

LES OBSTACLES A L'EXPANSION DE
L'ASSURANCE : CAS D'UN ETAT DE LA
CIMA (LE GABON)

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

Présenté et soutenu par :

Monsieur OTOUNGA Abraham
Etudiant au Cycle D.E.S.A.
11^{ème} Promotion

Sous la Direction de :

Monsieur MBANA Fidèle
Diplômé de l'I.I.A.
DGA de l'U.A.G.

Septembre 1994

DEDICACES

A NDZIAMI, de qui tout procède.

- Gratitude Eternelle !

Aux Membres de la Profession, Africains singulièrement.

Pour qu'ils prennent ce cas du Gabon comme base de réflexion et qu'ils approfondissent la recherche de solutions aux obstacles à l'assurance. Et ce, en vue d'une prospérité commune des marchés de la CIMA.

*Aux nôtres : disparus, vivants et à naître.
Pour l'Eternité.*

La sagesse africaine stipule : "l'Homme n'est rien sans les hommes".

Ainsi dit, nous dédions cette étude à :

** - TARA BANA, pour les liens immuables qui nous unissent.*

- Tous ceux qui ont contribué à notre éducation et à notre formation intellectuelle ; entre autres à :

** - Monsieur et Madame OKILI, pour l'amour que nous leur devons, pour les précieux conseils et leurs inlassables encouragements.*

** - Notre regrettée mère NKIE Jeannette qui n'a pas eu la joie de voir cette publication.*

- Nos petits frères et soeurs Ghislain, Lumax, Christelle, Graziella, Elodie et les autres afin qu'ils suivent notre exemple et portent encore plus haut le flambeau de la science.

- Tous nos Oncles, Tantes, Cousins, Cousines, Neveux, Nièces et Amis.

- Nos frères de toujours : Docteur MIPINDA, OKOUMBA DENGUE, OKOUERE et NGUIA, pour la lutte commune que nous menons contre les épreuves de la vie terrestre.

REMERCIEMENTS

Ce travail a été réalisé grâce au concours de plusieurs bonnes volontés auxquelles nous exprimons nos sincères remerciements. Notre reconnaissance s'adresse particulièrement :

** A l'équipe dirigeante de l'Institut International des Assurances de Yaoundé, pour l'encadrement et leur disponibilité durant nos deux années d'études à l'Institut.*

** Au Directeur Général de l'UAG, Monsieur EKOMIE AFENE, et à son adjoint Monsieur MBANA, notre Directeur de stage, pour nous avoir accepté dans leur entreprise et pour leurs précieux conseils. Nous remercions également tout le personnel de l'UAG notamment Monsieur ALLOGO AKOMO, Chef du Bureau Direct, pour sa franche collaboration et sa sollicitude à l'égard de notre modeste personne.*

** A Monsieur OKOGO ONTSUMA Bruno, cadre supérieur d'assurance, ancien de l'IIA. Pour les informations et les conseils méthodologiques donnés tout au long de la rédaction de ce mémoire.*

** A Mesdemoiselles MFOUDOU Justine et NYENGUI Berthe pour avoir dactylographié ce travail.*

** A tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce travail.*

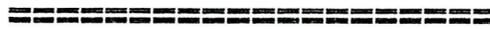
SOMMAIRE

=====

	PAGES
<u>INTRODUCTION</u>	1
 <u>PREMIERE PARTIE :</u>	
 ORGANISATION DU MARCHÉ D'ASSURANCES GABONAIS	 8
 <u>CHAPITRE I : LE CADRE LEGAL ET REGLEMENTAIRE</u>	 9
 <u>CHAPITRE II : LA STRUCTURE DU MARCHÉ</u>	 10
 <u>CHAPITRE III : LA REPARTITION DES ACTIVITES</u>	 15
 <u>DEUXIEME PARTIE :</u>	
 LES OBSTACLES A L'EXPANSION DE L'ASSURANCE AU GABON	 18
 <u>CHAPITRE I : LES ENTRAVES AU NIVEAU DU CONTEXTE LEGAL ET REGLEMENTAIRE</u>	 19

<u>CHAPITRE II</u> : LES ENTRAVES AU NIVEAU DU CONTEXTE ECONOMIQUE	25
<u>CHAPITRE III</u> : LES ENTRAVES AU NIVEAU DU CONTEXTE SOCIOCULTUREL	35
<u>CHAPITRE IV</u> : LES ENTRAVES AU NIVEAU DES INTERVENANTS	44
<u>TROISIEME PARTIE</u> :	
CONTRIBUTION A LA RECHERCHE DE SOLUTIONS AUX ENTRAVES CONSTATEES	55
<u>CHAPITRE I</u> : AMELIORATION DU CADRE LEGAL	57
<u>CHAPITRE II</u> : ASSAINISSEMENT DU CADRE ECONOMIQUE	61
<u>CHAPITRE III</u> : AMELIORATION DU CONTEXTE SOCIOCULTUREL	66
<u>CHAPITRE IV</u> : DYNAMISATION DE L'ACTION DES INTERVENANTS	72
<u>CONCLUSION</u> :	80

AVANT-PROPOS



L'étude que nous nous proposons d'entreprendre s'explique par notre volonté de contribuer à la recherche de solutions aux entraves qui bloquent l'essor de l'assurance en Afrique. Cette préoccupation s'articule autour d'un cas pratique : les obstacles à l'expansion de l'assurance au Gabon.

Le sujet en lui même comporte plusieurs aspects que nous ne pouvons approfondir tous sans nuire à l'équilibre général de ce travail. C'est pourquoi nous avons axé nos recherches d'entraves en direction des principaux acteurs du marché d'assurances gabonais tout en tenant compte de l'influence des contextes réglementaire, économique et socioculturel.

Par ailleurs, nous savons que l'assurance est une activité internationale ; et que, toutes choses égales par ailleurs, les marchés d'assurances des Etats Membres de la CIMA sont quasi-similaires. En conséquence, les obstacles constatés au Gabon peuvent se retrouver dans n'importe quel marché de la CIMA. De même, les solutions proposées ici sont également applicables dans d'autres marchés.

C'est dire que, même s'il est souvent fait référence au Gabon dans ce travail, il convient de ne pas perdre de vue le caractère supranational des solutions proposées.

INTRODUCTION

=====

Il n'est pas d'aventure humaine qui ne comporte sa part de risque, souvent élevée. De ce fait, l'homme a toujours recherché le moyen de compenser les préjudices qu'il pourrait subir en vivant en groupe : famille, clan, communauté, etc. Ainsi, s'est développé l'instinct d'association, le groupe devant apporter aide à la victime.

Un papyrus nous apprend que c'est sur ces principes de solidarité que, vers 4.500 avant Jésus-Christ en Egypte, les tailleurs de pierres avaient constitué une caisse d'entraide qui intervenait en faveur de ses membres victimes d'évènements malheureux.

Plus tard, des associations similaires vont se propager dans d'autres contrées telles que les Héritairies à Athènes au 7^e siècle avant Jésus-Christ, le collège funéraire de LANUVIUM à ROME, les communautés religieuses au moyen-âge.

Dans les communautés africaines, des groupes identiques formés à partir de ces principes de solidarité, pillulaient également. C'est ainsi que chez les Bantu, particulièrement chez les Mbédé alias Obamba (vivant au Gabon et au Congo), on trouvait des formes de tontine : "Okrimba", "Wuula", etc...

Dès la fin du moyen-âge, l'assurance maritime se substitue au prêt à la grosse aventure, interdit par l'Eglise.

Ainsi, sous l'effet de facteurs économiques et sociaux, l'assurance se développa progressivement en Europe, au point que cette technique de compensation de risques fut exportée hors d'Europe.

Au **Gabon**, comme dans les autres Etats membres de la **CIMA** (Conférence Interafricaine de Marchés d'Assurances), la technique de l'assurance a été introduite par les européens pendant la période coloniale.

Mais il convient de noter que jusqu'aux indépendances africaines, ce sont les maisons européennes, essentiellement françaises, qui effectuaient des opérations d'assurances auprès des européens installés dans les territoires coloniaux.

Après les indépendances, les anciennes colonies françaises se sont attelées à organiser le domaine des assurances en vue d'une prise en main progressive de ce secteur dominé alors par la métropole. Ainsi, est née en **1962**, à **Paris** la Conférence Internationale des Contrôles d'assurances (**CICA**) dont la France était membre à part entière.

De **1962** à **1973**, au **Gabon**, tout comme dans les autres pays de la **CICA**, il n'y a pas eu de bouleversement de structures ; les marchés étant dominés par les multinationales françaises, le contrôle des dites sociétés se faisait toujours en France.

Mais le 27 Novembre 1973 à Paris, intervint la modification de la première convention de coopération en matière d'assurance. Il y aura donc l'africanisation de la CICA qui consacra le retrait de la France qui, de membre qu'elle était dans la précédente convention, devint observateur dans la nouvelle CICA.

Entre autres objectifs, la CICA préconisa la promotion des marchés nationaux d'assurance et la constitution d'un marché élargi, grâce à la collaboration de sociétés opérant dans les Etats membres. Il s'agissait en fait de promouvoir la constitution des entreprises de droit local.

Plus tard, les Etats africains membres de la CICA et la France ont senti la nécessité de franchir une nouvelle étape. C'est ainsi qu'a été signée le 10 Juillet 1992 à Yaoundé la convention instituant la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA).

Entre autres faits marquants, la conférence devra instituer une législation unique, un contrôle unique des assurances et l'harmonisation des directions nationales de contrôle.

Autrement dit, la CIMA devra favoriser l'assainissement des marchés d'assurances des Etats membres dont le Gabon.

Dès lors, en ce qui concerne le cas du Gabon, un certain nombre d'interrogations surgissent.

D'une part, au regard de l'évolution de l'ensemble susdécrite, quel peut être l'état actuel du marché d'assurances au Gabon ? Autrement dit, quelle est la quintessence de la législation gabonaise en matière d'assurance ?

D'autre part, quels en sont les intervenants qui, par leurs actions respectives, participent ainsi à l'animation du marché d'assurances gabonais ?

Dans le même ordre d'idées, quelles sont les principales branches développées sur le marché et quelle est l'importance de chacune d'elles ?

Ensuite, étant entendu que la contradiction est inhérente à la condition sociale de l'homme, aucune oeuvre humaine n'est parfaite. D'où la question suivante : quelles sont les entraves à l'expansion de l'assurance au Gabon ? Et ce, du point de vue législatif et réglementaire, économique et socioculturel.

Par ailleurs, la sagesse africaine enseigne que "tout problème humain comporte toujours une solution humaine".

En d'autres termes, il y a possibilité de trouver des solutions aux entraves relevées. D'où l'interrogation suivante : quelles peuvent être les solutions à proposer en vue de réduire l'influence néfaste des obstacles susmentionnés ?

Telle est la problématique de ce travail de recherche ; recherche qui se veut pratique, appliquée, et non recherche fondamentale ou purement théorique.

Pour mener convenablement cette étude, il nous fallait utiliser une méthode et des techniques de recherche adaptées à l'objet d'étude.

Car tout travail de recherche, pour être conforme aux exigences scientifiques, doit avoir une méthode adaptée. En ce qui concerne notre sujet, il convient de préciser que les cadres légal et réglementaire, économique et socioculturel sont en perpétuel mouvement. Le domaine de l'assurance recèle une multitude d'intervenants dont les actions respectives contribuent à l'expansion ou non de l'assurance.

Pour saisir les liaisons réciproques des actions des différents intervenants, la méthode dialectique nous paraît adaptée.

En effet, la méthode dialectique permet d'étudier les faits tels qu'ils sont en se les représentant sans les déformer comme "intelligibles", accessibles à la recherche méthodique et rationnelle. "Elle ne pose d'autre axiome que celui de la liaison des faits dans leurs contradictions, leur interaction et leur devenir" (1).

Alors, une telle orientation méthodologique nous permettra de saisir les obstacles qui entravent l'expansion de l'assurance au Gabon.

(1) H. LEFEBRE, Le Maxisme, PUF, P. 119

Pour ce faire, nous avons utilisé également les méthodes de recherche documentaire, discussion avec certains cadres et responsables de l'assurance au Gabon, et avons mené une étude diachronique (historique de l'assurance) et synchronique (état actuel du marché gabonais de l'assurance).

Il convient enfin de noter que de la problématique posée et de la méthode de recherche choisie, découle le plan d'exposition suivant :

Ce travail de recherche comporte trois parties divisées chacune en chapitres eux-mêmes subdivisés en sections. Dans la première partie, nous décrivons l'organisation du marché gabonais, objet de notre étude. Autrement dit, nous présentons le cadre légal et réglementaire, la nature des différents intervenants ainsi que l'importance de chacune des branches d'assurance pratiquées.

Après avoir effectué ce travail panoramique, nous passerons, dans la deuxième partie, à l'analyse des obstacles à l'expansion de l'assurance dans le marché gabonais.

Cette recherche d'entraves se fera d'abord au niveau de l'environnement légal et réglementaire, ensuite par rapport au cadre économique et socioculturel, et enfin par rapport à chaque intervenant. Ce faisant, nous identifierons de façon précise la nature des obstacles relatifs aux différents niveaux susmentionnés.

Enfin, la troisième et dernière partie est essentiellement une partie de réflexion. Les marchés d'assurances africains et singulièrement celui du Gabon, recèlent plusieurs obstacles qui entravent le développement de l'assurance.

Notre effort de réflexion consistera donc à chercher comment éliminer ou plutôt réduire l'influence néfaste des obstacles constatés. En d'autres termes, il s'agira dans cette partie, de proposer des solutions que chaque intervenant dans le domaine de l'assurance pourrait appliquer à son niveau. Chemin faisant, l'action réciproque des différents intervenants à plusieurs niveaux aboutirait à une meilleure expansion de l'assurance dans les Etats de la C. I. M. A.

Dans cette première partie du projet de recherche que nous avons retenu, nous allons nous atteler à la présentation du marché d'assurances gabonais. Dans un premier temps, nous verrons le cadre légal et réglementaire ; tandis qu'en second lieu, nous indiquerons le contexte économique et enfin nous présenterons les principaux animateurs du marché d'assurances gabonais.

