ 50% d'émissions.

Comment les maintenir ou tout au moins les compenser pour éviter la catastrophe ?

Il serait intéressant d'explorer plus profondément les domaines d'assurance transport non soumis à l'obligation d'assurance comme le transport terrestre de marchandises, la RC des transporteurs terrestres...

En outre avec une politique de coassurance optimale, on pourrait maintenir sur nos marchés les 50% de primes cédées en réassurance. Le développement de la réassurance active dans la zone CIMA peut également y contribuer grandement.

Mais on ne pourra affronter la concurrence internationale qu'avec un tarif concurrentiel.

SECTION III : ADOPTION D'UN TARIF CONCURRENTIEL AVEC DES MESURES D'ACCOMPAGNEMENT APPROPRIÉES

C'est au niveau des facteurs influençant le taux de prime que réside le travail. Nous savons qu'il dépend de deux facteurs principaux.

Soit P la prime pure, il est établi qu'il est égal au produit du coût moyen des sinistres multiplié par la fréquence des sinistres. Pour faire baisser le taux de prime, il faut soit jouer sur le coût moyen et /ou la fréquence à la baisse.

Pour y arriver, la lutte contre la fraude (A), le développement de la prévention des risques maritimes (B) une politique de recours efficace (C), la collaboration inter compagnies (D) sont un passage obligatoire.

A) LUTTE CONTRE LA FRAUDE

Nous pouvons distinguer deux types de fraude :

1. La fraude opérée dans le but de contourner

l'obligation d'assurance des facultés à l'importation par les opérateurs nationaux
l'obligation d'assurance locale par les multinationales

2. La fraude dont les motivations sont l'enrichissement sans cause

Etant donné que dans un contexte de concurrence internationale, la loi d'obligation d'assurance locale des facultés à l'importation sera supprimée, il est évident que la fraude ayant pour but de la contourner va disparaître. Néanmoins, il est important de la combattre pour permettre actuellement à la branche transport de se développer et permettre à nos compagnies d'assurance de se procurer des réserves pour mieux les préparer à affronter la concurrence internationale très imminente.

Voyons comment elle se manifeste (1) et les méthodes de lutte pour l'enrayer (2)

1) Manifestation de la fraude à l'assurance maritime.

Le certificat d'assurance est le document qui justifie le respect à l'obligation d'assurance. Les acteurs dans la chaîne de l'assurance transport n'hésitent pas à le délivrer ou à l'obtenir d'une façon frauduleuse ou contraire aux règles techniques de l'assurance. En effet la date d'effet de la police doit être antérieure ou concomitante à celle du connaissance.

La durée de vie de la garantie pour une police au voyage étant très courte, la tentation est très forte chez les professionnels qui n'hésitent pas à franchir le pas de la fraude :

1. L'assureur : percevoir la prime et délivrer un certificat de complaisance considérant que la marchandise est déjà arrivée et exempte de toute avarie. C'est l'assurance d'un risque putatif. En effet un risque n'est pas techniquement assurable quand il s'est déjà réalisé. Ceci équivaut à de l'enrichissement sans cause.
2. L'intermédiaire : percevoir la prime et délivrer un certificat d'assurance sans reverser la prime aux assureurs, puisque la garantie correspondante est inexistante, ceci équivaut à de l'escroquerie.
3. L'utilisation des certificats frauduleux.
4. La souscription de la garantie minimale « FAP Sauf » auprès des compagnies nationales et la différence des conditions entre cette garantie minimale et la garantie « TOUS RISQUES » auprès des compagnie d'assurance étrangère
5. La fraude à la souscription à travers la fausse déclaration sur les valeurs assurées ou l'omission volontaire des envois arrivés sans avarie dans le cas des polices d'abonnement.
6. La déclaration des faux sinistres (chercher à obtenir l'assurance pour des marchandises déjà avariées : fait putatif) ou les tentatives de surfacturations de la valeurs des dommages.

L'ingéniosité des faussaires étant très fertile, d'autres formes de cette fraude existent probablement. Avec l'ignorance des usagers et de l'administration des douanes dont les outils de contrôle ont

montré leurs limites, il est aisé de comprendre l'effritement des primes observées ces dernières années. Les mesures suivantes peuvent juguler cet état de choses.

