



INSTITUT INTERNATIONAL DES
ASSURANCES DE YAOUNDE



CONTINENTAL
REINSURANCE PLC

Maîtrise en Sciences et Techniques d'Assurances
MST-A

Année Académique
2018 - 2020

RAPPORT DE STAGE

**LA PROBLEMATIQUE DE LA GESTION DES ENGAGEMENTS DE
LA BRANCHE CAUTION PAR LES COMPAGNIES DE
REASSURANCE : CAS DE CONTINENTAL REINSURANCE PLC
BUREAU RÉGIONAL D'ABIDJAN - CÔTE D'IVOIRE**

Maître de stage :

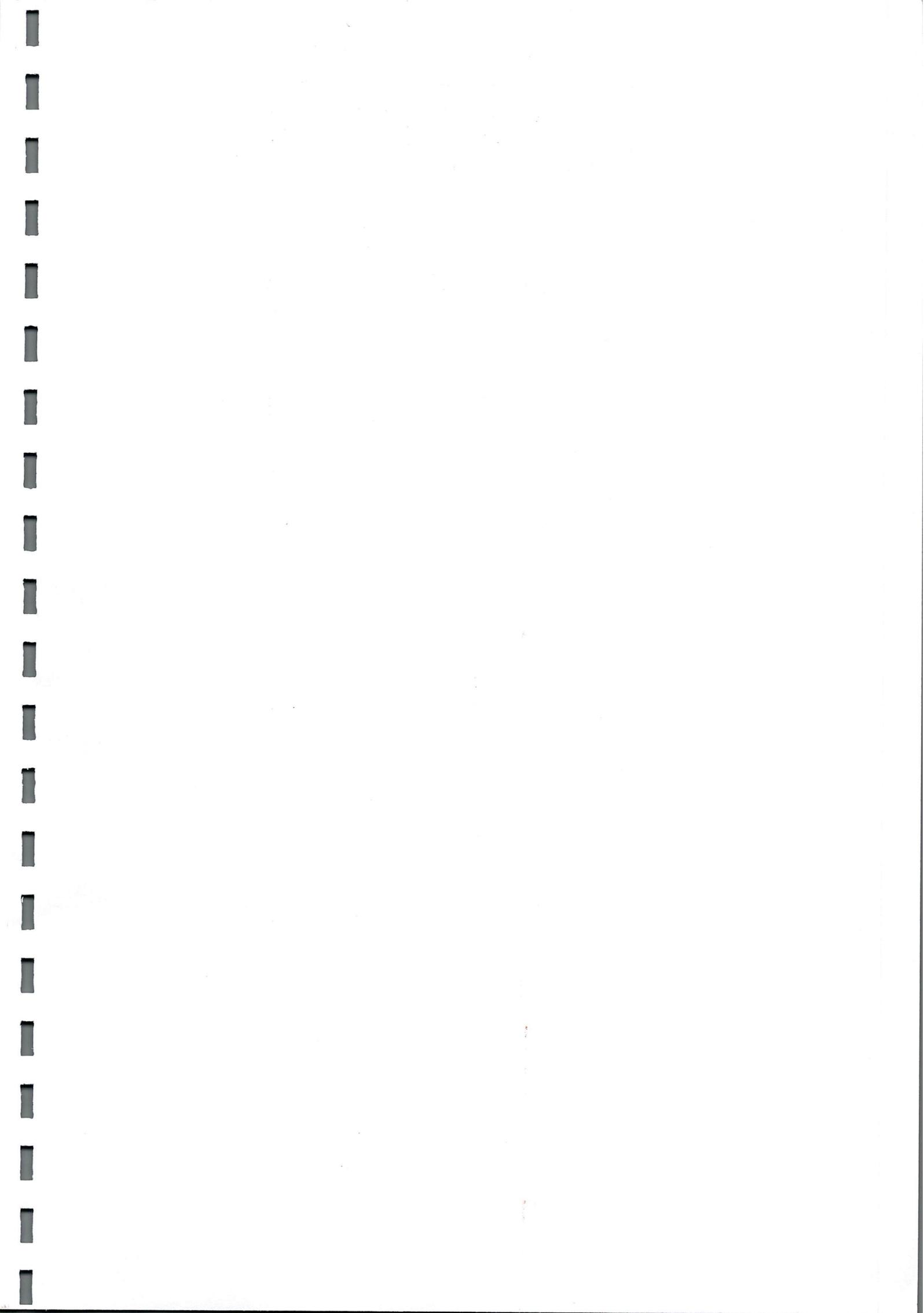
Monsieur ANET Jean-Olivier,

Senior Manager - Business
Development à Continental
Reinsurance PLC

Présenté et soutenu par :

**Monsieur ADAMA Koffi
Drissa**

Yaoundé, Novembre 2020



DÉDICACE

À mes parents qui m'ont toujours soutenu !