Ainsi, bien que cette vue panoramique ne soit pas l'objet de notre étude, elle s'avère cependant nécessaire pour une meilleure compréhension des analyses subséquentes.

CHAPITRE I : LE CADRE LEGAL ET REGLEMENTAIRE

Au Gabon, la législation applicable en matière d'assurance est analogue à celle de la plupart des autres Etats membres de la CICA/CIMA.

En effet, l'assurance est régie au Gabon par la loi N° 10/62 du 22 Mai 1962 qui s'inspire de la loi française du 13 Juillet 1930 en ce qui concerne le contrat.

Toutefois, il convient de mentionner également que le Gabon a ratifié le code CIMA et il devra donc entrer en application prochainement.

Ceci dit, pour le moment le marché gabonais de l'assurance n'applique que la loi du 22 Mai 1962. Il y a également d'autres textes législatifs et réglementaires qui régissent le domaine de l'assurance au Gabon. Il s'agit en l'occurrence des lois, d'ordonnances, décrets ou arrêtés concernant le contrôle des opérations d'assurances, les conditions de constitution et d'agrément des entreprises d'assurances (loi N° 10/62 du 22/05/62), les capacités professionnelles et juridiques pour la présentation des opérations d'assurances au public ; les placements des organismes d'assurances (décret N° 00148/DF/CA du 24/05/63), les registres et documents à tenir par les entreprises d'assurance (décret N° 249/DF/CA du 14/08/63), la couverture des frais de contrôle (décret N° 148/DF/CA du 24/05/63), les Assurances obligatoires (armes à feu, Auto, Assurance Scolaire obligatoire), etc...

CHAPITRE II : LA STRUCTURE DU MARCHÉ

Le marché gabonais est animé par une multitude d'intervenants dont voici les principaux :

SECTION 1 : L'Etat

A) LE MINISTERE DE TUTELLE

Le secteur des assurances est placé sous le contrôle du Ministère des Finances, en particulier la Direction des Assurances.

Selon l'arrêté N° 0481/PR/MFB du 23/05/70, elle a pour rôle d'exercer le contrôle de l'Etat sur le plan juridique, technique, comptable et financier, d'élaborer une législation et d'en surveiller l'application, d'étudier les dossiers d'agrément.

B) ASSURANCE PUBLIQUE :

Autre intervenant du marché d'assurances gabonais : la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS), comme tous les organismes publics de cette nature, la CNSS a l'exclusivité en matière de risques Accidents de travail, Assurance retraite.

Mais présentement, cette structure a une situation financière difficile au point que les prestations ne sont honorées que difficilement.

SECTION 2 : Les Entreprises d'Assurance

Le marché d'assurance gabonais est représenté par les entreprises suivantes :

TABLEAU N° 1 : Caractéristiques des Sociétés d'assurance (1)

! RAISON SOCIALE	NATURE	NATIONALITE	!
! UAPG	IARD	Droit national	!
! OGAR	-"	-"	!
! UAG	-"	-"	!
! AMG	-"	-"	!
! GGAR	-"	-"	!
! CAMAT	-"	-"	!
! GABON VIE	VIE	-"	!
! OGAR VIE	-"	-"	!
! UAG VIE	-"	-"	!
!			!

Nous constatons au tableau ci-dessus que les entreprises qui opèrent sur le marché gabonais sont au nombre de neuf : six dans la branche IARD et trois dans la branche VIE.

Aujourd'hui, toutes ces entreprises sont de droit national.

(1) Source : Rapport Annuel FEGASA, 1993.

SECTION 3 : Les Intermédiaires

Le marché compte également des courtiers, des agents généraux, des sous-agents, etc...

Les courtiers sont les représentants, les mandataires des assurés. Autrement dit, ils effectuent des opérations d'assurance pour le compte des assurés. Les agents généraux par contre, sont les mandataires des compagnies d'assurances avec lesquelles ils sont liés par des traités de nomination.

C'est ainsi que l'article 28 du décret N° 325/MF-DF-CA du 16/10/63 dispose :

" Les opérations d'assurances ou de capitalisation de toute nature ne peuvent être présentées au public que par les intermédiaires suivants :

- 1°) Les agents d'assurances.
- 2°) Les sous agents désignés par les agents.
- 3°) Les courtiers d'assurances et les entreprises de courtage d'assurances quelle que soit leur forme juridique.
- 4°) Les employés des agents d'assurances, les mandataires et les employés des agents d'assurances et des courtiers ou entreprises de courtage d'assurances dûment accrédités à cet effet et agissant sous la responsabilité et pour le compte de leur mandant ou employeur".

Tels sont les différents types d'intermédiaires prévus par les textes et qui effectuent des opérations d'assurance sur le marché gabonais.

SECTION 4 : Les Associations et Organismes Syndicaux

Il existe une association des assureurs gabonais ; association régie par la loi N° 10/62 du 22/08/62. Il s'agit de la Fédération Gabonaise des Sociétés d'Assurances (FEGASA).

Celle-ci a pour objet principal de représenter les adhérents auprès des pouvoirs publics dans toutes les circonstances où une action commune de la profession serait jugée nécessaire.

Ensuite, elle a pour but de défendre les intérêts de la profession, d'arbitrer les différends entre adhérents (commission d'arbitrage pour le règlement de sinistres).

Par ailleurs, les intermédiaires ont aussi leur regroupement : le SYPRAC (Syndicat Professionnel des Agents et Courtiers).

SECTION 5 : Les Structures de Formation

Dans le domaine de la formation professionnelle des employés et cadres nationaux d'assurance, le Gabon s'est orienté d'abord vers la coopération franco-africaine qu'offrait la CICA.

Il convient de préciser qu'en dehors de la formation sur le tas, les actions de formation de la première décennie de l'indépendance consistaient essentiellement en des stages au sein de la direction française des assurances et d'entreprises françaises. A partir de 1973 le Gabon s'est engagé, de concert

avec les autres états membres de la CICA, dans la voie de l'établissement et du renforcement d'un système de formation en Afrique des cadres moyens et supérieurs d'assurance au sein de l'Institut International d'Assurance (I. I. A.) à Yaoundé. En outre, le Gabon forme également ses cadres moyens d'assurances avec l'aide de l'I.I.A., qui définit les règles de fonctionnement pédagogique du centre national d'assurances. Telles sont les structures de formation agréées par le ministère de tutelle et la profession.

Toutefois, il convient de mentionner qu'il y a des centres privés de formation professionnelle (par exemple : Institut Supérieur de Gestion et de Commerce ISGC), qui délivrent des attestations de formation en assurances et ce, sans l'autorisation préalable de l'Etat. Mais nous n'avons pas encore eu un exemple de ces diplômés qui a obtenu un emploi sur le marché gabonais d'assurance.

En somme, il existe trois structures de formation en assurance au Gabon : la formation sur le tas au sein des entreprises d'assurances, le cycle moyen d'assurance pour les employés et cadres moyens, et l'I.I.A pour les Techniciens Supérieurs et Cadres Supérieurs d'Assurance.

CHAPITRE III : LA REPARTITION DES ACTIVITES

De prime abord, il convient de noter que le marché d'assurances a eu une évolution croissante jusqu'en 1986. A partir de 1987, il y a eu une chute du chiffre d'affaires global : c'est la résultante de la crise du pétrole (chute du prix du baril de pétrole) et de la baisse du prix des autres matières premières (Uranium, Manganèse, Bois) ainsi que de la valeur du Dollar américain.

Mais, à partir de 1990, il y a eu une timide reprise qui risque d'être compromise par la dévaluation du F/CFA du 12.01.94. Le tableau ci-dessous représente justement cette évolution.

TABLEAU N° 2 : Evolution du Marché (1)

! ANNEE	CHIFFRE D'AFFAIRES	!
! 1985	24.206.194.000	!
! 1986	26.497.966.000	!
! 1987	23.037.808.000	!
! 1988	21.019.887.000	!
! 1989	19.957.820.000	!
! 1990	20.576.584.000	!
! 1991	22.952.612.000	!
! 1992	23.187.135.000	!
! 1993	23.811.609.000	!

(1) Source : ARCHIVES FEGASA

La structure par branche du marché gabonais, comme dans les autres pays de la CIMA, marque une prépondérance de la branche automobile (6.798.391.000 F en 1991 et le taux S/P = 73,9 %). Toutefois, son importance peut être moins grande que dans certains Marchés de la CIMA.

Il convient de préciser qu'à l'instar d'autres pays africains, le Gabon a rendu obligatoire l'assurance automobile : articles 4 et 5 de la loi N° 17/62 du 06.06.62. Mais la loi n'a pas prévu la mise en place d'un fonds de Garantie Automobile afin d'indemniser les victimes des voitures non assurées.

Néanmoins, la réglementation prévoit une procédure de saisine de la commission d'arbitrage à la charge de l'assureur présumé, qui entend se prévaloir d'une nullité du contrat, de sa suspension ou de la suspension de la garantie, d'une non assurance ou d'une assurance partielle opposable à la victime ou à ses ayants droit.

Au terme de cette procédure, il est prévu la possibilité que l'Etat prenne en charge les victimes ou les ayants droit, pour le cas où l'exception invoquée par l'assureur serait reconnue et fondée : art 16 du décret 147/DF.

L'autre branche importante est constituée par les "Autres Risques", en l'occurrence les risques techniques. C'est ainsi qu'en 1991, cette branche avait encaissé 4.897.928.000 F de primes soit 21,34 % des encaissements du marché. Le S/P de la branche est de 35,2 %.

La troisième branche par ordre d'importance est la branche transports. En 1991, les encaissements de cette branche étaient de : 4.520.078.000 F avec un taux S/P de 37 %. Il convient

aussi de noter que le Gabon a rendu également obligatoire l'assurance des marchandises ou facultés à l'importation, quand la valeur F.O.B. de ces marchandises excède 300.000 F CFA : Décret N° 0215/PR/MINECOFIN en application de l'ordonnance N°6/79/PR du 22 Février 1979.

La quatrième branche est la branche incendie qui connaît des résultats techniques satisfaisants. Le taux de sinistre était de 12,7 % en 1991 et les primes émises étaient de 3.063.885.000 F CFA.

Telle est la situation de l'assurance en IARD au Gabon. L'ensemble de la branche présente des émissions de l'ordre de 19.280.842.000 F en 1991 et 18.908.149 en 1992.

Par ailleurs, l'assurance vie a connu une évolution croissante : de 1.161.051.000 F des émissions en 1988 à 2.295.261.200 F en 1991. Toutefois, l'on pourrait craindre une chute dans cette branche en 1994 en raison de la dévaluation du F CFA.

DEUXIEME PARTIE

LES OBSTACLES A L'EXPANSION

DE L'ASSURANCE AU GABON

Dans cette deuxième partie de notre travail, nous avons l'intention d'examiner les obstacles à l'expansion de l'assurance au Gabon. Dans un premier temps, nous recherchons les handicaps sur le plan réglementaire, économique et socioculturel ; tandis que dans un deuxième temps, nous passerons en revue les entraves au niveau des principaux intervenants en assurance.

CHAPITRE I : LES ENTRAVES AU NIVEAU DU **CONTEXTE LEGAL ET REGLEMENTAIRE**

Au Gabon, ainsi que nous l'avons vu, les assurances sont régies par la loi N° 10/62 du 22 Mai 1962 qui s'inspire, pour l'essentiel, de la loi française du 13 Juillet 1930. Toutefois, il convient de mentionner que certains aspects de cette loi constituent aujourd'hui des blocages à l'expansion de l'assurance.

SECTION 1 : L'assurance automobile

A) TARIF OBLIGATOIRE

L'Assurance Automobile est régie par la loi N° 17/62 du 06 Juin 1962 instituant une obligation d'assurance en matière de circulation de véhicules terrestres et par le décret N° 147/DF du 24 Mai 1963 portant réglementation de cette branche d'assurance.

Ainsi dit, dans cette branche, non seulement, il est obligatoire d'assurer, mais en plus il est obligatoire d'assurer au tarif réglementaire.

Le relèvement du tarif automobile est tellement à l'ordre du jour que l'actuel tarif date de 1985.

En effet, depuis 1985 les primes d'assurances automobiles sont calculées conformément aux dispositions de l'arrêté N° 0122/MINECOFIN/DA du 05 Avril 1985. Or, il s'avère que par rapport aux autres branches, la RC automobile est une branche à forte sinistralité, surtout dans les grandes villes comme Libreville et Port-Gentil.

TABLEAU N° 3 : RAPPORT S/PRIMES ACQUISES (1)

a) BRUT DE REASSURANCE :

AUTO	:	57,37 %
INCENDIE	:	17,32 %
MAR/TRANSP AV	:	27,55 %
AUTRES RISQUES	:	40,95 %

TOUTES BRANCHES	:	39,70 %

b) NET DE REASSURANCE :

AUTO	:	58,53 %
INCENDIE	:	36,05 %
MAR/TRANSP/AV	:	- 29,93 %
AUTRES RISQUES	:	- 45,30 %

TOUTES BRANCHES	:	38,30

Le tableau N° 3 ci-dessus confirme l'importance des sinistres automobiles par rapport aux autres branches du marché.

En effet, nous remarquons qu'en net de réassurance, le rapport S/Primes acquises en Auto est de 58,53 % alors qu'il est de 47,30 % pour les "autres risques". En outre, il convient de mentionner qu'avec la dévaluation du franc/CFA, le coût des réparations des sinistres Auto est en principe multiplié par deux. En conséquence, il y a bien lieu d'affirmer que la branche Automobile engendre des obstacles à l'assurance.

(1) Source Rapport FEGASA, 1991.

PREMIERE PARTIE

**ORGANISATION DU MARCHE
D'ASSURANCES GABONAIS**

De ce fait, les dispositions de l'arrêté N° 0122/MINECOFIN/DA du 05 Avril 1985, en ce qui concerne la RC Auto, deviennent un véritable obstacle à l'expansion de l'assurance Automobile.

B) L'INDEMNISATION DES VICTIMES

Il convient de rappeler qu'au terme des dispositions de la loi du 17/62 du 6 Juin 1962, l'Etat est son propre assureur.