2) Méthode de lutte contre la fraude

Il s'agit de :

1. Standardiser le certificat d'assurance ; cette mesure sera applicable dès le 1^{er} Octobre 2002 d'après le programme de l'ASAC.
2. Convenir d'un taux plancher au titre de la garantie FAP sauf pour éviter les certificats de complaisance (mesure également applicable dès le 1^{er} octobre).
3. Former les usagers de la filière (types de police, garanties offertes, synthèse des contrats, contenu des garanties, portée des dates...) à travers des séminaires de formation
4. Favoriser la diffusion de ce certificat destiné aux opérations économiques
5. Obtenir l'installation d'une cellule « assurance » dans les locaux du GUCE (Guichet Unique du Commerce Extérieur) à l'instar des autres opérateurs économiques du commerce extérieur
6. Procéder à la contre expertise dans les cas de sinistre douteux.
7. Procéder à une information rationnelle des opérateurs économiques pour qu'ils comprennent la nécessité de l'assurance des marchandises. En effet à cause de l'existence de nombreux cas d'exonération du transporteur, la limite de ses responsabilités et la lenteur souvent observée dans ses interventions, les opérateurs économiques ont intérêt à prendre une assurance pour leurs marchandises. Ils éviteront aussi en cas de sinistre l'application de la règle proportionnelle ou l'annulation pure et simple du contrat¹⁴.
8. La création d'un fichier national des opérations sur le transport permettrait une collaboration entre les compagnies ce qui peut permettre de juguler les fraudes qu'individuellement les compagnies ne peuvent déceler et/ou combattre.

Ces mesures si elles sont bien menées ne manqueront pas de relever le nombre des assurés. Or nous savons que la fréquence des sinistres est inversement proportionnelle au nombre des assurés. L'objectif d'une baisse du taux de prime s'en trouverait facilité, mais le concours d'une prévention développée des risques maritimes n'est pas à négliger.

B) PREVENTION DES RISQUES MARITIMES

Il s'agit de :

1. Sensibiliser et attirer l'attention des autorités portuaires en concertation avec les auxiliaires de transport et de manutention, en vue de prendre des mesures appropriées pour améliorer la sécurité et la protection des marchandises
2. Favoriser les mesures de prévention des risques, car la perte fait souvent l'objet d'indemnisation par les assureurs. Une diminution des pertes par la prévention peut se

¹⁴ Art 18 et 19 du code CIMA

traduire par l'application d'une prime plus faible.

Il en est ainsi d'une politique de recours plus efficace.

C) POLITIQUE DE RECOURS EFFICACE

L'assurance facultés offre l'avantage en cas de pertes et/ou avaries par les marchandises en cours de transport de rechercher la responsabilité du transporteur en vue d'exercer un recours.

Les actions récursoires sont soumises à des régimes précis, des cadres juridiques souvent complexes.

L'exercice d'un recours entraîne une gestion aléatoire et souvent onéreuse. A cela s'ajoute l'insolvabilité des armements et autres intervenants de la chaîne de transport.

Il s'en suit qu'il faut prendre des mesures appropriées sans délai.

Au niveau de l'expertise amiable toujours veiller à ce que le procès verbal soit un document contresigné et par conséquent opposable à tous pour limiter le caractère aléatoire de certains recours. La vérification dès la souscription de la solvabilité des clubs de protection et d'indemnité(P&I Club) des armateurs avec qui l'on traite. Il est toujours plus prudent de leur exiger la constitution d'une garantie bancaire auprès d'une banque installée sur le territoire national, ce qui constitue une mesure conservatoire intéressante.

Dans le cas de l'expertise judiciaire, il faudrait agir avec célérité étant donné le délai très court de la prescription qui continue d'ailleurs à courir pendant l'expertise judiciaire. En cas de sinistre important, il faudrait tendre vers une systématisation de la saisie conservatoire avec immobilisation du navire car cela permet d'entamer la transaction en position de force. Et compte tenu des conséquences financières attachées à l'immobilisation du navire, on comprend bien les réactions généralement positives des P&I Clubs qui font tout pour la main levée de la saisie pour éviter la phase d'assignation en paiement. Si cette saisie n'est pas possible parce que l'expertise a lieu après le départ du navire lors du dépotage ou à la livraison ou lorsque le sinistre a eu lieu hors des eaux territoriales, la prérogative qui s'offre à l'assureur est de se retourner contre le représentant du navire qui est le consignataire du navire. Il faudrait veiller en même temps de faire une ampliation de la demande de réclamation au représentant du club de protection.

A la phase d'assignation en paiement, il est courant de noter l'imbroglio due à la difficulté de l'identification du tiers responsable et la gestion de la notion de tierce détention. Alors, il faudrait Adopter une attitude de réserve dans les relations entre la banque et l'assuré et n'indemniser ce dernier que s'il devient endossataire du connaissance c'est-à-dire si l'intégralité du paiement a été soldée, ou encore procéder à une délégation d'indemnité au profit de la banque à l'ordre de qui le connaissance a été établi.

Cette politique de recours sera davantage efficace dans un contexte où les compagnies du marché collaborent.

D) COLLABORATION INTER COMPAGNIES

Une collaboration inter compagnies consistera en la création d'un pool d'assurance transport par exemple.

Le pool est un regroupement des branches transport pour unifier les conditions d'exploitation. Pour ce faire l'on devrait mettre sur pied un programme d'échange d'informations qui serait en fait une centrale de risques. Un catalogue des notes techniques du CESAM¹⁵ y aurait sa place.