REMERCIEMENTS

Au terme d'une formation à l'Institut International des Assurances, formation fastidieuse, le l'étudiant a le sentiment de sortir d'un parcours initiatique qui le transforme. Fruit d'énormes sacrifices et de privations, cette formation repose essentiellement sur le l'étudiant. Toutefois, elle reste le couronnement d'un effort conjugué de plusieurs États, de plusieurs personnes et multiples entreprises d'assurances et de réassurances. Cela aussi bien au regard de la conduite de la formation théorique, pratique, que dans le financement même de cette formation ; mais également dans la motivation des étudiants. À cet égard, l'appui et le soutien d'autres personnes et institutions ont été considérables et indispensables. À celles et ceux qui ont permis la réalisation de cette formation d'élite, nous adressons nos sincères remerciements.

Au Directeur des Assurances de la République de Côte d'Ivoire, **Monsieur Karim DIARRASOUBA**, au Directeur Général de l'IIA, **Monsieur Urbain ADJANON**, nous leur témoignons toute notre reconnaissance pour leurs précieux conseils et accompagnements continus lesquels ont été utiles à l'achèvement de cette formation malgré la situation sanitaire particulière qui a prévalu. Au Directeur des Etudes **Monsieur Dembo DANFAKA** et à ses collaborateurs spécialement à **Monsieur Michael SAHOUNDI**, nous tenons à leur exprimer nos remerciements pour leurs efforts permanents dans la préservation du label IIA.

Aux nombreux condisciples de la promotion 24/14 qui ont contribué d'une manière ou d'une autre à l'aboutissement de cette formation, pour leurs aides, soutiens et pour les multiples échanges productifs lors des nombreuses nuits blanches à la cité de l'Institut.

Nous tenons également à remercier très chaleureusement l'ensemble du personnel de la compagnie qui a bien voulu nous accueillir pour notre stage académique : Continental Reinsurance PLC spécialement ses employés du Bureau d'Abidjan - Côte d'Ivoire. Particulièrement, nous exprimons notre profonde gratitude à l'endroit du Directeur Général, **Monsieur Oumar BA** et au Senior Manager, **Monsieur Jean-Olivier ANET**, notre maître de stage, lesquels n'ont ménagé aucun effort pour nous permettre de passer des moments de stage pleins d'enseignements.

PRINCIPALES ABRÉVIATIONS

§	Paragraphe
Arb.	Arbitrage
Art	Article
AUA	Acte Uniforme relatif au droit de l'Arbitrage
AUDCG	Acte Uniforme portant sur le Droit Commercial Général
AUPSR&VE	Acte Uniforme portant organisation des Procédures Simplifiées de Recouvrement et Voies d'Exécution
AUS	Acte Uniforme portant organisation des Sûretés
Bull. Civ	Bulletin des arrêts de la Cour de cassation
CA/CCJA	Centre d'Arbitrage de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage
Cass	Cour de cassation
CCI	Chambre de Commerce Internationale
CCJA	Cour Commune de Justice et d'Arbitrage
CEDEAO	Communauté Économique Des États de l'Afrique de l'Ouest
CEMAC	Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale
CIMA	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CICARE	Compagnie Commune de Réassurance des Etats membre de la CIMA.
CRCA	Commission Régionale de Contrôle des Assurances
Cf.	Se référer ou se reporter
Coll.	Collection
C.Ré	Continental Reinsurance PLC
D.	Recueil Dalloz
Dir.	Sous la direction
Ed.	Édition (s)
FANAF	Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines
Ibid.	Ibidem (le même ouvrage)
Idem.	au même endroit
Infra	Ci-dessous
JO	Journal Officiel (de l'OHADA ou des États membres)
Mél.	Mélanges
n°/N°	Numéro