De ce fait, l'Etat devrait donc prendre en charge les indemnisations des victimes des accidents dont la responsabilité incombe aux véhicules couverts par ses moyens (ou services).

Or, il s'avère que dans la pratique, l'Etat éprouve des difficultés à honorer les prestations requises en cas d'implication des véhicules administratifs dans un sinistre.

Ainsi, le fait que l'Etat règle difficilement les sinistres automobiles, constitue un handicap à l'expansion convenable de l'assurance au Gabon.

Par ailleurs, selon le décret 147/DF du 24 Mai 1963, la possibilité est prévue pour que le Gouvernement prenne en charge et ce, au terme d'une longue procédure, les victimes ou les ayants droit en cas de non assurance ou pour le cas où l'exception invoquée par l'assureur serait reconnue fondée.

Mais compte tenu des difficultés susmentionnées, les victimes de ces cas n'arrivent pas toujours à percevoir l'indemnité qui leur est due. Ainsi, ces dernières pourraient attribuer leur non dédommagement à la réticence des assureurs dont les assurés sont impliqués dans les accidents en cause ; alors qu'en fait la responsabilité incombe à l'Etat.

En conséquence, le fait que la réglementation n'ait pas prévu le fonds de garantie automobile disposant d'un système de financement spécifique constitue un obstacle au développement de l'assurance au Gabon. C'est si vrai que le système actuel est loin d'être pleinement satisfaisant.

SECTION 2 : La Réglementation des Placements

La réglementation des placements est régie par le décret 1134/PR/MINECOFIN/DGFB/DCA du 01 Août 1974 ayant abrogé et remplacé les dispositions antérieures.

"Les provisions techniques et mathématiques des organismes d'assurances opérant en République Gabonaise doivent être représentées à l'actif soit par des espèces en caisse et des fonds en Banque ou des primes à recevoir de moins de quatre mois de date ou en ce qui concerne uniquement les provisions mathématiques des avances sur polices, soit par des placements" (2).

Il ressort dudit article que les primes à recevoir dans chaque branche ne peuvent excéder la durée de quatre mois. En d'autres termes, on ne peut prendre en compte dans le calcul des provisions techniques que les primes arriérées d'au plus quatre mois et ce, dans la limite des "30 % du montant global desdites provisions" (article 2 du même décret).

Par contre, le code CIMA distingue le calcul des provisions techniques en IARD du calcul des provisions en vie.

(2) Article 1er du Décret N° 1134/PR/MINECOFIN/DGFB DCA
DU 01/08/74

En effet, l'article 335-2 du Code CIMA précise que les primes arriérées à prendre en compte dans le calcul des engagements réglementés en vie soient "les primes ou cotisations restant à recouvrer de trois mois de date au plus, dans la limite de 20 % du montant total des engagements réglementés".

Or, nous avons vu précédemment que le code d'assurance gabonais exige plutôt 30 % du montant total des engagements que ce soit en vie ou en IARD.

Les entreprises gabonaises d'assurances devront se conformer à cette réglementation. Ce sera alors dans l'intérêt des assurés puisque lesdites entreprises augmenteront leur solvabilité. Toutefois, en ce qui concerne la prise en compte des arriérés de primes en IARD, le Code CIMA en son article 335-3 préconise :

"La provision pour risque en cours des entreprises pratiquant les opérations mentionnées aux branches 1 à 18 de l'article 328 peut être représentée, jusqu'à concurrence de 30 % de son montant par des primes ou cotisations nettes d'impôts, de taxes et de commissions, et d'un an de date au plus".

Alors, cette disposition marque en fait un recul par rapport à la réglementation gabonaise. En effet, le Code gabonais ne permet pas la prise en compte des arriérés de primes de plus de quatre mois.

Tandis que le Code CIMA prend en compte un an de primes arriérées dans la représentation des engagements réglementés. Ce sera alors une solvabilité fictive que présenteront les entreprises dans ce cas.

CHAPITRE II : LES ENTRAVES AU NIVEAU DU CONTEXTE ECONOMIQUE

La matière de ce chapitre se résume à l'examen de l'impact négatif de l'économie nationale sur le développement du secteur des assurances au Gabon. Et ce d'autant plus que "la croissance économique favorise l'expansion de l'assurance tout comme l'absence de croissance freine l'essor de l'assurance" (1).

SECTION 1 : Le Contexte Economique

La structure économique du Gabon est marquée par une prépondérance du secteur minier et des hydrocarbures.

En effet, le pétrole constitue la première ressource du pays, viennent ensuite le manganèse, l'uranium et le bois. Les principales industries sont : extraction pétrolière, traitement du bois, transformation des produits agricoles. Le secteur tertiaire est marqué par l'importance du commerce et des services proprement dits.

(1) L'Assureur Africain N° 10, P. 11

TABLEAU N° 4 : Produit Intérieur par Branche

	1988	1989	1990	1991
PRODUIT INTERIEUR BRUT	1146,1	1346,1	1485,4	1530,1
VALEUR AJOUTEE MARCHANDE	980,6	1181,8	1303,9	1338,3
SECTEUR PRIMAIRE	326,5	510,5	654	609,6
Agriculture, Elevage, Pêche	94,2	95,3	94,3	96,7
Exploitation forestière	20,9	20,7	24,4	19,7
Pétrole brut	173,3	339,5	489,2	460,3
Mines	38,1	55	46,1	32,9
SECTEUR SECONDAIRE	210,6	217,3	205,1	232,3
Industries agro-alimentaires, boissons	30,1	30,9	33,6	38,5
Industrie du bois	8	6,6	5,8	6,4
Autres industries	39,3	40,1	42,4	47
Raffinage	9,4	8	8,7	9,5
Electricité, Eau	35	32	29,5	33,6
Bâtiment, Travaux publics	60,4	58,6	55,1	62,6
Recherche, services pétroliers	28,4	41,1	30	34,7
SECTEUR TERTIAIRE	443,5	454	444,8	496,4
Transports	87,4	92,2	95,7	108,3
Services	154,2	156,7	155,7	165,3
Commerce	132,2	133,5	130,6	137,5
Droits et taxes à l'importation	59,9	62,1	52,1	73,5
Services bancaires, assurances	9,8	9,5	10,8	11,8
SERVICES NON MARCHANDS	165,5	164,3	181,5	191,8

**Source : Archives Direction Générale de la Planification
Générale**

Il ressort du tableau N° 4 que le secteur primaire demeure le principal pourvoyeur des ressources nationales; puisqu'il a produit 609,6 milliards F/CFA tandis que le secteur tertiaire en a produit 496,4 milliards et le secteur secondaire 232,3 milliards en 1991.

Cependant, il convient de souligner que depuis 1985 le Gabon, à l'instar des autres pays producteurs du pétrole, subit une crise économique sans précédent. Celle-ci est due essentiellement à la baisse du prix du baril de pétrole (de 35 dollars en 1982 à 9 en 1985), du prix du manganèse, de l'uranium et de la valeur du Dollar Américain (1 dollar = 500 F/CFA en 1982 et 1 dollar = 300 F/CFA en 1991).

Cette situation s'est traduite par un marasme économique dans la quasi-totalité des secteurs d'activités. C'est ainsi que le secteur des assurances subit les blocages engendrés par le contexte économique gabonais.

SECTION 2 : Les handicaps au développement de l'assurance.

L'économie encore sous-développée du Gabon produit les entraves suivants à l'expansion de l'assurance :

A) INSUFFISANCE DES RISQUES

On sait que généralement les risques d'entreprises sont pourvoyeurs de primes importantes. Il en est ainsi du cas du marché d'assurances français où les biens des entreprises contribuent pour 13,3 % des 583,1 milliards du chiffre d'affaires réalisé, soit 77.552.300.000 FF (7.700,5 milliards CFA) (1).

(1) Assurer, N° 16, P. 3

En ce qui concerne le cas du Gabon, ce pays souffre de l'absence d'un tissu industriel performant. C'est si vrai que la crise économique actuelle a aggravé cette situation déjà peu luisante : c'est ce que traduit le tableau suivant :

TABLEAU N° 5 : Evolution du nombre d'entreprises par secteur d'activité (2)

Secteur	Années	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992*
Agriculture		12	12	11	12	14	12	12	11
Forêt		36	36	37	39	39	38	33	24
Pétrole		7	9	13	13	19	20	18	15
Mines		4	4	3	3	3	3	3	4
Autres activités extractives		4	3	2	1	1	1	1	1
Industries Agro Alimentaires		20	21	20	22	25	24	23	21
Fabrication de boissons		6	8	8	8	8	8	8	8
Textile		6	6	6	7	6	6	5	3
Industrie du bois		28	28	23	22	26	23	19	16
Imprimerie		7	9	8	10	11	11	8	8
Chimie		14	13	12	12	12	12	11	12
Raffinage		2	2	2	2	2	2	2	2
Matériaux de construction		5	2	3	2	2	2	2	2
Ouvrages métalliques		29	28	24	25	28	28	24	21
Réparations		42	47	47	49	49	48	44	41
Eau Électricité		1	1	1	1	1	1	1	1
Bâtiment et Travaux Publics		130	119	104	106	106	104	87	65
Forage		24	22	22	23	25	27	27	21
Hôtels-Restaurants		31	31	37	41	39	41	37	36
Transports terrestres		20	12	9	10	13	13	13	11
Transports maritimes		12	10	10	9	9	8	8	10
Transports aériens		7	7	7	8	8	8	8	8
Auxiliaires de transport		26	25	26	30	31	31	29	27
Postes Télécommunications		5	5	5	6	8	7	7	7
Services immobiliers		15	11	10	12	11	7	7	9
Services aux entreprises		105	100	95	107	111	113	105	92
Services particuliers		33	38	38	39	36	37	34	30
Commerce		262	262	277	264	289	260	235	237
Banques et Assurances		31	33	36	36	37	37	32	30
TOTAL		924	904	896	921	969	932	843	793

Source : Commissariat au Plan, au Développement et à l'Economie, Direction de la Planification Générale

Il ressort du tableau N° 5 que de 1985 à 1992, 731 entreprises ont disparu du marché gabonais : il n'en reste que 793 ; ce qui dénote une insuffisance notoire des risques pourvoyeurs de primes importantes.

D'ailleurs cette regression du nombre d'entreprises s'est traduite par une baisse du chiffre d'affaires en assurance IARD, de 24.206.194.000 F/CFA en 1985 à 19.280.842.000 F/CFA en 1991.

En somme, il convient de retenir que l'Etat de sous-développement exacerbé par la crise économique depuis 1985, conduit au retrécissement de la matière assurable. Autrement dit, le marché gabonais d'assurance souffre maintenant d'une insuffisance de l'aliment.

B) SOLVABILITE DU MARCHE

Pour qu'un marché soit viable, il faut non seulement qu'il existe de bons risques à assurer, mais encore et surtout, il faudrait que les assurés aient les moyens de payer les primes requises.

En ce qui concerne le marché d'assurance gabonais, il convient de reconnaître que jusqu'en 1985, les assurés avaient les moyens de se payer les primes avec leur Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti (SMIG) de 64.000 F ; les classes supérieures gagnant plus, pouvaient donc honorer leurs engagements vis-à-vis des assureurs.

Cependant, depuis 1985, le Gabon est en pleine crise économique au point que des milliers de gens se sont retrouvés au chômage ; c'est ce que traduit le tableau suivant :

TABLEAU N° 6 EFFECTIFS DES ENTREPRISES DU SECTEUR MODERNE : SECTEUR PRIVE ET PARAPUBLIC

EFFECTIFS au 31/12 ETABLI LE 1/12/93

Source : Commissariat au Plan au développement et à l'Economie - Direction de la Planification Générale

SECTEUR	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992**
Agriculture	2 524	2 300	2 271	2 279	2 181	2 260	2 290	2 412
Forêt	4 377	3 560	3 242	3 440	3 408	3 372	2 887	2 663
Pétrole	2 095	1 795	1 763	1 880	2 042	2 072	2 003	1 800
Mines	3 116	3 006	2 833	2 747	2 588	2 580	2 392	2 251
Autres activités extractives	166	84	35	40	30	36	34	40
Industries Agro Alimentaires	2 984	3 314	3 794	3 838	3 665	3 479	2 855	2 724
Fabrication de boissons	1 533	1 599	1 188	1 051	954	985	920	840
Textile	470	480	418	361	350	343	258	257
Industrie du bois	3 981	3 598	2 905	2 901	2 446	2 422	1 942	1 628
Imprimerie	336	364	287	289	304	343	310	288
Chimie	701	617	542	483	458	378	399	354
Raffinage	460	474	485	484	480	496	502	433
Matériaux de construction	503	402	385	319	315	310	308	316
Ouvrages métalliques	1 627	1 274	962	1 007	992	1 097	875	932
Réparations	874	702	636	515	480	478	543	387
Eau Electricité	2 016	2 049	2 084	2 075	2 046	1 991	1 826	1 797
Bâtiments et Travaux Publics	21 810	11 199	6 414	4 606	3 839	3 830	4 422	3 409
Forage	541	308	313	281	304	348	295	370
Hotels-Restaurants	2 261	2 110	1 982	1 525	1 542	1 594	1 461	1 365
Transports terrestres	2 720	2 109	2 046	2 155	2 087	2 120	2 164	2 286
Transports maritimes	567	561	584	567	554	544	564	666
Transports aériens	1 970	1 934	1 904	1 835	1 694	1 672	1 549	1 643
Auxiliaires de transport	3 987	3 414	3 252	3 026	3 044	3 003	2 745	2 556
Postes Telecommunications	1 969	2 060	2 141	2 206	2 197	2 203	2 383	2 386
Services immobiliers	201	142	135	137	143	166	159	155
Services aux entreprises	3 748	2 791	2 852	3 443	2 872	2 221	2 350	3 555
Services aux particuliers (1)	3 435	3 634	3 523	3 408	3 367	3 502	3 487	3 305
Commerce	9 084	7 788	6 536	6 203	6 028	5 607	5 242	5 081
Banques Assurances	2 355	2 241	2 362	2 342	2 292	2 297	2 074	2 114
TOTAL	82 411	65 909	57 874	55 443	52 702	51 749	49 239	48 013

* Sociétés et Entreprises Individuelles déclarées

SOURCES : DSF 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90+DSV+estimations DPG + corrections pour parapublic

(1) y compris CNSS, CIRMF, CNGS

** données provisoires

Il ressort du tableau N° 6 ci-dessus que de 1985 à 1992, le chômage a atteint 34.398 personnes puisque le nombre de salariés diminue de 82.411 en 1985 à 48.013 en 1992.