Parmi les avantages attendus, nous avons l'augmentation de la matière assurable. Cela favorisera la mutualisation des risques et par conséquent la baisse du taux de prime. L'échange d'expériences et la constitution d'une centrale de risques favorisent une plus grande maîtrise des risques pouvant conduire à la baisse des taux de prime, on pourra être plus outillé pour s'attaquer aux risques encore peu explorés comme les risques offshore.

On pourrait aussi créer un bureau régional CIMA dans les marchés étrangers de destination des produits d'exportation partant de nos pays car les relations d'affaires pourraient être mieux suivies en cas de sinistre.

¹⁵ Centre d'Etude des Sinistres d'Assurance Maritime

CONCLUSION GENERALE

La mondialisation, nous l'avons vu, bien que n'étant pas un phénomène nouveau revêt aujourd'hui des caractéristiques nouvelles avec l'avènement des NTIC... Elle favorise énormément l'activité des multinationales, la suppression des barrières commerciales englobant tant les biens que les services et la globalisation financière.

Elle a imposé de ce fait des exigences incontournables à toute entreprise qui veut survivre et se développer dans ce nouveau contexte : c'est la compétitivité à tous les niveaux : production, marketing, et financier.

Les industries d'assurance de la zone CIMA qui ont un marché protégé sont particulièrement concernées par ces exigences dans la mesure où la levée des boucliers du protectionnisme ne va pas tarder compte tenu de leur adhésion massive à l'OMC qui est le chantre de la libéralisation à outrance du commerce international.

L'état des lieux de la branche transports (l'une des branches les plus ouvertes sur l'international) du marché camerounais que nous avons extrapolé à celui de la CIMA pour les nombreuses similitudes qui les lient, nous a montré que cette branche est en sérieuse difficulté car traversant une période d'effritement de primes alors même que la reprise économique est en marche et la loi d'obligation d'assurance locale des facultés à l'importation est toujours en vigueur dans beaucoup de ces pays. Les perspectives s'annoncent encore plus sombres avec la concurrence internationale qui frappe rapidement à la porte d'où la tendance à la réclamation d'un moratoire. Mais jusqu'à quand ? Nous l'avons vu, on ne peut pas comme le dit bien un adage « réclamer le beurre et l'argent du beurre » c'est-à-dire accepter la mondialisation et refuser la concurrence et la compétitivité qu'elle exige.

Fort de cet autre adage qui dit que « prévenir vaut mieux que guérir », nous avons montré la nécessité pour les industries d'assurance de la CIMA de se fixer dès à présent un objectif minimal, celui de réaliser au moins le niveau de rétention des primes émises en transport avant l'ouverture à la concurrence internationale, ceci pour éviter la catastrophe.

Cet objectif minimal est possible car les 50% d'émission de la branche provenant des multinationales qu'elles risquent de perdre par le fait de la mondialisation (effet des marchés captifs) peuvent être compensées par la rétention des 50% des émissions de la branche qui sont cédées en réassurance ceci par le jeu de la coassurance que la zone peut développer et elle en a les capacités. Ceci suppose bien sûr, la main mise entière sur les 50% du potentiel des émissions de la branche émanant des opérateurs économiques nationaux grâce aux diverses mesures que nous avons suggérées :

1. Promotion de l'image de marque de nos industries d'assurance (gage de confiance) à travers

- **L'augmentation de leurs tailles**
- **Le règlement rapide et adéquat des sinistres**
- **La présentation de leurs activités à travers des publications appropriées**

2. **Politique de marketing efficace permettant d'affiner les stratégies de pénétration du marché intérieur et de plus grande rétention des primes à travers**
 - **Le développement des branches non soumises à l'obligation d'assurance**
 - **Une politique de coassurance optimale et de réassurance active**
3. **Adoption d'un tarif concurrentiel avec des mesures d'accompagnement appropriées suivantes**
 - **Lutte contre la fraude à l'assurance maritime**
 - **Prévention des risques maritimes**
 - **Politique de recours efficace**
 - **Collaboration inter compagnies à travers un pool d'assurance transport**

Ces nouvelles bases permettront aussi de réaliser le second objectif qui est celui de tirer positivement parti de la mondialisation par la conquête de nouvelles parts de marché à travers les facultés à l'exportation (partant du territoire national) dont les émissions ne représentent que 10% des émissions maritimes et par la reconquête des émissions en provenance des multinationales.

Alors faudrait - il avoir encore peur de la mondialisation ?

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- Jérôme YEATMAN (ENASS), Manuel International de l'Assurance, Edition Econom 1998
- Raineli. M. , L'Organisation Mondiale du Commerce, Paris 1999 Ed Découverte.