OHADA/Ohada	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OOA	Organisation des Assurances Africaines
Op. cit.	(Opere Citato) dans l'ouvrage cité
p. ou pp.	Page(s)
R.A/CCJA	Règlement d'Arbitrage de la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage
RTDA	Revue Trimestrielle de Droit Africain (Penant)
RUCB	Règles Uniformes pour les Contract Bonds
RUGD	Règles Uniformes relatives aux Garanties sur Demande
RUU	Règles et Usances Uniformes
SFI	Société Financière Internationale
Supra	Ci-dessus
TBI	Traité Bilatéral d'Investissement
UDEAC	Union Douanière et Économique de l'Afrique Centrale
UEMOA	Union Monétaire Ouest Africaine
V.	Voir
Vol.	Volume

RÉSUMÉ

Les affaires facultatives cautions de Continental Reinsurance PLC sont bien gérées. Depuis les cinq (5) dernières années, cette branche n'a enregistré aucun sinistre. Etant toutefois face à une branche dont les risques sont complexes et à déroulement longs, la survenance de sinistres inhérente n'est pas à exclure. Si cette gestion se relève remarquable, il est toutefois déclaré des menaces de sinistres qui sont imputables, dans leur ensemble, à des risques de partenariat fondé essentiellement sur le faible niveau d'expertise des cédantes. De ce qui précède, il résulte la nécessité d'une gestion de risques rigoureuse et efficace du portefeuille d'affaires facultatives qui peut s'avérer volatile tout en restant porteur de croissance et de rentabilité. La solution proposée à Continental Reinsurance PLC, laquelle détient une longueur d'avance sur ses concurrents dans la zone CIMA, réside dans le renforcement son équipe actuelle par des compétences juridiques et financières.

ABSTRACT

Continental Reinsurance PLC's optional surety business is well managed. For the past five (5) years, this branch has not recorded any claims. However, faced with a branch with complex and long-running risks, the inherent occurrence of claims cannot be ruled out. If this management is remarkable, it is however declared threats of claims which are attributable, as a whole, to partnership risks based essentially on the low level of expertise of insurers. From the above, it follows the need for rigorous and effective risk management of the discretionary business portfolio which can prove to be volatile while maintaining growth and profitability. The solution offered to Continental Reinsurance PLC, which is ahead of its competitors in the CIMA zone, lies in strengthening its current team with legal and financial skills.

SOMMAIRE

DÉDICACE	i
RÉMERCIEMENTS	ii
PRINCIPALES ABREVIATIONS	iii
RÉSUMÉ	v
SOMMAIRE	vi
INTRODUCTION GENERALE	1
 PREMIERE PARTIE : Présentation du cadre du stage continental reinsurance PLC Bureau Régional d'Abidjan - Côte d'Ivoire.....	8
Chapitre I : Cadre institutionnel du stage.....	10
Chapitre II : Déroulement du stage.....	18
 DEUXIEME PARTIE : Problematique de la gestion des engagements de la branche caution par les compagnies de reassurance : cas de Continental Reinsurance PLC Bureau Régional d'Abidjan Côte d'Ivoire.....	27
Chapitre I : Généralités sur l'activité économique de caution.	29
Chapitre II : Gestion des affaires facultatives cautions.....	39
Chapitre III : Vers une amélioration de la gestion des affaires facultatives cautions chez continental reinsurance PLC.....	55
CONCLUSION	68
BIBLIOGRAPHIE	72
ANNEXES.....	74
TABLE DES MATIERES.....	78

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Le stage est un complément de formation dont la pratique facilite la construction de savoirs particuliers en renforçant les méthodes d'apprentissage. Il joue un rôle dans l'expérience acquise en situation de travail en allégeant les démarches nécessaires au premier emploi. Il permet également de vérifier le choix du métier et de la profession ; à travers des stages, des réorientations ont été rendues possibles.

Dans le souci de rendre davantage opérationnel les auditeurs de l'Institut International des Assurances, leur formation se termine par un stage académique. À la fin de ce dernier, il leur faut produire un rapport de fin de stage qu'ils présentent publiquement devant un Jury¹. Cette œuvre s'inscrit dans ce cadre. En effet, au terme d'un bref stage effectué dans une compagnie de réassurance en raison de la pandémie liée à la maladie à coronavirus, nous avons satisfait à la tradition en produisant ce rapport de stage de voici intitulé : **la problématique de la gestion des engagements de la branche caution par les compagnies de réassurance : cas de Continental Reinsurance PLC, Bureau Régional d'Abidjan - Côte d'Ivoire.**

Il convient de préciser que la compagnie dans laquelle nous avons effectué notre stage a été Continental Reinsurance PLC. C'est une compagnie de droit nigérian qui couvre l'ensemble du continent africain de par ses représentations. Elle dispose de plusieurs bureaux et filiales dont celui de Lagos ; celui de Douala ; celui d'Abidjan ; celui de Tunis ; celui de Nairobi ; celui de Gaborone et enfin le CPERS² de Johannesburg.