Il va de soi qu'une telle situation ne peut que compromettre sérieusement le développement de l'assurance.

Car pour ces gens mis au chômage, la priorité demeure la satisfaction de besoins primaires (manger, se soigner, se vêtir...) et non l'assurance qui devient plutôt un luxe.

C'est ainsi que le marché d'assurance gabonais a connu la chute de son chiffre d'affaires : "de 1986 à 1990, le marché a perdu environ 32,50 % de son chiffre d'affaires" (1)

En somme, il convient de retenir que les difficultés économiques du moment ainsi que l'existence d'une paysannerie (ayant peu de moyens) font que la solvabilité du marché devienne aléatoire. C'est si vrai que le montant des arriérés de primes va crescendo.

C) DEVALUATION FRANC CFA

Le 12.01.94, sous l'impulsion des institutions financières internationales (BM, FMI) et de la France, les pays africains membres de la zone franc ont procédé à une dévaluation de 50 % de leur monnaie. Même s'il est encore trop tôt de prétendre en faire une étude exhaustive, on peut cependant déjà relever les conséquences suivantes sur le marché gabonais.

(1) Source : Rapport Annuel FEGASA 1991, P. 4

D'une part, étant donné que cette dévaluation s'est faite sans discrétion, elle s'est traduite par une fuite massive des capitaux vers d'autres marchés plus rémunérateurs. De ce fait, on peut donc prévoir une baisse des investissements étrangers. Alors, la dévaluation va d'abord accentuer la morosité économique, morosité qui se traduira assurément par une baisse du chiffre d'affaires en assurance.

En effet, les compagnies d'assurance vie connaissent maintenant des rachats massifs ; car les assurés n'arrivent plus à supporter le paiement régulier des primes.

D'autre part, la dévaluation s'est traduite par un renchérissement du coût des sinistres. C'est le cas par exemple, de l'assurance RC Automobile. Dans cette branche, le coût des véhicules a doublé et compte tenu de la fréquence des sinistres dans ladite branche, le déficit ne fera que s'accroître.

En outre, la dévaluation pourra entraîner la multiplication des fraudes et escroqueries à l'assurance. Car les assurés ayant des difficultés financières, la "pression de subsistance" amènera certains assurés à tenter tous les moyens de survie y compris ceux illicites : d'où la possible multiplication des fraudes et tentatives de fraudes en assurance.

Mais cette situation pourrait conduire les assureurs à restructurer leurs services sinistres, et donc à multiplier les contrôles administratifs : ce qui aboutira à une limitation ou lenteur dans le règlement des sinistres réels. D'où il y aura un mécontentement croissant des assurés, mécontentement qui augmentera les cas de non-assurance et de résiliations fréquentes. Ce faisant, le chiffre d'affaires ne fera que baisser dans ce contexte économique.

Nous venons ainsi de conclure ce chapitre consacré à la recherche des entraves à l'assurance au niveau du contexte économique.

L'analyse des données de l'économie gabonaise nous a permis d'affirmer que durant les années du boom pétrolier (jusqu'en 1985), le marché d'assurance a pu tirer profit de ce contexte économique favorable. Mais avec la crise économique de 1985 et la récente dévaluation du F CFA, les assureurs auront fort à faire à un environnement économique difficile et partant, peu propice à l'expansion convenable de l'assurance.

Il nous faut maintenant examiner les obstacles à l'assurance au niveau de la société gabonaise.

CHAPITRE III : LES ENTRAVES AU NIVEAU DU CONTEXTE SOCIOCULTUREL

Dans ce chapitre, nous allons examiner les comportements des Gabonais susceptibles d'entraver le développement de l'assurance dans ce pays.

SECTION 1 : Le contexte socioculturel

Selon le recensement de 1993, le Gabon a une population de 1.011.665 habitants inégalement repartis sur les 267.667 Km² du territoire national.

Comme dans la plupart des pays africains, celle-ci est concentrée dans les grands centres urbains. Le tableau suivant indique cette répartition.

TABLEAU N° 7 : Effectifs Totaux et Effectifs des Etrangers de 18 ans et plus par province (villes ou campagnes).

PROVINCES	Nbre de Villages		POPULATION TOTALE					POP. 18 ANS & PLUS			x 18ans & plus	EFFECTIF MOYEN PAR		
	Cantons		ménages	2 sexes	hommes	femmes	rapp. masc.	GABONAIS	ETRANGERS			Ménage	Canton	Village
									NB	%				
TOTAL GABON			193.013	1.011.665	498.687	512.981	97.2	443.874	99.654	18.3	53.7	5.24		
VILLES			137.613	741.032	369.513	371.519	99.5	299.709	88.724	22.8	52.4	5.38		
RURAL	1993	146	55.400	270.633	129.174	141.462	91.3	144.165	10.930	7.0	57.3	4.89	136	1.854
ESTUAIRE			88.233	462.086	233.683	228.403	102.3	185.256	67.405	26.7	54.7	5.24		
VILLES			79.983	427.108	216.538	210.570	102.8	166.923	64.166	27.8	54.1	5.34		
RURAL	134	9	8.250	34.978	17.145	17.833	96.1	18.333	3.239	15.0	61.7	4.24	261	3.886
HAUT-OGOUE			20.341	102.387	49.259	53.128	92.7	44.694	6.496	12.7	50.0	5.03		
VILLES			13.996	74.517	36.023	38.494	93.6	30.443	5.949	16.3	48.8	5.32		
RURAL	178	30	6.345	27.870	13.236	14.634	90.4	14.251	547	3.7	53.1	4.39	157	929
MOYEN-OGOUE			8.825	41.827	20.321	21.509	94.5	21.365	1.873	8.1	55.6	4.74		
VILLES			3.832	18.703	9.026	9.677	93.3	8.290	1.108	11.8	50.2	4.88		
RURAL	234	11	4.993	23.124	11.295	11.832	95.5	13.075	765	5.5	59.9	4.63	99	2.102
NGOUNIE			14.157	77.871	36.105	41.766	86.4	40.324	1.579	3.8	53.8	5.50		
VILLES			6.294	37.039	17.340	19.699	88.0	17.430	1.322	7.0	50.6	5.88		
RURAL	295	28	7.863	40.832	18.765	22.067	85.0	22.894	257	1.1	56.7	5.19	138	1.458

16

PROVINCES	Nbre de Villages		POPULATION TOTALE					POP. 18 ANS & PLUS			x 18ans & plus	EFFECTIF MOYEN PAR		
	Cantons		ménages	2 sexes	hommes	femmes	rapp. masc.	GABONAIS	ETRANGERS			Ménage	Canton	Village
									NB	%				
NYANGA			7.320	39.826	18.407	21.419	85.9	20.288	1.060	5.0	53.6	6.44		
VILLES			3.802	21.857	10.144	11.713	86.6	10.048	762	7.0	49.5	5.75		
RURAL	135	14	3.518	17.969	8.263	9.706	85.1	10.240	298	2.8	58.6	5.11	133	1.284
OGOUE-IVINDO			8.099	48.847	23.818	25.029	95.2	23.644	1.290	5.2	51.0	6.03		
VILLES			2.757	17.609	8.616	8.993	95.8	7.796	639	7.6	47.9	6.39		
RURAL	165	15	5.342	31.238	15.202	16.036	94.8	15.848	651	3.9	52.8	5.85	189	2.083
OGOUE-LOLO			8.590	42.783	20.309	22.474	90.4	20.668	943	4.4	50.5	4.98		
VILLES			3.573	19.367	9.121	10.246	89.0	8.298	661	7.4	46.3	5.42		
RURAL	204	12	5.017	23.416	11.188	12.228	91.5	12.370	282	2.2	54.0	4.67	115	1.951
OGOUE-MARIT			19.837	98.299	49.524	48.775	101.5	42.509	10.049	19.1	53.5	4.96		
VILLES			17.531	88.509	44.562	43.947	101.4	36.046	9.730	21.3	51.7	5.05		
RURAL	164	9	2.306	9.790	4.962	4.828	102.8	6.463	319	4.7	69.3	4.25	60	1.088
WOLEU-NTEM			17.611	97.739	47.261	50.478	93.6	45.126	8.959	16.6	55.3	5.55		
VILLES			5.845	36.323	18.143	18.180	99.8	14.435	4.387	23.3	51.8	6.21		
RURAL	484	18	11.766	61.416	29.118	32.298	90.2	30.691	4.572	13.0	57.4	5.22	127	3.412

17

Dans le tableau précédent, nous constatons que près des 3/4 (73,25 %) de la population vivant au Gabon se retrouvent dans les villes ; tandis que la population strictement gabonaise (autochtônes) de plus de 18 ans, habitant les villes est de 299.709 soit 32,48 %.

Seulement, il convient de préciser que cette importance de la population urbaine s'explique par le déplacement des gens vers les pôles de développement que sont : Libreville et ses environs, Port-Gentil, Franceville, Moanda et Mounana.

Dans certaines provinces, la population rurale est majoritaire à cause du manque d'activités industrielles.

Il en est ainsi du Woleu-Ntem (62,84 %), Ogoué-Lolo (54,73 %), Ogoué-Ivindo (63,95 %), Ngounié (52,44 %) et Moyen-Ogoué (55,58 %).

Telle est la répartition des effectifs sur le territoire national. Mais quelles sont les activités principales des dites populations ?

A) ^{EN} LES ACTIVITES ZONE URBAINE

Dans les villes, la majorité de la population travaille soit dans l'administration, soit dans le secteur privé ou exerce des activités artisanales ou commerciales (exemple vente de produits alimentaires).

Toutefois, il existe une portion importante de la population n'ayant aucun emploi et vivant surtout de la solidarité communautaire, solidarité qui se pervertit de fois en "parasitisme parentale". Mais il faut reconnaître que dans les villes, la solidarité n'est pas aussi vivace que dans les villages : les nombreux besoins ressentis par le citadin font que son maigre revenu ne puisse plus lui permettre d'entretenir de nombreuses personnes.

De même l'osmose avec des communautés étrangères lui fait prendre conscience de la possibilité d'améliorer ses conditions matérielles d'existence. Autrement dit, l'homme gabonais à la ville est perméable aux discours novateurs et ce d'autant plus que c'est dans les villes où sont concentrées les personnes lettrées.

B) LES ACTIVITES EN MILIEU RURAL

Le monde rural gabonais est constitué de personnes se livrant aux activités de chasse, de pêche, culture vivrière et parfois de cultures d'exportations (café, cacao).

C'est surtout dans la province septentrionale où les villageois ont de grandes plantations de café et de cacao. De ce fait, c'est dans cette contrée où les paysans ont des revenus relativement importants, surtout quand le café et le cacao ont des prix élevés sur le marché international.

Par contre, dans le reste du pays, en général, le paysan gabonais vit essentiellement de moyens de production traditionnelle. Ces revenus sont si maigres que même l'ouvrier est au dessus de lui, comme l'affirme le sociologue gabonais ALIHANGA :

"Si l'on met en parallèle les deux hiérarchies sociales, le salarié du secteur industriel occupera ainsi un rang économiquement enviable par rapport à son compatriote du secteur rural traditionnel" (1).

(1) M. ALIHANGA, Structures Communautaires Traditionnelles, P. 537

Ensuite, le paysan gabonais bien qu'aspirant à un mieux être matériel venu de l'Occident, continue de se comporter selon les dispositions de la tradition. Malgré les assauts du modèle culturel occidental et les heurts de civilisation, le sens de la famille et de la vie communautaire demeure vivace ; il en est de même des croyances religieuses léguées par les ancêtres.

Ainsi, se présente le contexte rural et urbain gabonais. A travers cette présentation se dessine déjà en filigrane, les entraves à l'assurance que nous allons examiner maintenant.

SECTION 2 : Les obstacles socioculturels à l'assurance

Au niveau socioculturel, il existe plusieurs handicaps à l'assurance que l'on peut regrouper de la manière suivante

A) ANALPHABETISME ET FAIBLE NIVEAU D'INSTRUCTION D'UNE PARTIE DE LA POPULATION

Au Gabon, la scolarité est obligatoire jusqu'à 15 ans. Bien que presque tous les parents aient compris l'importance de l'école moderne, la plupart des scolarisés n'atteignent pas le niveau du BAC : il y en a qui abandonnent au cycle primaire, d'autres au secondaire. C'est ce qui fait qu'il y a une grande proportion des gens qui savent à peine lire. Ensuite, nous avons vu que dans les villages, la presque totalité des gens sont analphabètes, en dehors de l'instituteur ou de l'infirmier (quand ces structures existent) et de quelques retraités.

Ainsi se pose un problème crucial pour l'assurance au Gabon : la difficulté d'approche des prospects.

En effet, comment proposer les produits d'assurance aux gens qui savent à peine lire, alors que les clauses de contrats d'assurance sont rédigées en Français ?

C'est si important que même dans les cas où certains paysans peuvent avoir des moyens pour acheter les produits d'assurance, le problème demeure entier.

B) MECONNAISSANCE DU LANGAGE ET DU ROLE DE L'ASSURANCE

L'assurance est une technique ayant son propre langage : les termes comme "prime", "rachat de contrat en vie" etc, ne sont pas toujours accessibles aux individus.

Ensuite, il faut reconnaître que les assureurs n'ont pas encore mené des opérations d'envergure afin d'informer suffisamment les populations gabonaises sur les produits d'assurance. C'est pourquoi :

"L'assurance africaine (gabonaise) est restée jusqu'à présent concentrée dans les zones urbaines, essentiellement au profit des entreprises et des salariés. Seules se sont développées jusqu'à présent de façon véritablement significative, les assurances obligatoires" (1).

Au Gabon, les assurances suffisamment connues du public sont : l'Assurance Responsabilité Civile Automobile, la RC Chasse, l'Assurance Scolaire, l'Assurance Marchandise à l'Importation lorsque la valeur FOB dépasse 300.000 F (très connue des commerçants).