Conférences

- Zacharie Yigbedek, Les défis des industries des assurances des pays membres de la CIMA face aux exigences de la mondialisation, Communication lors du Premier Colloque International Georges W. Ngango du 26-27-28 Février 2001

Textes Réglementaires

- Code CIMA, Ed FANAF 2001

Mémoires

- Bossou Dossou , Le risque de change en réassurance peut on s'en prémunir ? Cas AFRICA-RE, 1996
- El Hadji Amar KEBE, La problématique de l'exercice des recours maritimes dans les sinistres de facultés, 2000

Journaux

- Le Réassureur Africain Volume 015, Juin 2001
- Réveillez-vous du 22 mai 2002
- Assurance et Sécurité, Numéro spécial Exercice 1997

Autres publications

- Rapport d'activités, Exercice 2000, Astree Assurance Tunisie
- Rapport annuel, L'assurance Tunisienne en 1999 , FEDERATION TUNISIENNE DES SOCIETES D'ASSURANCES , Décembre 2000
- Rapport ASAC, Exercice 2000
- Rapport Commission maritime de l'AS AC

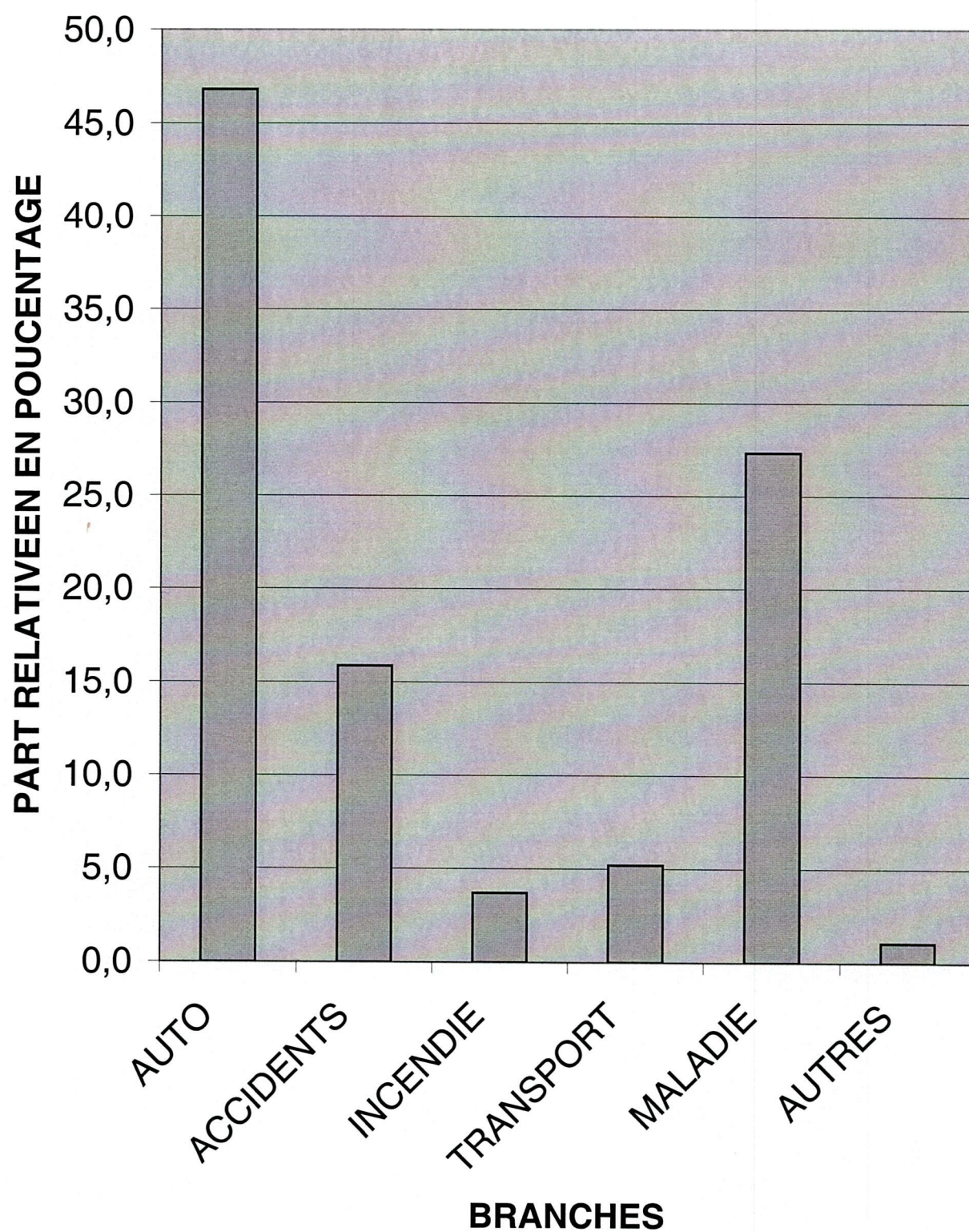
ANNEXES

ANNEXE 1

STRUCTURE DU PORTEFEUILLE : PART RELATIVE DES BRANCHES EN POURCENTAGE					
EXERCICES					
BRANCHES	1999	2000	2001	TOTAL	MOYENNE
AUTO	40,28	51,61	48,52	140,41	46,8
ACCIDENTS	13,66	15,58	18,39	47,63	15,9
INCENDIE	7,4	2,32	1,41	11,13	3,7
TRANSPORT	7,07	4,5	4,02	15,59	5,2
MALADIE	30,49	24,78	26,75	82,02	27,3
AUTRES	1,1	1,2	0,91	3,21	1,1
TOTAL	100	99,99	100		100,0