Il faut préciser que la caution fait partie des branches qui peuvent faire l'objet de commercialisation prévue par l'article 328 du code CIMA³. Avant de poursuivre nos développements, il convient de préciser les sens des notions que comporte notre thème. En effet, la caution est un service et non une garantie contre l'insolvabilité comme l'assurance-crédit⁴. Selon la doctrine⁵, dans la pratique de la profession de caution, le

¹ Rapport de stage pour les étudiants du cycle MST-A et Mémoire pour les étudiants du cycle DESS-A.

² CPERS : Continental Property And Engineering Risk Service

³ Branche 14 pour la caution directe et branche 15 pour la caution indirecte.

⁴ L'assurance-crédit garantit la maîtrise des créances commerciales détenues par les entreprises à l'égard de leurs clients, à condition qu'elles aient été identifiées et acceptées au préalable par l'assureur crédit. Elle couvre donc le risque d'insolvabilité déclarée ou officielle (faillite, concordat judiciaire), soit de l'insolvabilité présumée du débiteur. Pour pouvoir être indemnisé par l'assureur, l'assuré paie une prime et doit respecter toutes les conditions de la police. Définition donnée par Paul BECUE, *L'assurance cautionnement et crédit*, Bruxelles, éd., Kluwer, 2013, p.23.

banquier s'arrange à éviter le risque caution alors que l'assureur lui l'assume. L'assureur doit donc rechercher, à travers une souscription rigoureuse, à réduire sinon à éviter les risques rattachés à l'émission de cautions. Ceci d'autant plus que le modèle économique de cette branche, est orienté vers une approche de souscription susceptible de générer pour l'assureur, aucune charge de sinistre définitive (le zéro (0) sinistre ou zéro (0) loss). La caution peut être une caution directe ou une caution indirecte selon le code CIMA.

Dans le mécanisme de **la caution directe**, la caution est un assureur et ce dernier s'engage envers le créancier qui accepte, à exécuter une obligation présente ou future contractée par le débiteur dans l'hypothèse où celui-ci n'y satisfaisait pas⁶. **Ce n'est pas un produit classique d'assurance et sa gestion doit le faire ressentir.** En ce qui concerne **la caution indirecte**, l'assureur cautionne une personne qui s'est elle-même portée caution. Dans la caution indirecte, des émetteurs de garanties autres que les assureurs se garantissent à leur tour auprès de compagnies d'assurances⁷. **Cette dernière est une véritable assurance, l'assurance-caution au sens propre du terme ; et mérite dans cette perspective, d'être gérée conformément à un produit d'assurance classique contrairement à la caution directe.** Ce rapport est orienté principalement *caution directe*. Toutefois, il arrivera des parties du travail qui feront allusion expressément à la *caution indirecte*.

Selon Jean BASTIN, le métier de caution, de fidéjussion ou de garantie est « *un service financier au terme duquel le garant offre le concours de son expérience pour autoriser le bénéficiaire de se reposer sur sa solvabilité en vue de permettre à un tiers appelé généralement donneur d'ordre, de gagner la confiance du bénéficiaire* »⁸. Elle est perçue par l'Association française des sociétés financières (ASF) comme « *un engagement pris par une société de caution (garant) pour le compte d'un particulier ou d'une entreprise (souscripteur de la caution), permettant à cette entreprise ou à ce particulier de fournir une garantie à ses partenaires financiers ou économiques (bénéficiaires de la caution). En cas de défaillance du souscripteur de la caution, le garant*

⁵ Jean BASTIN, *le paiement de la dette d'autrui, la caution, la garantie, les fonds de garantie, etc.*, LGDJ, 1999, p.254.

⁶ Article 13 AUS.

⁷ ANET Jean-Olivier, *La branche caution et sa réassurance : théorie et pratique*, p.113 et svts.