(1) J. LALLEMAND, L'Assurance en Agriculture.°, P. 34

C) ROLE ENCORE PREPONDERANT DE LA
SOLIDARITE FAMILIALE, COMMUNAUTAIRE

En Afrique, malgré les assauts du modernisme, il y a des valeurs traditionnelles qui demeurent vivaces, même dans les villes. D'ailleurs, il est un fait remarquable dans les villes gabonaises : les Immeubles futuristes (par exemple l'Immeuble du Pétrole) côtoient des constructions de type traditionnel.

Ainsi, les quartiers de Libreville comme AKEBE, KINGUELE, KEMBO etc, sont quasiment des regroupements de villages du Gabon profond.

C'est dire que le salarié gabonais, à l'instar du paysan, malgré l'aisance matérielle apportée par son travail dans le secteur moderne, croit encore en certaines valeurs africaines telle que la solidarité.

Dans ce contexte, la vente de certains produits d'assurance n'est pas aisée. Car :

"L'assurance est un concept ignoré et difficilement compréhensible, en particulier en milieu rural où la propriété individuelle n'est pas une donnée sociologique spontanée, supplantée qu'elle est par l'appropriation collective traditionnelle" (1).

Ainsi, en assurance de personnes, la garantie décès peut être confrontée au fait que l'individu compte sur ses frères et soeurs pour subvenir aux besoins des orphelins et de la veuve (qui pourra même se remarier dans la famille du défunt époux).

(1) J. LALLEMAND, OP. CIT. , P. 34

De même, le produit "RC chef de famille" n'est pas toujours bien compris car le chef de famille compte souvent sur l'aide de ses parents et amis pour l'assister en cas de dommage grave engageant sa responsabilité.

C'est également le cas de la garantie "frais d'obsèques" qui peut s'avérer superflue puisque les gens savent que le décès d'un individu fait justement partie des occasions où la solidarité africaine s'exprime avec vigueur : la communauté organise spontanément des cotisations pour faire face aux frais d'obsèques.

D) INFLUENCE DES CROYANCES RELIGIEUSES

En Afrique, certaines croyances peuvent être sources de blocage au développement de l'assurance.

Il en est ainsi du cas de la conception que les gens ont de la Mort. Pour certaines personnes la Mort d'un individu peut avoir une origine extrinsèque (voulue par Dieu, causée par la méchanceté humaine etc...) ou intrinsèque (causée par le comportement de l'individu).

Ce comportement peut-être le fait de parler souvent de la Mort. Ce faisant, on s'attire la malchance pouvant entraîner la Mort car "si l'on pense à la mort, on ne dort pas" dit la sagesse africaine.

C'est pourquoi en assurance de personnes, la garantie décès peut avoir des difficultés ; car les gens pensent que prendre la garantie décès ce serait précipiter l'échéance de sa mort.

E) EXISTENCE DE PREJUGES DEFAVORABLES
AUX ASSUREURS

Il est un fait remarquable dans les affaires : aux victimes réelles d'une situation précise (exemple faillite d'une entreprise, non remboursement d'un sinistre...), s'ajoutent les victimes psychologiques.

En effet, n'est-il pas dit en Marketing, qu'un client content le dit à trois individus... tandis que le client mécontent le dit à dix personnes ? C'est dire que les informations parfois fantaisistes que l'on lit dans la presse concernant la faillite de telle ou telle société d'assurance contribuent à jeter l'opprobre sur toute la profession.

Cette situation de panique a été observée cette année 1994 lorsqu'un journal du pays a sorti un article calomnieux sur une société de la place : il y a eu des résiliations en masse. Ce qui réduira sûrement l'importance de son portefeuille et donc va accroître ou engendrer des difficultés à cette compagnie d'assurance.

Mais il convient de noter que de telles manoeuvres regrettables contribuent à saper sérieusement l'image de tous les assureurs de la place. Car pour le public désormais, il s'avère périlleux de faire totalement confiance aux assureurs.

CHAPITRE IV : LES ENTRAVES AU NIVEAU DES INTERVENANTS

Dans ce chapitre, nous avons l'intention de préciser les obstacles à l'assurance au niveau des principaux intervenants. Autrement dit, il s'agit de résumer certains obstacles sus-évoqués et d'indiquer d'autres se situant au niveau des acteurs ou animateurs du marché des assurances.

A) L'ETAT :

L'Etat gabonais a une part de responsabilité non négligeable dans les difficultés que rencontrent les activités de l'assurance.

En plus des tares constatées au niveau de certains aspects de la réglementation (cf supra entraves au niveau du contexte réglementaire), on peut relever d'autres au niveau de la Justice.

En effet, la lenteur administrative ou la lourdeur des procédures judiciaires retarde la fixation des responsabilités en vue du règlement des sinistres. C'est ainsi qu'en responsabilité civile, l'allongement de ce délai accroît les charges de gestion des dossiers sinistres.

Par ailleurs, on pourrait aussi reprocher à l'Etat l'immixtion dans la gestion des entreprises par l'affectation des ressources humaines et le non remboursement à temps des prêts consentis par les entreprises d'assurances : c'est le cas notamment de la "défunte" SONAGAR.

B) LES ENTREPRISES D'ASSURANCE :

Les faiblesses inhérentes aux entreprises d'assurance de la place sont aussi la cause des difficultés du marché d'assurance gabonais. Ces faiblesses se situent aux niveaux suivants :

a) La gestion des ressources humaines

Dans certaines compagnies d'assurance, il existe parfois une prédominance de personnel formé sur le tas et non de spécialistes dans tel ou tel domaine. C'est notamment le cas des entreprises d'assurance qui n'ont pas de spécialistes en Marketing d'assurance, alors que l'on sait que : "l'assurance ne s'achète pas, mais se vend".

Même si à une époque donnée certains individus ont pu réellement donner satisfaction, il faut reconnaître qu'au fur et à mesure que les contextes réglementaire, économique et socioculturel évoluent, ceux-ci atteignent progressivement leur limite de performances et un niveau d'incompétence.

C'est si vrai qu'avec l'entrée en vigueur du Code CIMA, les compagnies devront restructurer leurs services, opérer une affectation judicieuse des ressources humaines en vue de faire face à la concurrence accrue et implacable des autres entreprises et de répondre aux exigences du Code (qualités des intermédiaires, gestion des sinistres, etc...).

b) La gestion technique

Dans la gestion technique, il convient de distinguer la production des sinistres.

- La production :

La vigueur de l'activité de production permet aux entreprises d'assurance d'augmenter ou non leur chiffre d'affaires.

Mais il est regrettable de constater que certaines entreprises en IARD ont une politique commerciale non "agressive".

En effet, l'on constate sur le marché IARD que les assureurs attendent les clients, au lieu d'aller vers eux pour leur présenter et expliquer leurs produits. Ceci est d'autant plus important que le contexte social gabonais n'est pas encore bien imprégné de la "culture d'assurance".

En outre, il convient de noter que certaines compagnies procèdent difficilement à la surveillance de leurs portefeuilles. Pour s'en convaincre, il suffit de demander leurs critères de sélection de risques et l'application de ceux-ci. En effet, dans la pratique, on se rend compte qu'il y a des clients non importants qui peuvent avoir cinq sinistres payés par la société sans qu'il y ait surprime ni résiliation au renouvellement dudit contrat.

D'ailleurs, les entreprises ne procèdent pas toujours à la classification de leurs assurés en portefeuille : assurés importants (ayant plusieurs affaires assurées dans la société) clients fidèles (ayant plus de trois ans dans la maison), clients occasionnels...

Il y a également des entreprises qui, pour tenter de capter les rares clients solvables qui subsistent, donnent dans la sous-tarification ; ceci a pour effet néfaste de détériorer le marché tout entier. Puisque les impératifs de gestion technique sont sacrifiés au profit de la démagogie tarifaire.

C'est si vrai que certaines compagnies de la place court-circuitent leurs propres agents généraux ou courtiers en proposant une cotation dégagée de la commission due aux intermédiaires ainsi que d'autres réductions.

Dans ce même ordre d'idées, les compagnies d'assurance ont concentré leurs efforts vers les risques d'entreprises, parce que celles-ci étaient solvables ; or il faut préciser que celles-ci sont contrôlées par le capital étranger, sensible aux moindres fluctuations des indicateurs de rentabilité.

Depuis que les difficultés économiques frappent les entreprises gabonaises, les assureurs voient leurs portefeuilles s'amenuiser. Ainsi l'arrêt des chantiers et la cessation d'activités de certaines sociétés posent aux assureurs le problème de remboursement de primes perçues.

Telle est la situation de la production dans les entreprises d'assurance gabonaises.

Mais qu'en est-il de la gestion des sinistres ?

- Les sinistres

L'importance ou non des sinistres dépend de la sélection des risques opérée et du chiffre d'affaires de l'entreprise. Ainsi, il y a des compagnies qui ont une sinistralité plus importante que celle des autres.

Ensuite, il faut dire qu'il est souvent reproché aux entreprises gabonaises la lenteur dans le règlement des sinistres.

Effectivement, devant l'assèchement progressif de la trésorerie, la gestion des sinistres devient un problème préoccupant. Puisqu'au moment où les rentrées de primes s'amenuisent suite aux tares que nous avons évoquées plus haut, les engagements pris demeurent et parfois deviennent exigibles à court terme (par la réalisation des sinistres).

De ce fait, certaines compagnies cherchent parfois à gagner un peu de temps en imposant arbitrairement des périodicités dans le paiement des sinistres : par exemple, payer seulement dix sinistres toutes les deux semaines.

Ceci multiplie les cas de mécontentement et ternit davantage l'image de la profession. C'est si vrai que dans la plupart des cas, l'esprit client (Marketing) n'est pas intégré à la gestion des sinistres.

Quelques entreprises négligent le fait que les sinistres constituent le service après-vente et mettent parfois à la réception des personnes connaissant mal les clauses des contrats et donc ne pouvant pas bien renseigner les clients sinistrés.

c) La gestion financière

Contrairement aux pays développés où la gestion financière est diversifiée du fait de l'existence de multiples produits, dans les pays africains elle se limite aux dépôts bancaires, à la gestion de quelques bons du trésor et immeubles. Le tableau ci-dessous représente l'ensemble des produits financiers réalisés sur le marché gabonais en 1991.

TABLEAU N° 8 : Produits Financiers Nets : Rendement S/PROV.

UAPG	132.762	02,15 %
OGAR	112.021	02,33 %
UAG	39.971	00,94 %
GGAR	20.485	1,95 %
MGA	23.311	04,29 %
AMG	12.016	04,64 %
CAMAT	50.950	27,51 %

	391.516	

Source : Rapport Annuel FEGASA, 1991

Au tableau ci-dessus, nous constatons la faiblesse des rendements des placements. En dehors de CAMAT (27,51 %) qui n'était pas encore entreprise de droit national, dans les autres cas, les rendements tournent autour de 2 %.

Cette faiblesse des produits financiers peut s'expliquer par le fait que le volume des dépôts bancaires s'amenuisant, le volume des intérêts servis lui aussi baisse. Ensuite, pour ce qui est des revenus immobiliers, les loyers perçus sont de plus en plus faibles tandis que les arriérés deviennent de plus en plus importants.

Quant aux bons de trésor, compte tenu des difficultés financières de l'Etat, souscrire à ceux-ci n'implique pas forcément s'assurer de solvabilité.

d) *La gestion générale et administrative*

Au prime abord, il convient de signaler que les frais généraux du marché sont à un niveau acceptable : 19,46 % du chiffre d'affaires en 1991. Ceci illustre l'existence d'une politique de maîtrise des frais généraux de la part des compagnies.

Mais pour ce qui est des relations avec les intermédiaires, on pourrait reprocher aux compagnies de ne pas suivre convenablement leur gestion : délais d'envoi des pièces non respectés, arriérés des primes...

De même, il y a des compagnies qui ne respectent pas certaines clauses des traités de nomination et font encore de la concurrence à leurs propres agents : ce qui entrave l'action des intermédiaires.

Par ailleurs, la mainmise du capital étranger sur le marché d'assurance fait que les compagnies ne gardent que des miettes de la prime dont la grande partie est cédée aux Réassureurs ou en Fronting.

C) LES INTERMÉDIAIRES

Au niveau des intermédiaires, il existe un certain nombre de problèmes qui entravent l'évolution de l'assurance au Gabon.

D'abord il convient d'y noter la prédominance du personnel formé sur le tas.

En effet, compte tenu du fait qu'il existe des intermédiaires qui ne disposent pas de moyens financiers importants, ceux-ci ne peuvent rémunérer correctement les meilleurs spécialistes.

C'est ainsi que certains intermédiaires (courtiers) ne peuvent assurer convenablement leur rôle de conseil vis-à-vis des clients, puisqu'il leur manque les compétences requises. Ceci peut expliquer le fait que seulement certains courtiers de la place raflent la quasi-totalité des risques d'entreprises du pays.

C'est dire que les intermédiaires gabonais qui devraient mieux approcher les individus et participer ainsi à la diffusion de la "culture d'assurance", manquent cruellement de capacité de prospection et de distribution compte tenu des tares sus-évoquées.

D) LES ORGANISMES SYNDICAUX ET ASSOCIATIONS

En ce qui concerne les organismes syndicaux et associations d'assureurs, on pourrait retenir les handicaps suivants :

D'une part, on note l'absence d'initiatives comme les foires destinées à mieux informer le public non initié sur l'assurance. Car le "rapport annuel" que publie la FEGASA par exemple est destiné plus aux professionnels qu'au public en général.

D'autre part, on pourrait aussi reprocher à ces organismes de ne pas hâter la mise en place d'un fonds de garantie automobile. En effet, l'absence d'un Fonds de Garantie Automobile, susceptible d'indemniser les victimes frappées par les cas de déchéance ou de non assurance, participe à la dégradation de l'image de la profession.

Telles sont les entraves à l'assurance que l'on peut relever au niveau des organismes syndicaux et associations d'assureurs Gabonais.