Source : Service Centralisation

MOYENNE PRODUCTION DE LA SAAR PAR
BRANCHE
(EXERCICE 1999,2000,2001)



Cependant, sous la houlette des Autorités de Contrôle chargées de l'application du CODE CIMA, nos Marchés se trouvent en ce moment dans une phase de restructuration profonde ; la suppression immédiate de l'obligation d'Assurances pour les Facultés Importées en cette période de restructuration serait fortement préjudiciable à la pérennité de nos Sociétés.

Dès que les mesures d'assainissement et de restructuration de nos marchés permettront à nos Sociétés de retrouver leur solvabilité et leur compétitivité, celles-ci seront prêtes pour faire face à la concurrence mondiale.

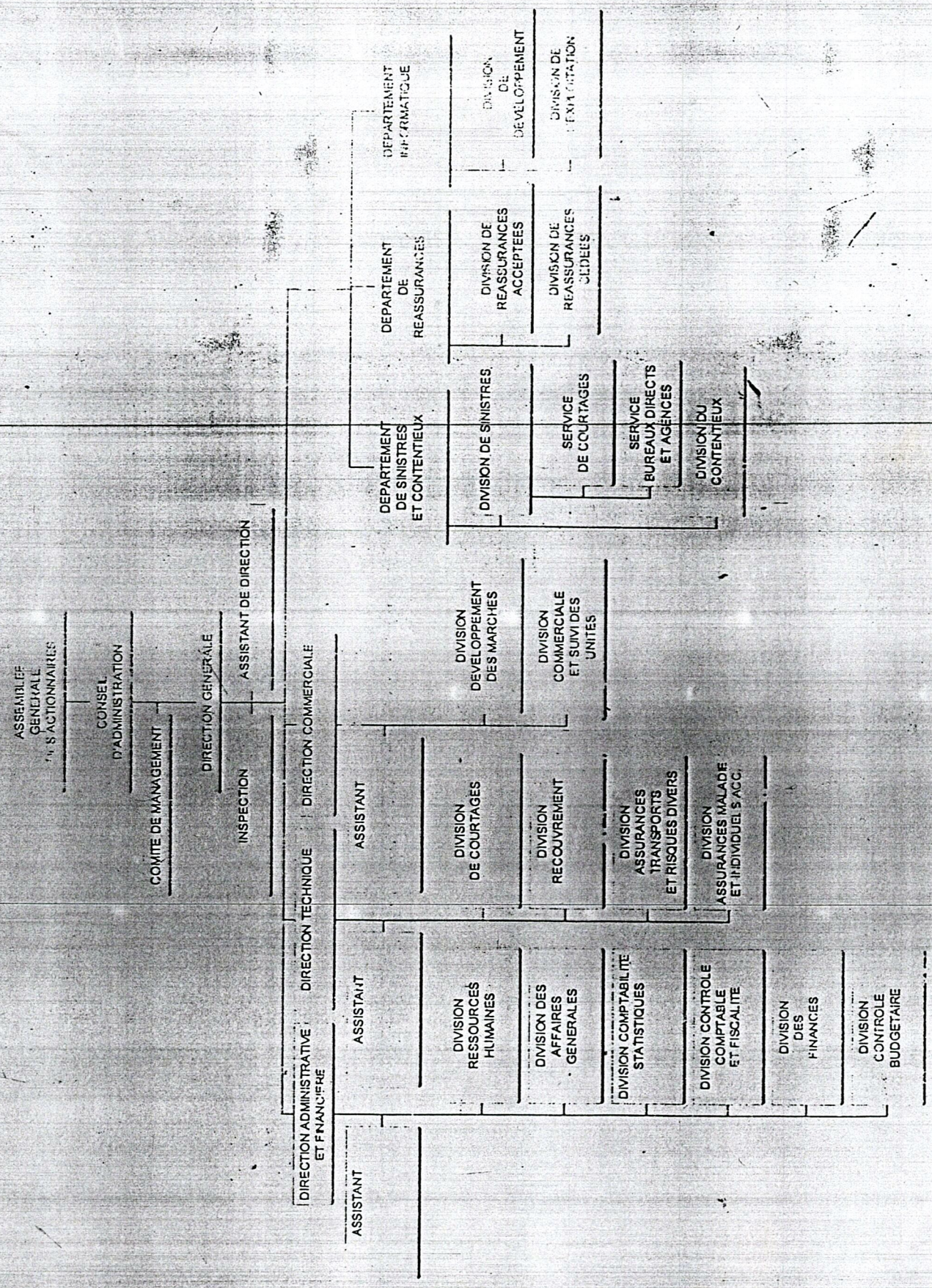
Telles sont les arguments que notre Fédération a développé récemment au cours de deux réunions de travail auprès de hauts Responsables de la Banque Mondiale pour demander un **DELAI TRANSITOIRE** dont la durée reste à définir.