⁸ Jean BASTIN, *Le paiement de la dette d'autrui, la caution, la garantie, les fonds de garantie, etc.*, *Op. Cit.*, p.67.

se substitue à ce dernier pour exécuter son obligation. Le garant peut se retourner contre le souscripteur de la caution. ». De ces deux définitions de la notion de caution, l'on observe une constante. La notion de caution est différente de la notion de cautionnement. La première semble plus large en intégrant la seconde. La caution est prise ici dans son sens d'activité, de métier. Dans cette logique, elle englobe aussi bien la technique de cautionnement que celle de la garantie autonome, toutes deux des sûretés personnelles.

À l'occasion de cette étude, la notion de caution renvoie à l'activité économique de la caution comme le souligne l'auteur suscit⁹, c'est-à-dire incluant à la fois le cautionnement comme l'institue le code Ohada des sûretés et les garanties autonomes. Il en irait ainsi dans la mesure où il faudrait faire la nuance entre la *caution directe* du code CIMA et le *cautionnement* selon le code Ohada¹⁰. Si le second doit être appréhendé comme *l'institution juridique du cautionnement*, le premier doit être entendu comme *l'activité économique de caution*. Également, dans la pratique internationale, la notion de *caution* englobe à la fois ces deux garanties citées plus haut. Par conséquent, l'on doit dans cette mesure étendre la notion de *caution directe ou caution* à la *garantie autonome*. C'est d'ailleurs la logique qui gouverne d'autres législations, notamment la législation française¹¹.

En effet, le décret du n°92-1310 du 15 Décembre 1992, publié au Journal Officiel du 18 décembre 1992, portant simplification du code de marchés publics a adopté le principe de la garantie à première demande en lieu et place du cautionnement en droit français. Ce texte a été complété par un arrêté du 10 Décembre 1993 fixant le modèle de garanties à première demande et les cautions applicables. Suite à ce changement survenu

⁹ Jean BASTIN, *Le paiement de la dette d'autrui, la caution, la garantie, les fonds de garantie, etc., Op. Cit.*, p.106.

¹⁰ Voir les articles 13 et svts de l'AUS.

¹¹ Dans ce sens, à l'occasion du basculement du code des marchés publics français, qui exigeait désormais la garantie autonome en lieu et place de cautionnement dans la réalisation des projets, l'institution française la COFACE [Compagnie Française d'Assurance-crédit pour le Commerce Extérieur (COFACE) est une société d'assurance-crédit dont la mission est d'aider les entreprises à se développer en assurant le risque de leurs clients] a interrogé l'autorité de régulation française des Assurances pour savoir si elle devrait avoir un agrément spécial lui permettant de mener les activités en lien avec les garanties autonomes ? La réponse donnée à cette préoccupation de la COFACE a été qu'elle pouvait émettre des garanties autonomes autant que des cautions. Il fallait donc comprendre par conséquent, que l'emploi du terme caution dans les textes français antérieurs à cette ordonnance couvrait également la garantie autonome. Ce raisonnement peut être tenu dans la situation des Etats membres de la zone CIMA. Cette position de l'autorité de régulation française des assurances nous conforte dans notre idée de traiter sous le couvert de caution, l'activité économique de caution aussi bien l'assurance de cautionnement que l'assurance de garantie autonome.

en 1993, les compagnies d'assurances titulaires de l'agrément 15 Caution ont été autorisées à commercialiser, aussi, les garanties autonomes. Le 26 Mars 2006, une ordonnance consacrait la garantie autonome comme sûreté personnelle dans le code civil français.

Au demeurant, la plupart des codes des marchés publics¹² des Etats de la zone CIMA tendent à exiger de plus en plus des couvertures de garanties autonomes en remplacement des couvertures de simples cautions dans la réalisation de leurs marchés. Aussi, faut-il signaler que dans la plupart des projets financés par les bailleurs de fonds étrangers, notamment la Banque Mondiale (BM), la Banque Islamique du Développement (BID) ; l'Union Européenne (UE), il est exigé l'application des règles Uniformes des Garanties à première Demande (RUGD) publication n°758 de la Chambre de Commerce Internationale (CCI) de Paris. Autrement, il est fait obligation aux adjudicataires des marchés de fournir des garanties autonomes, lesquelles se révèlent être très efficaces. Par conséquent, si l'on doit entendre par la caution directe ou caution exclusivement le cautionnement comme le conçoit les dispositions de l'Acte Uniforme relatives aux sûretés, les entreprises chargées de réaliser les projets dans notre espace CIMA serait dans l'obligation de recourir aux Banques et services d'autres compagnies d'assurances et de réassurances en dehors de la zone CIMA. Il est clair qu'un tel positionnement n'est celui qu'ont souhaité les pères fondateurs de ce regroupement sous-régional en matière d'Assurances.