E) LES STRUCTURES DE FORMATION

Au niveau des structures de formation, il convient de préciser qu'il existe des structures publiques et d'autres privées mais non agréées par l'autorité de tutelle.

Pour ce qui est des structures publiques, leurs difficultés sont dues au manque de moyens que connaît l'Etat gabonais, compte tenu du contexte du moment. C'est pourquoi on y relève l'insuffisance de moyens didactiques tels que les ouvrages au niveau de la bibliothèque.

Par contre, pour ce qui est des structures privées, il faut reconnaître que celles-ci sèment la confusion et sécrètent un mauvais produit sur le marché du travail en assurance.

En effet, ces structures dispensent un enseignement sur la base de programmes non agréés par l'autorité de tutelle. Ensuite on y relève l'absence de rigueur dans le recrutement de formateurs et la primauté donnée au profit, cela au détriment de la qualité de l'enseignement.

F) L'ASSURANCE PUBLIQUE

A l'instar des caisses de prévoyances des autres Etats africains, la CNSS (Caisse National de Sécurité Sociale) et la CNGS (Caisse Nationale de Garantie Sociale) connaissent des difficultés suite à l'absence de rigueur dans la gestion financière

technique. Par exemple la CNSS entretient des équipes de sports (Football, Basket-Ball, Volley-Ball...), construit des hôpitaux etc... Ce qui n'est pas de son ressort.

Ainsi, la défaillance de l'assurance publique, avec son monopole sur la gestion de certains risques (accident de travail, retraite etc...) contribue à la propagation du climat de méfiance vis-à-vis des assureurs.

G) LES PRENEURS D'ASSURANCES

En ce qui concerne les preneurs d'assurances, la plupart des entraves observées à leur niveau ont été déjà évoquées plus haut (cf supra contexte économique et contexte socioculturel).

Toutefois, l'on pourrait ajouter la négligence des assurés : car nombreux sont ceux qui ne prennent pas le temps de bien lire leurs contrats d'assurance. C'est ce qui est à la base de nombreux contentieux entre assurés et assureurs.

En outre, le public n'est pas suffisamment informé sur l'action de l'association des consommateurs gabonais en matière d'assurance.

Nous venons ainsi d'analyser les entraves à l'expansion de l'assurance au Gabon. Au terme de cette analyse, nous pouvons retenir que la réglementation appliquée actuellement recèle quelques imperfections compte tenu du contexte économique et socioculturel du moment. Et que chaque principal intervenant en assurance a sa part de responsabilité dans la persistance des obstacles constatés.

C'est pourquoi il convient de proposer des solutions applicables par chaque intervenant afin d'assainir le marché d'assurance gabonais et de favoriser son expansion.

TROISIEME PARTIE

**CONTRIBUTION A LA RECHERCHE
DE SOLUTIONS AUX ENTRAVES
CONSTATEES**

Cette troisième et dernière partie de notre étude est consacrée à la présentation de quelques suggestions qui puissent contribuer à la recherche de solutions aux obstacles qui entravent l'expansion de l'assurance au Gabon.

Pour ce faire, nous allons dans un premier temps rappeler succinctement les principales causes de blocage au développement de l'assurance au Gabon, et faire ensuite l'inventaire de nos propositions dans un deuxième temps.

NOTE PRELIMINAIRE : *Rappel des Obstacles à
L'Expansion de L'Assurance
au Gabon*

Dans les précédentes analyses, nous avons déjà présenté les facteurs de blocage à l'expansion de l'assurance au Gabon ; nous ne pouvons y revenir de manière aussi détaillée. Ces obstacles peuvent cependant être regroupés autour de quatre points.

Premièrement, au niveau du cadre réglementaire, nous avons relevé en leur temps les insuffisances contenues dans les dispositions réglementaires du présent code des assurances gabonais.

En second lieu, au niveau du contexte économique, les handicaps à l'assurance existent également : les difficultés économiques du pays influent sur le secteur de l'assurance.

Troisièmement, le contexte socioculturel n'est pas propice à un développement soutenu de l'assurance : certains comportements des gabonais ne permettent pas une expansion convenable du secteur.

Enfin, au niveau de chaque principal intervenant dans le domaine de l'assurance, il existe des entraves à l'assurance.

En conséquence, il convient de rechercher des solutions par rapport à chaque type de problèmes constaté.

CHAPITRE I : AMELIORATION DU CADRE LEGAL

Dans ce chapitre, nous allons nous intéresser particulièrement à la réglementation gabonaise en matière d'assurance. Dans cette perspective, nos suggestions se feront conformément aux obstacles identifiés : l'assurance automobile d'une part et la réglementation des placements d'autre part.

Section 1 : L'Assurance Automobile

A) LE TARIF RC AUTOMOBILE

Nous avons vu plus haut qu'en matière d'assurance RC Automobile, il est obligatoire d'assurer au tarif réglementaire d'Avril 1985 ; or il s'avère que l'évolution de la sinistralité automobile et celle du contexte économique du pays rendent nécessaire la modification de ce tarif à la hausse.

Toutefois, il convient de signaler que tous les portefeuilles RC Automobile des compagnies du marché n'ont pas toujours un comportement identique : il y en a qui ont une sinistralité moins élevée parce qu'ils pratiquent une sélection rigoureuse et appliquent aux mauvais conducteurs les sanctions prévues en la matière.

En outre, il convient de noter qu'avec l'entrée en vigueur du code CIMA, ce problème de relèvement de tarif ne se posera plus.

En effet, l'article 212 dudit code dispose : "Les entreprises d'assurance déterminent librement leurs tarifs responsabilité automobile. Ceux-ci doivent être au moins égaux au tarif minimal approuvé par la Commission de contrôle pour chaque Etat membre..."

Ainsi, avec la libéralisation du tarif automobile par le code CIMA, les assureurs qui opèrent une mauvaise sélection des risques seront sanctionnés par les assurés car en augmentant leur tarif, les bons conducteurs qui ne comprendront pas cette augmentation à leur égard iront ailleurs. De même, les mauvais assurés payeront le "juste prix" de leur conduite.

En attendant l'application effective du code CIMA, les assureurs doivent surveiller leur portefeuille automobile et appliquer les sanctions prévues aux mauvais conducteurs : résiliation après sinistre, saisine de l'autorité de tutelle en vue de l'application d'un tarif spécial à un assuré causant régulièrement des sinistres importants.

B) L'INDEMNISATION DES VICTIMES

En ce qui concerne l'indemnisation des victimes ou des ayants-droit en cas de non assurance ou pour le cas où l'exception invoquée par l'assureur serait fondée, l'Etat assure les prestations requises. Seulement, nous avons constaté que dans la pratique, l'Etat dédommage difficilement lesdites victimes.

Mais il faut signaler que là encore, le code CIMA apporte une réponse adéquate. Puisque l'article 238 dispose : "pour l'application des articles 231 à 236 l'Etat est assimilé à un assureur".

Les articles 231 à 236 concernent en fait le délai de présentation de l'offre, les modalités de la communication du procès-verbal, les pénalités pour offre tardive, la protection des mineurs et des incapables, la faculté de dénonciation de la transaction et le délai de paiement et intérêts de retard.

Pour ce qui est du cas des exceptions de garanties, le code CIMA apporte également une réponse satisfaisante (article 237):

"Lorsque l'assureur invoque une exception de garantie légale ou contractuelle, il est tenu de satisfaire aux prescriptions des articles 231 à 236 pour le compte de qui il appartiendra, la transaction intervenue pourra être contestée devant le juge par celui pour le compte de qui elle aura été faite, sans que soit remis en cause le montant des sommes allouées à la victime ou à ses ayants-droit".

En somme pour l'assurance automobile, l'application des dispositions prévues par le Code CIMA en la matière est une solution aux obstacles relevés.

SECTION 2 : La Réglementation des Placements

Pour ce qui est de la réglementation des placements, nous avons relevé que le code CIMA, contrairement à la réglementation gabonaise, limite l'acquisition des immeubles grevés à 65 % de leurs valeurs.

Cette disposition est en elle-même une solution aux garanties de solvabilité que doivent fournir les entreprises d'assurance.

Seulement, il est à craindre que compte tenu des réalités économiques actuelles, il ne soit difficile aux entreprises de se conformer à ces dispositions dans les délais requis (3 ans).

En tout état de cause, il faudra prévoir des aménagements au regard des difficultés qui surgiront dans l'application du code CIMA.

Et ce d'autant plus que l'article 335-3 semble ne pas tenir compte des réalités du marché gabonais (cf. supra obstacles au niveau du contexte réglementaire).

En somme, il convient de retenir qu'en ce qui concerne les obstacles réglementaires mentionnés plus haut, l'Etat gabonais devra appliquer le code CIMA tout en relevant ses incohérences afin de solliciter les aménagements spécifiques. Il en sera ainsi, pour l'article 335-3 qui devra être revu afin d'éviter aux entreprises d'avoir à présenter des garanties fictives : sinon, comment pourront-elles effectuer des P.R.E.C. pour les primes de 12 mois non encaissées ?

CHAPITRE II : ASSAINISSEMENT DU CADRE ECONOMIQUE

La matière de ce chapitre est divisée en deux sections. Dans la première, nous traiterons de la nécessité de relance de la croissance de l'économie nationale ; dans la deuxième nous indiquerons les conditions économiques de l'expansion de l'assurance au Gabon.

SECTION 1 : Croissance de l'économie nationale

Dans les analyses précédentes, nous avons relevé que le contexte économique gabonais est marqué par un ralentissement général des activités productives ; et que ce ralentissement a des répercussions sur la tenue du marché d'assurances gabonais.

En conséquence, l'Etat doit agir pour favoriser la croissance de l'économie nationale. Cette croissance n'est possible que par une gestion rigoureuse des finances publiques et par une sortie heureuse de la crise économique actuelle. Autrement dit, l'Etat doit organiser les conditions de la reprise économiques.

SECTION 2 : Les conditions économiques de l'expansion de l'assurance

L'état de l'économie gabonaise actuelle engendre quelques blocages à l'expansion de l'assurance. Il convient donc de rechercher des solutions aux différents types d'entraves relevés.

A) INSUFFISANCE DE L'ALIMENT

Pour ce qui est de l'insuffisance des risques assurables, il revient d'abord aux pouvoirs publics de favoriser les conditions d'un développement des différents secteurs d'activités économiques ; cela peut être à travers un allègement fiscal, une réduction de taxes douanières etc...

C'est ainsi que dans le secteur primaire, on pourrait favoriser le développement de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche. En effet, compte tenu du fait que le pays est loin d'atteindre l'auto-suffisance dans ce domaine, il existe donc une forte demande pouvant permettre des rentrées financières. Ce faisant, il y aura un développement de l'assurance des risques agricoles.

Ensuite, dans le secteur secondaire, on devrait également promouvoir les industries agroalimentaires, les industries du bois et maintenir celles déjà existantes.

De même, la promotion des PMI serait salubre ; car celles-ci ont déjà démontré leurs possibilités de résistance face à la crise dans les pays développés. De ce fait, la revitalisation du secteur secondaire entraînerait incontestablement l'essor de l'assurance.

En ce qui concerne le secteur tertiaire, il faudrait encourager toute création d'entreprise, notamment pour les transports, les services et le commerce. Les services à encourager seront naturellement ceux en rapport avec les domaines agricoles, les industries agroalimentaires, les industries du bois, etc...

Par ailleurs, il convient de souligner qu'hormis le fait que l'Etat doit donner l'impulsion à l'économie, les populations doivent davantage se prendre en charge et solliciter donc leur imagination en créant des micro-projets individuels ou communautaires (par exemple coopératives agricoles). Cela offrirait également de l'aliment au secteur d'assurance.

B) SOLVABILITE DU MARCHE

Hormis le redressement de l'économie nationale préconisé plus haut, l'Etat devrait également favoriser la redistribution équitable du revenu national. Car il est constaté que le monde rural n'a pas bénéficié de l'expansion économique des années d'avant la crise actuelle.

En plus, l'Etat devrait réduire les disparités au niveau des rémunérations. En effet, bien que le SMIG (Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti) soit élevé par rapport à l'ensemble des pays membres de la CIMA, il faut reconnaître que celui-ci ne représente rien par rapport aux rémunérations des hauts fonctionnaires ou cadres supérieurs dirigeants d'entreprises publiques ou privées.

Par ailleurs, nous avons également relevé l'ampleur du chômage qui frappe de nombreux Gabonais. Ce chômage a pour conséquence directe la résiliation des contrats d'assurance, notamment en vie.

C'est pourquoi l'Etat devrait également combattre ce fléau afin que les individus aient des moyens de payer les primes requises en assurance.

C) DEVALUATION DU F/CFA

On sait que la dévaluation a accentué la morosité économique déjà existante. Il convient donc que l'Etat agisse vigoureusement pour l'application des mesures d'accompagnements promises ; l'apport financier extérieur devrait être utilisé dans la relance de l'investissement.

En outre, il convient de préciser que face à la dégradation de l'économie nationale suite à la dévaluation du F/CFA, les entreprises d'assurance ont pris ou doivent prendre des mesures suivantes :

D'une part, pour faire face au renchérissement des sinistres, elles doivent procéder à la réévaluation ou à l'actualisation des capitaux assurés. En effet, la dévaluation a eu pour effet immédiat la hausse de la valeur des biens importés. Ainsi, la réévaluation des capitaux en risque "Dommage Auto" permet aux assureurs de percevoir au prorata temporis la prime correspondant à la nouvelle valeur des risques assurés.

D'autre part, la situation devenant préoccupante, les assureurs devraient supprimer ou limiter des facilités commerciales accordées à certains clients : par exemple éviter les assurances des courtes périodes en Automobile.

En outre, pour ce qui est des rapports avec les réassureurs, il serait intéressant que les assureurs renégocient leurs traités.

En effet, avec la réévaluation des capitaux, les pleins de souscription des compagnies d'assurances ont été dépassés. D'où il s'avère nécessaire de faire un audit des services de réassurance des compagnies.

Nous venons ainsi de conclure ce chapitre consacré à la recherche de solutions aux entraves constatées au niveau de l'environnement économique gabonais. Ce qu'il convient de retenir c'est que l'assainissement de cet environnement incombe en priorité à l'Etat gabonais.