Nous pensons que nos arguments ont eu un écho favorable auprès de nos interlocuteurs.

- La délocalisation des risques situés dans nos Pays.

L'état actuel de l'économie de nos Etats ne permettant pas d'espérer une croissance rapide de la matière assurable, les Assureurs Africains souhaitent fortement pouvoir prendre part plus que par le passé à la couverture de l'INTEGRALITE DES RISQUES localisés dans nos différents pays.

ORGANIGRAMME DE LA SAAR : DIRECTION GENERALE



Loi n° 75/14 du 8 décembre 1975

portant assurance obligatoire des marchandises
ou facultés à l'importation.

Article 1er. - Les personnes physiques ou morales de droit public ou privé sont assujetties à l'obligation de souscrire une assurance auprès d'une entreprise d'assurance agréée au Cameroun pour toute importation de marchandises ou facultés sur le territoire de la République Unie du Cameroun.

Cette assurance peut être souscrite directement auprès de l'organisme visé à l'alinéa précédent ou par l'intermédiaire des personnes physiques ou morales habilitées conformément à la réglementation en vigueur à présenter des opérations d'assurance au Cameroun.

Article 2. - Un décret fixe les conditions d'application de la présente loi, notamment la valeur minima des marchandises ou facultés importées à partir de laquelle il y a obligation d'assurance, ainsi que les modalités d'établissement et de validité des documents justificatifs d'assurance.

Article 3. - Toute infraction aux dispositions de l'article 1er ci-dessus est punie d'une amende égale à 25 % de la valeur de la marchandise ou faculté importée et d'un emprisonnement de douze mois maximum ou de l'une de ces deux peines seulement.

ainsi que les différentes initiatives telles que la CEDEAO et la COMESA entre autres, visent à corriger les déséquilibres résultant du passé colonial du continent, et à créer des espaces économiques viables. Toutefois, ces institutions ont un long chemin à parcourir avant de pouvoir se prévaloir de résultats significatifs. En attendant, avec ses pays très endettés et très peu des biens et services à proposer sur le marché international, l'Afrique est loin de profiter pleinement de la mondialisation. Elle ne dispose ni des moyens, ni d'une capacité de négociation suffisante. Nombreux sont les pays de ce continent qui ont adhéré à l'OMC simplement pour ne pas donner l'impression d'être à la traîne, ou en espérant à tort tirer profit de cette institution.

Beaucoup de pays africains disposent de matières premières, principalement des produits miniers ou agricoles, mais aucun ne figure parmi les gros exportateurs de produits industriels ou finis. Compte tenu de cette situation, leur stratégie de négociation avec l'OMC est naturellement axée sur un accès privilégié aux marchés développés pour l'exportation de leurs produits. Cette préoccupation est à leurs yeux bien plus importante que la protection de leurs marchés d'assurance sous-développés, qui ne contribuent pas de manière significative à leur PIB. S'ils avaient l'assurance de bénéficier de termes favorables pour leurs exportations, beaucoup de pays seraient disposés à ouvrir leurs marchés financiers sans poser trop de conditions.

Il existe en Afrique de nombreuses structures économiques sous-régionales, comme la COMESA, la CEDEAO, la CIMA, et la Communauté de l'Afrique de l'Est. Pour que l'intégration économique devienne une réalité, les autorités politiques de ces sous-régions doivent mettre en oeuvre des mesures permettant aux acteurs de l'économie-assurances et banques notamment – d'opérer à partir d'un siège social commun, sans être tenus de créer des compagnies autonomes

dans chaque pays. De toutes les entités sous-régionales citées plus haut, la CIMA a le plus réussi à jeter les bases d'une intégration régionale. Elle peut aller encore plus loin, en permettant aux compagnies d'assurance de ses pays membres d'opérer dans l'ensemble de la région sans être soumis à l'obligation d'obtenir une licence dans les autres pays où elle désire exercer ses activités. C'est là un moyen de favoriser l'émergence de compagnies locales suffisamment fortes pour compétir avec les multinationales. A cet égard, le Maroc a réussi à montrer la voie pour ce qui est de la consolidation des marchés. En effet, le nombre d'opérateurs présents sur ce marché a été réduit à 17 en quelques années, grâce à des fusions et des acquisitions. Les pays anglophones d'Afrique sub-saharienne gagneraient à s'inspirer de cet exemple.

Le processus de globalisation

Aucun pays ne peut évoluer en vase clos et s'abstenir de participer au commerce international. L'OMC étant considérée comme un instrument d'échanges fiable, les pays ont pris conscience de la nécessité d'adhérer à cette organisation. A la fin décembre 2000, elle comptait 140 membres dont 41 pays africains.