De tout ce qui précède, il faut entendre à l'occasion de ce travail, la caution directe ou caution ou plus précisément l'activité économique de la caution comme englobant en son sein, les produits d'assurance de cautionnement et ceux d'assurance offrant la couverture de garantie autonome. Nous profitons pour prendre position sur le débat qui a cours dans notre espace CIMA sur le contenu à donner à la notion caution directe du code CIMA. Nous sommes de ceux qui estiment que la caution directe ne saurait se limiter à la couverture exclusive des risques liés au cautionnement, entendu dans son sens Ohadien, légal. Autrement dit, la caution directe, la caution ou l'activité économique de caution selon Jean BASTIN, doit être considérée comme l'assurance qui couvre les sûretés personnelles au titre de notre droit Ohada, entendons à la fois le cautionnement et la garantie autonome. Pour la réalisation de cet exercice, notre choix s'est porté sur la branche caution pour plusieurs raisons dont deux particulièrement méritent d'être relevées.

¹² Voir à ce sujet le code des marchés publics Ivoirien, Sénégalais.

D'un côté, la caution est quasiment monopolisée par les entreprises bancaires. Pourquoi les assureurs de la zone CIMA ne s'y adonnent pas dans la généralité ? La réponse à cette préoccupation était la première que nous recherchions en optant pour cette étude. **De l'autre côté**, nous avons été impressionnés par les résultats de la branche caution de la compagnie de réassurance qui nous a acceptés comme stagiaire. Par ailleurs, nous avons un double souci ; celui d'apprendre au côté de Continental Reinsurance dans cette matière, et celui de travailler à leur permettre éventuellement de pérenniser et d'optimiser leurs bons résultats existants. Également, nous avons l'occasion d'avoir comme maître de stage, une personnalité qui a fait ses preuves dans le monde de la caution dans la zone CIMA, en raison de ce qu'il est auteur d'un ouvrage sur la branche caution qui a fait l'objet du prix Codjovi de la FANAF¹³. Fort de toutes ces considérations, notre choix a vite été fait. Aussi, avons-nous opté pour cette branche car nous la découvrons. En outre, nous n'avons pas eu d'enseignement dans ladite discipline à l'Institut. Il fallait donc profiter de l'expérience des personnes qui s'y connaissent pour assoir ses connaissances.

L'objectif de ce rapport est multiple dont **deux** seront présentés. **D'abord**, de rappeler à la Compagnie, Continental Reinsurance PLC son rôle de leader ou de quasi-leader dans la branche caution dans l'espace CIMA et de contribuer à lui faire prendre conscience des différentes opportunités qui résulte d'un tel positionnement. En fait, nous avons constaté à l'occasion de ce travail, que la branche caution est peu et mal maîtrisée par de nombreuses cédantes. Et comme cette branche est encore une niche, elles rechignent à investir véritablement pour mettre en place des équipes dédiées à sa gestion. Étant entendu que Continental Reinsurance PLC est apériteur de bon nombre d'affaires de la branche caution dans l'espace CIMA et continue d'ailleurs d'imposer sa suprématie en la matière, nous pensons qu'il serait judicieux que Continental Reinsurance PLC exploite cette opportunité. **Ensuite**, aider Continental Reinsurance PLC à maintenir l'objectif d'une gestion rigoureuse. Comment Continental Reinsurance PLC peut maintenir sa place de leader en offrant davantage de service en caution à des prix compétitifs sans avoir le moindre sinistre ?

¹³ ANET Jean-Olivier, Lauréat du prix Codjovi de la FANAF avec son ouvrage intitulé « La branche caution et sa réassurance : théorie et pratique », en 2012.