Mais tous les opérateurs économiques devraient y contribuer en maintenant la rigueur dans la gestion. En assurance, la solvabilité des clients est un problème important qui conditionne l'expansion ou non de ce secteur. Car même si les risques existent potentiellement, faudrait-il encore que les gens puissent disposer de moyens suffisants pour payer les primes requises. D'où la nécessité pour les individus de créer eux-mêmes des unités de production artisanale, agricole, commerciale, etc...

CHAPITRE III : AMELIORATION DU CONTEXTE SOCIOCULTUREL

Dans ce chapitre, nous allons examiner les solutions possibles qui pourraient contribuer d'une part à l'amélioration de l'environnement socioculturel gabonais et d'autre part à la réduction des obstacles socioculturels à l'assurance.

SECTION 1 : La promotion équitable de tous les acteurs sociaux du pays

Dans les analyses précédentes, nous avons relevé que la société gabonaise est marquée par une dualité.

En effet, au monde urbain bénéficiaire des effets de la croissance, s'oppose le cadre rural mis en marge du processus de développement.

C'est pourquoi l'Etat devrait réduire cette injustice faite au monde rural : en mettant en place des structures permettant l'élévation du niveau de vie des populations rurales. Autrement dit, il faudra construire des routes viables permettant l'écoulement des productions agricoles des paysans, y construire des dispensaires pourvus des médicaments et des écoles.

Par ailleurs, nous avons également relevé que même dans les villes gabonaises, il y a des disparités criardes entre les citadins. L'Etat gabonais devrait s'atteler à réduire les barrières sociales qui attisent les antagonismes sociaux.

En d'autres termes, les pouvoirs publics devraient mener une politique d'urbanisation conséquente afin d'éviter l'entassement des gens dans des bas-fonds, des quartiers tels que AKEBE, KINGUELE, etc... à Libreville. C'est dire que la nécessité de mettre en place un plan d'urbanisme de chaque ville gabonaise s'impose.

En somme, les Pouvoirs Publics doivent veiller au développement équilibré du secteur moderne tout comme du secteur traditionnel. Tous les acteurs sociaux du pays doivent être pris en compte par une politique de développement responsable, non amplificateur de disparités sociales. Ainsi, le développement équilibré de l'ensemble du pays est un atout pour l'assurance car cela augmenterait ses possibilités d'expansion à travers une matière assurable plus vaste et plus diversifiée.

SECTION 2 : La réduction des obstacles socioculturels à l'assurance

Nous avons vu qu'il existe plusieurs obstacles socioculturels à l'expansion de l'assurance. Ces obstacles doivent être combattus afin de permettre un meilleur développement du secteur des assurances.

A) REDUCTION DE L'ANALPHABETISME

L'une des tares au développement est incontestablement l'analphabétisme.

Il revient aux Pouvoirs Publics de combattre cet état des choses par la dynamisation de programmes d'alphabétisation. Bien qu'il existe des initiatives gouvernementales dans ce sens, l'on ne constate pas encore leurs effets.

C'est dire que la propagation des programmes d'alphabétisation sur l'ensemble du territoire national est un impératif vital pour le Gabon.

Par ailleurs, l'Etat devrait également améliorer les conditions d'enseignement afin que les jeunes puissent apprendre convenablement. Autrement dit, les Pouvoirs Publics doivent combattre la baisse du niveau et de la qualité de l'enseignement dont on parle souvent en appliquant les recommandations faites lors des "Etats Généraux de l'Education en 1983".

B) VULGARISATION DE L'INFORMATION SUR L'ASSURANCE

Nous avons vu qu'en dehors des assurances obligatoires (RC AUTO, RC CHASSE par exemple), les gens ne connaissent pas grand chose sur l'assurance.

Il revient aux assureurs d'informer les gens sur le rôle de l'assurance et sur les prestations qu'offre ledit secteur. En effet, les assureurs gabonais doivent dynamiser leur action marketing en organisant des foires, des journées portes ouvertes, des conférences-débats, des campagnes radio télévisées en direction des populations urbaines et rurales. Mais pour les populations rurales, la radio et les réunions en séances de travail en langue locale avec les paysans semblent indiquées.

Ces campagnes devraient insister sur le fait que l'assurance n'est pas un concept étranger à l'Africain dans la mesure où elle tire son origine dans les notions d'entraide et de solidarité, notions dont l'Africain fait l'essence de sa vie communautaire.

C) PRISE EN COMPTE DES DONNEES
SOCIOCULTURELLES DANS L'APPROCHE
MARKETING

Pour répondre au besoin sécuritaire en milieu rural africain, les assureurs ne doivent pas perdre de vue l'impérieux désir de "vivre avec" de l'Africain.

Autrement dit, les assureurs doivent savoir que la solidarité africaine n'est pas un vain mot et qu'elle existe encore dans les communautés villageoises africaines.

C'est pourquoi il serait préférable que les assureurs proposent aux paysans africains des contrats collectifs en Vie, maladie, individuelle Accident, etc...

Une telle approche aura certainement un succès contrairement aux contrats individuels qui pillulent dans les pays développés capitalistes.

Par ailleurs, en ce qui concerne l'influence néfaste des croyances religieuses, les assureurs doivent mener convenablement des études de marchés afin de déterminer les attentes des prospects et concevoir une approche susceptible d'entraîner l'adhésion du client. Il s'agit donc d'éviter de proposer aux gens des produits qui heurtent gravement leur conception du monde.

Ensuite, l'Etat devrait aussi mener des "campagnes d'éducation populaire" afin que certaines conceptions trop retrogrades soient corrigées : il en est ainsi de l'origine de la mort qui peut-être obstacle à la souscription de la garantie décès.

D) AMELIORATION DE L'IMAGE DES ASSUREURS

Pour ce qui est des préjugés défavorables aux assureurs, il convient de reconnaître que comme dit l'adage "il n' y a pas de fumée sans feu".

Autrement dit, même si certains griefs faits aux assureurs ne sont pas fondés, il faut dire que ces derniers ne soignent pas beaucoup leur image auprès du public.

En conséquence, les assureurs doivent veiller à la moralité de leur personnel et au respect des règles et techniques de la profession. Ils doivent notamment mener une concurrence loyale et améliorer la qualité du service après vente pour éviter de donner raison aux individus qui se méfient des assureurs.

Ainsi s'achève ce chapitre consacré à la recherche de solutions aux entraves socioculturelles à l'assurance. Celles-ci exigent des actions concertées : d'une part l'Etat doit agir pour orienter le comportement des populations et d'autre part, les assureurs doivent proposer des produits qui épousent les contours de l'acquis socioculturel des prospects.

Outre l'Etat et les assureurs, le changement de mentalités doit aussi et surtout partir des populations elles-mêmes. Les agents sociaux devront également suivre et se conformer à l'évolution du contexte socioculturel. Autrement dit, il faudrait une véritable mutation des mentalités au niveau individuel et collectif afin que soit compris le rôle de l'assurance.

Ce faisant, le marché d'assurance africain connaîtra un dynamisme certain.

CHAPITRE IV : DYNAMISATION DE L'ACTION DES INTERVENANTS

La matière de ce chapitre est constituée de suggestions en vue de dynamiser l'action des principaux animateurs du marché d'assurance gabonais. Ceux-ci devront entreprendre les actions suivantes :

A) LES POUVOIRS PUBLICS

Hormis les suggestions évoquées dans les chapitres précédents, l'Etat devra renforcer le contrôle sur place des entreprises d'assurances du marché afin d'assurer une plus grande moralisation du secteur et une meilleure santé financière des dites entreprises.

En effet, avec le Code CIMA, les entreprises devront suivre une réglementation commune avec les autres marchés d'assurances ; ce qui fait que le contrôle national devra suivre davantage les comportements des sociétés durant la phase d'adaptation aux nouvelles normes.

En outre, les Pouvoirs Publics devraient étudier les modalités d'allègement des procédures administratives qui alourdissent les charges de gestion de sinistres des compagnies.

Par ailleurs, l'Etat devrait également aider les assureurs via une fiscalité avantageuse afin de pallier les insuffisances flagrantes des assurances publiques : on pourrait ainsi encourager la souscription des produits comme "la Retraite Complémentaire", "l'Individuelle Accident", "l'Assurance Maladie" etc...

B) LES ENTREPRISES D'ASSURANCES

Devant l'ampleur des entraves à l'assurance, les assureurs doivent mobiliser toutes leurs ressources afin d'assurer le développement du secteur.

a) Mobilisation des ressources humaines

L'un des éléments qui peuvent aider les assureurs à éliminer ou atténuer les effets néfastes des obstacles relevés est incontestablement l'homme.

En effet, c'est ce dernier qui est amené à mettre en oeuvre toutes les consignes, toutes les directives et tous les plans d'action pour que la société se maintienne à un niveau correct. C'est dire qu'avec un personnel compétent et un encadrement conscient des enjeux du moment, les entreprises sont assurées qu'elles traverseront les difficultés de l'heure avec un minimum de dégâts.

C'est pourquoi, les responsables d'entreprises d'assurance gabonaises doivent assurer la formation et le perfectionnement du personnel existant tout en leur inculquant les notions de compétitivité, de recherche de performances pour l'entreprise.

Mais cette mobilisation des ressources humaines n'est possible que si le personnel trouve au sein des entreprises des actions de motivation de la part de leurs dirigeants ; notamment des plans de carrières pour le personnel, une politique sociale répondant aux préoccupations des employés, une gestion participative permettant une responsabilisation suffisante de toutes les personnes etc...

b) L'amélioration de la gestion technique

Au niveau de la gestion technique, les entreprises d'assurances doivent respecter les règles de la profession tout en intégrant davantage l'esprit client (Marketing). D'où la nécessité d'élaborer une politique commerciale agressive pour élargir la base assurable. De même, il faudrait revoir aussi la nature et l'intérêt des produits existants afin de les rénover ou innover s'il y a lieu.

En outre, les sociétés d'assurance devraient procéder régulièrement à la surveillance de portefeuille afin d'écarter les mauvais clients ; car il vaut mieux voir son portefeuille se retrécir quelque peu, mais un portefeuille sain, que d'avoir des risques aggravés dont la prime de risque n'est même pas payée.

Les entreprises doivent également éviter toute "démagogie tarifaire". Car c'est un procédé très dangereux que de vouloir soustarifer pour capter la clientèle et se faire de la trésorerie.

Par ailleurs, pour ce qui est de la gestion des sinistres, les entreprises doivent, compte tenu du niveau de la trésorerie, observer une cadence de règlement sage, sans pour autant léser le client : il est nécessaire d'adapter les flux de sorties des indemnités aux flux d'entrées des primes.

Parmi les éléments sur lesquels les entreprises peuvent s'appuyer pour améliorer leur gestion technique, il y a également la réassurance. En effet, les assureurs doivent négocier les traités de réassurance tout en sollicitant la compréhension de leurs partenaires dans les moments de trésorerie difficiles qu'elles traversent. En d'autres termes, elles doivent recourir souvent à la réassurance pour des risques techniques ou ceux dont elles ne maîtrisent pas la tarification. Dans cette optique, elles peuvent également recourir à la coassurance.

c) La gestion financière

En ce qui concerne la gestion financière, les entreprises doivent mettre en place un plan d'adaptation aux normes de représentation des provisions techniques préconisées par le Code CIMA.

Elles doivent trouver les voies et moyens permettant de canaliser l'épargne dégagée par le secteur. Autrement dit, les assureurs doivent solliciter davantage leur imagination afin de rentabiliser leur gestion financière.

Cette rentabilisation de la gestion financière passe par une politique rigoureuse de gestion tout en évitant des investissements de prestige, surtout du genre "construction de routes nationales".

d) La gestion générale et administrative

Pour ce qui est de la gestion administrative, les entreprises d'assurances gabonaises devraient créer ou plutôt renforcer leurs cellules de contrôle de gestion et d'Audit afin de mieux manoeuvrer face aux obstacles identifiés. En effet, ces cellules de contrôle de gestion doivent, à travers les différents tableaux de bord qu'ils analysent, signaler les risques ou tendances de dérapage possible des budgets prévisionnels de fonctionnement qui auront été au préalable confectionnés avec beaucoup de rigueur. Cette rigueur sera particulièrement observée pour le suivi de l'évolution de la marge de solvabilité de la société.

Il en est de même pour le suivi, la coordination des actions commerciales des intermédiaires. Autrement dit, les entreprises d'assurances doivent renforcer leur contrôle sur les intermédiaires et écarter systématiquement ceux d'entre eux qui ne remplissent pas les critères de qualification requis ou ne sont pas de bonne moralité.

C) LES INTERMEDIAIRES

Au niveau de l'action même des intermédiaires, il convient de souligner la nécessaire formation du personnel en Marketing afin qu'ils acquierent un esprit combatif face à la concurrence. Cette combativité se matérialisera en terme de conservation ou d'augmentation de la clientèle.

En somme, les intermédiaires doivent redoubler leurs capacités de prospection en vue de favoriser l'expansion du secteur d'assurances. Ils doivent également améliorer et activer leur rôle d'assureurs conseils (courtiers) auprès des clients.

D) LES ORGANISMES SYNDICAUX ET ASSOCIATIONS

Ce qu'il convient de proposer à ce niveau, c'est d'abord l'organisation de données relatives à l'assurance afin de présenter une information précise au public.

Ensuite, ces organismes et associations devraient se concerter pour organiser des manifestations du genre foires, journées de l'Assureur, tables rondes.

En outre, il y a lieu également d'encourager la concertation permanente entre lesdits organismes et l'Autorité de tutelle afin d'éviter toute mauvaise interprétation de certaines dispositions du code ou d'en adapter convenablement d'autres compte tenu de la spécificité du marché d'assurance gabonais.

Telles sont les principales propositions qu'il serait préférable d'appliquer à ce niveau pour un meilleur dynamisme du marché.

E) LES STRUCTURES DE FORMATION :

Dans le domaine de la formation aux métiers d'assurance, il faudrait lutter contre les tendances "anarchisantes" de quelques personnes qui créent des cycles de formation en assurance sans pour autant avoir l'aval des autorités de tutelle.