Les membres africains sont : l'Angola, le Bénin, le Botswana, le Burkina Faso, le Burundi, le Cameroun, la République centrafricaine, la Côte d'Ivoire, le Congo, la R.D. Congo, Djibouti, l'Egypte, le Gabon, la Gambie, le Ghana, la Guinée, la Guinée Bissau, le Kenya, le Lesotho, Madagascar, le Malawi, le Mali, la Mauritanie, l'Ile Maurice, le Maroc, le Mozambique, la Namibie, le Niger, le Nigéria, le Rwanda, le Sénégal, la Sierra Leone, l'Afrique du Sud, le Swaziland, la Tanzanie, le Togo, la Tunisie, l'Ouganda, la Zambie, le Zimbabwe.

Ont le statut d'observateurs : l'Algérie, le Cap Vert, l'Ethiopie et le Soudan.

L'Afrique est assurément en passe de prendre sa place au sein du marché mondial. Une des conséquences à attendre de cette évolution est la libéralisation des marchés, avec comme corollaires la concurrence et la transparence. La mondialisation suppose la libre circulation des biens et des services, y compris l'assurance. Toutefois, certains marchés africains sont trop petits pour présenter un intérêt aux yeux des grands groupes mondiaux. Néanmoins, cela pourrait être une raison d'établir des alliances et des partenariats entre les acteurs étrangers, notamment au niveau régional. Les marchés émergents devraient déployer des efforts en direction de voisins présentant le même profil de risques. Ils pourraient ainsi gagner en importance et s'élargir à travers la coassurance, l'actionnariat croisé, les acquisitions et la création de filiales ou d'agences lorsque la législation le permet.

Les pays en développement ont dans un premier temps accueilli la mondialisation avec l'espoir qu'elle encouragerait la compétition et garantirait la liberté de choix. Cependant, ils se heurtent à deux principaux obstacles: l'inefficacité des politiques nationales et l'existence de puissantes barrières commerciales dans les pays industrialisés. En dépit de la levée de certains de ces obstacles, beaucoup d'entre eux éprouvent bien des difficultés à faire face à la concurrence sur le marché mondial. Dans la plupart des pays du continent, les conditions à remplir en ce qui concerne la capitalisation et la délivrance d'agréments entre autres, ne sont pas des obstacles réels pour les compagnies des pays développés. En revanche, hormis une poignée de compagnies sud-africaines, aucun assureur ou réassureur en Afrique ne peut mobiliser le capital requis pour établir une compagnie dans un pays développé et se faire une place sur le marché.

Compte tenu de cette situation, la question peut être posée de savoir si les gouvernements africains ne devraient pas chercher à obtenir des mécanismes de

compensation, comme par exemple une prorogation des délais, pour être en mesure de réorganiser leurs marchés en prévision de la mondialisation.

L'AGENDA DE L'OMC ET LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

Les pays membres de l'OMC ne sont pas automatiquement soumis à l'obligation de procéder inconditionnellement à l'ouverture de leurs marchés d'assurance à la concurrence étrangère. En lieu et place, il leur est demandé de fournir la liste de leurs engagements spécifiques, indiquant les conditions auxquelles ils seraient disposés à autoriser l'accès à leur marché et à appliquer la clause de la Nation la plus favorisée (NPF). Chaque pays soumet ainsi une liste décrivant le degré et la nature de l'accès réservé aux fournisseurs de services étrangers dans des secteurs spécifiques (par exemple l'assurance), donnant par la même occasion sa définition des termes « nation la plus favorisée » et « accès au marché ».

L'article II relatif aux exonérations de l'Accord Général sur le Commerce et les Services (GATS), dans le cadre de l'application de la clause de la nation la plus favorisée, définit les conditions dans lesquelles un pays peut être exempté des obligations découlant de la clause de la NPF (pour une période maximale de 10 ans).

L'article 2 relatif à la réglementation nationale dispose :... « **il ne sera pas fait obstacle à la décision d'un Membre de prendre des mesures prudentielles, notamment pour la protection des investisseurs, des déposants, des assurés... ou assurer l'intégrité et la stabilité du système financier...** ».

Ailleurs dans le monde, des organismes tels que le QUAD Groupe, l'UE, le CAIRNS et l'ASEAN coordonnent des politiques et engagent des négociations. L'Afrique, en ce qui la concerne, ne dispose pas à l'heure