Comme le recommande le référentiel des mémoires professionnel et de rapport d'étude et de stage¹⁴, le système d'analyse qui sera utilisé dans le cadre de ce travail sera la **recherche diagnostic**. Cette technique vise à l'établissement d'un diagnostic lié à la situation professionnelle en observation. L'étude doit avoir pour finalité de permettre de proposer des solutions propres à résoudre les difficultés constatées. Dans ce sens, notre travail s'est décliné en deux parties comme l'impose notre guide en la matière. La première partie a été le cadre qui nous a permis de présenter l'institution, c'est-à-dire l'entité où nous avons été accueillis pour notre stage (**Première Partie**). La suite du travail a été l'espace qui nous a permis de traiter effectivement notre sujet qui concerne la problématique de la gestion des engagements de la branche caution par les compagnies de réassurance : cas de Continental Reinsurance PLC Bureau Régional d'Abidjan Côte d'Ivoire. À l'occasion du traitement de cette partie, une présentation du modèle de gestion du risque caution a été faite. Ensuite, nous avons analysé ce qui se fait à Continental Reinsurance PLC pour faire ressortir ses insuffisances afin d'aboutir sur des propositions de solutions (**Seconde partie**).

¹⁴ Voir les indications du référentiel des mémoires professionnel et de rapport d'étude et de stage de l'IIA, p.7.

PREMIÈRE PARTIE :
PRÉSENTATION DU CADRE DU STAGE :
CONTINENTAL REINSURANCE PLC BUREAU
REGIONAL D'ABIDJAN-CÔTE D'IVOIRE

Cette partie de notre travail sera le cadre de la présentation d'une part, du cadre institutionnel de notre (Chapitre I) et nous permettra d'autre part, de mettre en avant les différentes activités que nous avons réalisé durant le déroulement de notre stage académique (Chapitre II).

CHAPITRE I : CADRE INSTITUTIONNEL DU STAGE

Au titre de notre stage de fin de formation, nous avons été accueillis par le groupe panafricain de réassurance dénommé Continental Reinsurance PLC. C'est dans ses bureaux d'Abidjan République de Côte d'Ivoire que nous avons effectué notre stage. Nous allons procéder, dans ce chapitre, à la présentation de ce cadre institutionnel. Cet exercice se fera à travers une double présentation. D'une part, par la présentation de Continental Reinsurance, bureau d'Abidjan (**Section I**) et, d'autre part, par la présentation des produits et les capacités que cette compagnie offre à ses clients (**Section II**).

SECTION I : PRÉSENTATION DE CONTINENTAL-REINSURANCE PLC

La présentation de la compagnie Continental Reinsurance PLC se fera à travers la description des faits marquants de son histoire (§ I). Elle se fera ensuite à partir de la mise en exergue de ses nombreux avantages comparatifs (§ II).

§I : L'HISTORIQUE DE CONTINENTAL-REINSURANCE PLC

L'histoire de Continental Reinsurance débute dans les années 1980, précisément avec sa constitution en 1985 au Nigéria (A). Dès 2004, cette compagnie commence sa conquête du continent africain grâce à ses nombreuses implantations (B).

A- Naissance de Continental Reinsurance PLC

Constituée au Nigeria en 1985, Continental Reinsurance est entrée en activité en tant que société privée de réassurance. Elle a démarré ses opérations en tant que société de réassurance à partir de janvier 1987 puis, en janvier 1990, elle est devenue un réassureur multi-branches en proposant des couvertures en réassurance Vie et non-Vie. Ces activités s'étendent aussi bien aux affaires Traités qu'aux affaires Facultatifs. Elle offre une gamme diversifiée d'activités et jouit d'une large clientèle.

Dans sa volonté d'être reconnue comme le leader de la réassurance en Afrique, elle s'est transformée en ouvrant son capital en 2000. Sept (7) ans après, en 2007, elle a procédé à une opération de recapitalisation qui a fait passer son capital à 10 milliards de Nairas (francs nigérian). Le 30 mai 2007, Continental Reinsurance PLC a été introduite à la Bourse des valeurs du Nigeria. Depuis cette date, elle continue d'opérer comme une société internationale, ouverte, gérée par des professionnels.

B- Extension de Continental Reinsurance PLC

En ce qui concerne l'évolution de l'implantation de Continental Reinsurance en Afrique, nous allons présenter quelques chiffres. Elle a été immatriculée au registre des sociétés du Nigéria en 1985. En 1987, elle a démarré ses activités dans la branche non-vie, puis trois (3) ans après, c'est-à-dire en 1990, elle a continué à étendre ses activités avec le démarrage de la branche vie. En 2004, un bureau Continental Reinsurance est ouvert à Douala au Cameroun. En 2007, il est intervenu une opération de recapitalisation, laquelle a permis de porter à 2 milliards nairas soit 13 millions USD américain le montant de son capital social. La même année, elle est admise à la bourse du Nigéria.