En revanche, les pouvoirs publics devraient donner des moyens suffisants aux structures telles que le Centre National d'Assurances (CNA), l'Institut International des Assurances (IIA) qui disposent d'encadrements convenables et de professionnels enseignants.

Ce faisant, les marchés africains auront toujours un personnel qualifié, compétent et capable d'affronter victorieusement les handicaps à l'assurance.

F) ASSURANCE PUBLIQUE :

Au niveau de l'assurance publique, l'Etat devrait mettre de l'ordre dans ces structures en exigeant l'assainissement de la gestion financière. En effet, l'établissement et l'observation d'un plan rigoureux de trésorerie devient vital pour les structures d'assurances publiques.

En plus, il faudrait revoir leurs politiques de placements : car leur rôle n'est pas de construire des hôpitaux ni d'entretenir des équipes de sport.

En revanche, il serait intéressant d'initier une collaboration ou un partenariat plus sain et promoteur entre les caisses d'assurances publiques et les compagnies d'assurance privées, sans étouffer la libre concurrence et la complémentarité constructive pour le plus grand bien des preneurs d'assurances. Car : "Lorsque la solidarité organisée de façon obligatoire à l'échelle nationale apparaît incontrôlable, pesante et dispendieuse, il faut explorer les possibilités de retrouver une véritable mutualisation consentie des risques dans des nouvelles communautés d'intérêts et de responsabilités plus proches des individus (entreprises, groupes professionnels". (1)

G) LES PRENEURS D'ASSURANCES

Pour ce qui est des preneurs d'assurances, ceux-ci doivent avoir un comportement qui ne puisse pas engendrer de conflit inutile avec leurs assureurs. Autrement dit, ils doivent éviter toute aggravation intentionnelle du risque et demander régulièrement conseil à leurs assureurs en cas de doute sur une clause de contrat ou de modification de nature des risques assurés.

Ils doivent donc lire convenablement leurs contrats afin d'éviter tout malentendu avec l'assureur.

(1) G. de La MARTINIÈRE, "Les Assurances dans le nouveau contexte économique et financier" in Assurer N°15, P. 10

En outre, ils doivent éviter tout comportement assimilable à une fraude à l'assurance. Car l'assurance étant une relation basée sur la confiance de l'assureur vis à vis de son assuré et réciproquement, une tentative de fraude ou escroquerie compromettrait la poursuite de la coopération entre les deux partenaires.

Enfin, l'association des consommateurs gabonais devrait dynamiser son action dans le domaine de l'assurance afin qu'il y ait une concertation entre assureurs et les autres intervenants du secteur.

Ainsi s'achève cette dernière partie consacrée à la recherche de solutions aux obstacles qui gênent sérieusement l'expansion du secteur d'assurances. Les suggestions faites ici, si elles sont appliquées méthodiquement, aboutiraient à coup sûr, à une évolution certaine du marché d'assurances gabonais.

CONCLUSION :

=====

Au terme de cette étude consacrée principalement à la recherche des entraves à l'expansion de l'assurance dans un Etat Membre de la CIMA (le Gabon), il convient d'insister sur la nécessaire redynamisation de l'action des intervenants de ce secteur. Celle-ci n'est possible que si tous les acteurs concernés agissent avec détermination et de façon concertée afin d'atténuer les effets redoutables desdites entraves.

Les pays africains qui se débattent pour promouvoir leur développement économique et social devraient mieux organiser le cadre légal, assainir les économies nationales et améliorer les contextes socioculturels. D'autant que ceux-ci recèlent des handicaps à l'assurance.

Pour ce qui est du cas du Gabon, objet dominant de notre étude, il convient de reconnaître que malgré la persistance de la crise économique, l'industrie des assurances demeure crédible. Mais cette crédibilité ne devrait pas entraîner une attitude passive de la part des acteurs de ce domaine d'activités.

C'est pourquoi il y a lieu de hâter l'entrée en vigueur du Code CIMA en Afrique. En effet, le Code CIMA permettra de résoudre certains aspects réglementaires et imposer des garanties de solvabilité aux entreprises d'assurances.

Seulement, il faut reconnaître que ledit code ne peut pas être une solution miracle applicable en toutes situations. Car il ne résoud pas le problème de la méconnaissance du rôle et des produits de l'assurance par de nombreux Africains.

En conséquence, les assureurs doivent permettre l'établissement d'un courant de communication à double sens, entre l'entreprise et le public. Car "si l'entreprise délivre des informations à son public, se doit donc être dans le but de provoquer un retour ("feed-back") d'informations qui lui permettront de mieux connaître l'opinion du public à son égard" (1).

Les entreprises africaines doivent mener des études de marchés afin de mieux adopter leurs stratégies d'approche et de concevoir des produits conformes aux attentes des prospects.

En définitive, il convient de rappeler que l'assurance est une activité internationale, et qu'en résolvant les obstacles à son expansion, l'assurance africaine pourrait contribuer à la résolution des besoins de sécurité de l'économie mondiale. Mais tout ceci n'est possible que si les "authentiques africains" comprennent clairement les enjeux du moment et prennent véritablement en main ce secteur.

Car dans un monde impitoyable, il revient à l'Afrique de frayer son propre chemin. Ainsi il apparaît clairement à l'analyse que l'intégration des marchés d'assurances africains est une condition nécessaire, quoique insuffisante, du développement de ce secteur.

(1) J. CHARBONNIER, Le Marketing en Assurance, P. 174

ANNEXES

ANNEXE 1 : TABLE DES MATIERES

	PAGES
AVANT-PROPOS	
INTRODUCTION	1
<u>PREMIERE PARTIE :</u>	
ORGANISATION DU MARCHE D'ASSURANCES GABONAIS	8
<u>CHAPITRE I : LE CADRE LEGAL ET REGLEMENTAIRE</u>	9
<u>CHAPITRE II : LA STRUCTURE DU MARCHE</u>	10
<u>Section 1 : L'Etat</u>	10
A) LE MINISTERE DE TUTELLE	10
B) ASSURANCE PUBLIQUE	10
<u>Section 2 : Les Entreprises d'Assurance</u>	11
<u>Section 3 : Les Intermédiaires</u>	12

<u>Section 4</u> : Les Associations et Organismes Syndicaux	13
<u>Section 5</u> : Les Structures de Formation	13
<u>CHAPITRE III</u> : LA REPARTITION DES ACTIVITES	15
<u>DEUXIEME PARTIE</u> :	
LES OBSTACLES A L'EXPANSION DE L'ASSURANCE AU GABON	18
<u>CHAPITRE I</u> : LES ENTRAVES AU NIVEAU DU CONTEXTE LEGAL ET REGLEMENTAIRE	19
<u>Section 1</u> : L'Assurance Automobile	19
A) TARIF OBLIGATOIRE	19
B) L'INDEMNISATION DES VICTIMES	21
<u>Section 2</u> : La Réglementation des Placements	22
<u>CHAPITRE II</u> : LES ENTRAVES AU NIVEAU DU CONTEXTE ECONOMIQUE	25

<u>Section 1 : Le Contexte Socioculturel</u>	25
<u>Section 2 : Les Handicaps au Développement de L'Assurance</u>	27
A) INSUFFISANCE DES RISQUES	27
B) SOLVABILITE DU MARCHE	30
C) DEVALUATION DU FRANC CFA	32
<u>CHAPITRE III : LES ENTRAVES AU NIVEAU DU CONTEXTE SOCIOCULTUREL</u>	35
<u>Section 1 : Le Contexte Socioculturel</u>	35
A) LES ACTIVITES EN ZONE URBAINE	37
B) LES ACTIVITES EN MILIEU RURAL	38
<u>Section 2 : Les Obstacles Socioculturels à l'Assurance</u>	39
A) ANALPHABETISME ET FAIBLE NIVEAU D'INSTRUCTION D'UNE PARTIE DE LA POPULATION	39
B) MECONNAISSANCE DU LANGAGE ET DU ROLE DE L'ASSURANCE	40
C) ROLE ENCORE PREPONDERANT DE LA SOLIDARITE FAMILIALE, COMMUNAUTAIRE	41

D) INFLUENCE DES CROYANCES RELIGIEUSES	42
E) EXISTENCE DE PREJUGES DEFAVORABLES AUX ASSUREURS	43
<u>CHAPITRE IV</u> : LES ENTRAVES AU NIVEAU DES INTERVENANTS	44
A) L'ETAT	44
B) LES ENTREPRISES D'ASSURANCE	45
a) La gestion des ressources humaines	45
b) La gestion technique	45
c) La gestion financière	48
d) La gestion générale et administrative	50
C) LES INTERMEDIAIRES	50
D) LES ORGANISMES SYNDICAUX ET ASSOCIATIONS	51
E) LES STRUCTURES DE FORMATION	52
F) L'ASSURANCE PUBLIQUE	52
G) LES PRENEURS D'ASSURANCES	53

TROISIEME PARTIE :

CONTRIBUTION A LA RECHERCHE DE SOLUTIONS AUX ENTRAVES CONSTATEES	55
---	-----------

<u>Note Préliminaire : Rappel des Obstacles à l'Expansion de l'Assurance au Gabon</u>	56
--	-----------

<u>CHAPITRE I : AMELIORATION DU CADRE LEGAL</u>	57
--	-----------

<u>Section 1 : L'Assurance Automobile</u>	57
--	-----------

A) TARIF RC AUTOMOBILE	57
-------------------------------	-----------

B) L'INDEMNISATION DES VICTIMES	58
--	-----------

<u>Section 2 : La Réglementation des Placements</u>	59
--	-----------

<u>CHAPITRE II : ASSAINISSEMENT DU CADRE ECONOMIQUE</u>	61
--	-----------

<u>Section 1 : Croissance de l'économie nationale</u>	61
--	-----------

<u>Section 2 : Les conditions économiques de l'expansion de l'assurance</u>	62
--	-----------

A) INSUFFISANCE DE L'ALIMENT	62
-------------------------------------	-----------

B) SOLVABILITE DU MARCHE	63
C) DEVALUATION DU F/CFA	64
<u>CHAPITRE III</u> : AMELIORATION DU CONTEXTE SOCIOCULTUREL	66
<u>Section 1</u> : La promotion équitale de tous les acteurs Sociaux du pays	66
<u>Section 2</u> : La réduction des obstacles Socioculturels à l'assurance	67
A) REDUCTION DE L'ANALPHABETISME	67
B) VULGARISATION DE L'INFORMATION SUR L'ASSURANCE	68
C) PRISE EN COMPTE DES DONNEES SOCIOCULTURELLES DANS L'APPROCHE MARKETING	69
D) AMELIORATION DE L'IMAGE DES ASSURANCES	70

<u>CHAPITRE IV : DYNAMISATION DE L'ACTION DES INTERVENANTS</u>	72
A) LES POUVOIRS PUBLICS	72
B) LES ENTREPRISES D'ASSURANCES	73
a) Mobilisation des ressources humaines	73
b) L'amélioration de la gestion technique	74
c) La gestion financière	75
d) La gestion générale et administrative	75
C) LES INTERMEDIAIRES	76
D) LES ORGANISMES SYNDICAUX ET ASSOCIATIONS	76
E) LES STRUCTURES DE FORMATION	77
F) ASSURANCE PUBLIQUE	77
G) LES PRENEURS D'ASSURANCE	78
<u>CONCLUSION :</u>	80

ANNEXE 2 : TABLE ICONOGRAPHIQUE

<u>Tableau N° 1</u> : Caractéristiques des Sociétés d'assurance	11
<u>Tableau N° 2</u> : Evolution du marché	15
<u>Tableau N° 3</u> : Rapport S/Primes acquises	20
<u>Tableau N° 4</u> : Produit Intérieur Brut par Branche	26
<u>Tableau N° 5</u> : Evolution du nombre d'entreprises par Secteur d'activité	29
<u>Tableau N° 6</u> : Effectifs des Entreprises du Secteur moderne : Secteur Privé et ParaPublic	31
<u>Tableau N° 7</u> : Effectifs totaux et effectifs des étrangers de 18 ans et plus par province (villes ou campagnes)	36
<u>Tableau N° 8</u> : Produits Financiers Nets : Rendements S/Provisions	49

ANNEXE 3 :

BIBLIOGRAPHIE

A) Articles, Publications Officielles et documents d'Archives

a) Articles

1) DIOP (BASSIROU)

"Les compagnies d'Assurances face à la crise économique" in l'Assureur Africain, N° 10, Avril 1988, P.P. 11-14.

2) DE LA MARTINIERE (Gérard)

"Les Assurances dans le nouveau contexte économique et financier" in Assurer, N° 15, Mars 1994, P.P. 10-11

3) Fédération Française des Sociétés d'Assurances (F.F.S.A.)

"Assurances de dommages à la recherche des équilibres perdus" in Assurer, N° 16, Juin 1994, P.3

b) Publications officielles et documents d'archives

1) C.I.C.A.

*Code CIMA : Libreville, Août 1992, 78 Pages
dactylographiées*

2) Fédération Gabonaise des Sociétés d'Assurances (FEGASA)
*Rapports annuels des années : 1985, 1986, 1987, 1988,
1989, 1990, 1991, 1992, 1993.*

- 3) GABON. Ministère de la Planification de l'Economie et de l'Aménagement du Territoire. Direction Générale de l'Economie.

Tableau de bord de l'Economie : situation 1992, perspectives 1993, N° 22. Libreville, Multipress-Gabon, Mars 1993, 146 P.

- 4) GABON. Commission Interministérielle de Contrôle des Sociétés d'Etat.

Rapport N°2 : SONAGAR. Libreville, Février 1979, 28 Pages dactylographiées.

- 5) ARMAND (Robert)

Droit des Assurances au Gabon. Libreville, 266 Pages dactylographiées.

B) Ouvrages :

- 1) ALIHANGA (Martin)

Structures communautaires traditionnelles et perspectives coopératives dans la société algovéenne. Rome, 1976, 625 P.

- 2) CHARBONNIER (Jacques)

Le Marketing en Assurance. Paris, L'ARGUS, 1976, 178 P.

- 3) LE FEBVRE (Henri)

Le Marxisme. Paris, PUF, 1972, 127 P. (coll. "Que sais-je ?").