TABLE DES MATIERES

DEDICACE

i

REMERCIEMENT

ii

SOMMAIRE

iii

LISTE DES ABREVIATIONS

iv

INTRODUCTION GENERALE

1

I ère PARTIE : PRESENTATION DE LA SAAR ET LE FONCTIONNEMENT DE SES SERVICES

3

CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DE LA SAAR

4

SECTION I : GENERALITES

4

A) Création

4

B) Organisation Des Bureaux

4

SECTION II : EVOLUTION DE LA SAAR

5

A) Evolution Du Chiffre D'affaires

5

B) Produits Présentés Par La SAAR

5

SECTION III : ADMINISTRATION GENERALE

6

A) Conseil D'administration

6

B) Direction Générale

6

CHAPITRE II : ANALYSE ET FONCTIONNEMENT DES SERVICES DE LA SAAR

8

SECTION I : DIRECTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE

8

A) Division Des Affaires Générales

8

B) Division Des Ressources Humaines

8

C) Division Comptable Et Statistique

9

D) Contrôle Comptable Et Fiscale

9

E) Division Financière

9

F) Division Contrôle Budgétaire

9

SECTION II : DIRECTION COMMERCIALE ET DEVELOPPEMENT

9

A) Division Commerciale Et Suivi Des Unités

10

B) Division Développement Des Marchés

10

SECTION III : DIRECTION TECHNIQUE

10

A) Division Courtage

11

B) Division Recouvrement

11

C) Division Transport Et IARD

11

1) Service production automobile

12

2) Service production incendie et risques divers

12

3) Service transport

13

a) production transport

13

b) sinistre transport

14

D) Division maladie et individuelle accident	15
1) Branche maladie	15
2) Les individuelles accidents	16
E) Service Centralisation	16
SECTION IV : DEPARTEMENT REASSURANCE	16
A) Division Réassurance cédée	16
B) Division Réassurance acceptée	17
SECTION V :DEPARTEMENT SINISTRE ET CONTENTIEUX	17
A) Division Sinistre	17
B) Division Contentieux	18
SECTION VI : DEPARTEMENT INFORMATIQUE	18
II ème PARTIE : MONDIALISATION ET DEVELOPPEMENT DE LA BRANCHE TRANSPORT DES INDUSTRIES DES ASSURANCES DES PAYS MEMBRES DE LA CIMA	20
CHAPITRE III : EXIGENCES DE LA MONDIALISATION	21
SECTION I : HISTORIQUE DE LA MONDIALISATION	21
A) Mondialisation avant les années 90	21
B) Mondialisation après les années 90	21
1) Le vent de l'Est	21
2) Les NTIC	22
SECTION II : CARACTERISTIQUES DE LA MONDIALISATION	22
A) Essor des multinationales	22
B) Libre Echange	22
C) Intégration financière internationale	23
SECTION III : EXIGENCES DE LA MONDIALISATION	23
A) Compétitivité au plan de la production	23
B) Compétitivité au plan marketing	24
C) Compétitivité au plan de la gestion financière	24
1) Objectifs	24
2) Techniques de couverture des risques de change appropriées	25
a) Couverture au comptant	25
b) Couverture à terme	25
c) Le hedging	25
d) Le contrat d'option sur devise	25
CHAPITRE IV : ETAT DES LIEUX DE LA BRANCHE TRANSPORT ET PERSPECTIVE DE DEVELOPPEMENT	27

SECTION I : ETAT DES LIEUX DE LA BRANCHE TRANSPORT	27
A) Evolution de la branche transport depuis 1975	27
1) Tableau des chiffres de la branche transport	27
a1) Tableau des émissions maritimes	28
a2) Graphique des émissions maritimes	29
b1) Tableau des émissions maritimes et transport	30
b2) Graphique des émissions transport	31
32) Analyse des tableaux	32
a)Analyse du tableau des émissions maritimes	32
a1) Période croissance	32
a2) Période de régression	32
b) Analyse du tableau des émissions transport	33
B) Etat actuel de la branche transport	33
SECTION II : PERSPECTIVE DE DEVELOPPEMENT DE LA BRANCHE TRANSPORT	33
A) Hypothèse de non abolition de l'obligation d'assurance locale des facultés maritimes	33
B)Hypothèse de suppression de l'obligation d'assurance locale des facultés maritimes	34
CHAPITRE V : STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DE LA BRANCHE TRANSPORT DANS UN CONTEXTE DE CONCURRENCE INTERNATIONALE	35
SECTION I : PROMOTION DE L'IMAGE DE MARQUE DE NOS INDUSTRIES D'ASSURANCE	35
A) Recapitalisation ou fusion des sociétés	35
B) Règlement rapide des sinistres	36
C) Production de publications sur les activités de nos entreprises	36
1) Rapport annuel d'activités	36
2) Bulletin interne d'information	37
3) Journal de la corporation	37
SECTION II : POLITIQUE DE MARKETING EFFICACE	37
A) Etude de marché	37
B) Aes de performance	38
SECTION III : ADOPTION D'UN TARIF CONCURRENCIEL AVEC DES MESURES D'ACCOMPAGNEMENT APPROPRIÉES	38
A) Lutte contre la fraude	38
1) Manifestation de la fraude maritime	39
2) Méthode de lutte contre la fraude	40
B) Prévention des risques maritimes	40
C) Politique de recours efficace	41
D) Collaboration inter compagnie	42
CONCLUSION	43
BIBLIOGRAPHIE	45
ANNEXE	46
TABLE DES MATIERES	47