Toujours dans sa volonté de servir le continent africain, un bureau régional est ouvert en 2008 au Kenya (Office in Nairobi). En 2012, une autre filiale est encore ouverte à Nairobi. La même année, encore en 2012, un bureau régional est ouvert à Abidjan (Côte d'Ivoire), lieu de notre stage. En Avril 2014, le bureau régional de Tunis (Tunisie) est ouvert, suivi en août de l'ouverture de la filiale de Gaborone au Botswana. Durant la même année, une filiale Continental Property And Engineering Risk Services (CPERS), est ouverte à Johannesburg (Afrique du Sud).

N°	Bureaux	Année d'ouverture
1	Siège de Lagos- Nigéria	1987
2	Bureau de Douala – Cameroun	2004
3	Bureau puis Filiale de Nairobi – Kenya	2008 et 2012
4	Bureau d'Abidjan - Côte d'Ivoire	2012
5	Bureau de Tunis – Tunisie	2014
6	Bureau de Gaborone – Botswana	2014
7	Continental Property And Engineering Risk Services (CPERS)	2014

Tableau retraçant les représentations de Continental Reinsurance PLC

§II : LES AVANTAGES COMPARATIFS DE CONTINENTAL-REINSURANCE PLC

Continental Reinsurance PLC est une structure qui se distingue des autres réassureurs par ses spécificités. En plus d'être une entité qui couvre le continent africain, elle est le premier réassureur privé africain¹⁵. En outre, elle est un réassureur de qualité (B) et effectivement panafricain (A) par son actionnariat.

A- Continental Reinsurance PLC : un réassureur panafricain

Continental Reinsurance PLC est le leader du secteur privé, en ce qui concerne la réassurance panafricaine¹⁶. Fort de ce statut de premier opérateur privé de la réassurance panafricaine, elle est fière de son rôle de pionnier œuvrant à repousser progressivement et par une démarche novatrice les frontières de l'industrie sur le continent africain.

En outre, elle est un groupe effectivement panafricain. Depuis le démarrage de ses activités au Nigeria, il y a plus d'une trentaine d'années, sa priorité a été de développer un vaste réseau de bureaux pour toucher sa clientèle partout en Afrique. Avec des bureaux régionaux au Nigeria, au Cameroun, en Côte d'Ivoire et en Tunisie, outre des filiales au Kenya et au Botswana, elle est le porte-flambeau du secteur de la réassurance africaine. Continental Reinsurance PLC produit de la valeur. À partir de son siège sis au Nigeria à Lagos, elle a su constituer un portefeuille diversifié dans une cinquantaine de pays, apportant partout une valeur ajoutée et s'employant à établir des partenariats durables, fondés sur le socle d'un "**engagement panafricain à ancrage local**".

L'actionnariat de Continental Reinsurance PLC est exclusivement africain. L'ensemble de ses capitaux sont détenus par des investisseurs africains. Au rang de ces actionnaires, nous avons les entreprises comme Leadway Assurance, Stanbic IBTC, Ubac PC/pensions, Salag, Nikon Insurance, Baobab Reinsurance, Allco Insurance etc.

¹⁵ En dehors de l'Afrique du Sud.

¹⁶ Ibid.

Le tableau ci-dessous donne les informations complètes sur l'actionnariat de Continental Reinsurance PLC en 2020¹⁷.

	Désignation des actionnaires de Continental Reinsurance PLC	Part détenue dans le capital social
1	C-RE HOLDING LIMITED	58,45 %
2	STANBIC IBTC NOMINEES NIGERIA LTD/C014 MAIN	6,38 %
3	UBAC PC/PENSIONS ALLIANCE PFA-TRADING AC	4,50 %
4	SALAG LIMITED	3,19 %
5	NICON INSURANCE CORPORATION	2,58 %
6	UBAC PC/ PENSIONS ALLIANCE NNPCPFL TRADING	1,89 %
7	LEADWAY ASSURANCE CO. LTD.	1,69 %
8	BAOBAB REINSURANCE LTD.	1,65 %
9	OLABOPO HOLDINGS LIMITED.	1,43 %
10	ALLCO INSURANCE PLC NOMINEE A/C	1,22 %

Tableau retraçant l'actionnariat de Continental Reinsurance PLC

B- Continental Reinsurance PLC : un réassureur de qualité

Continental Reinsurance PLC se définit par l'excellence. Avec un bilan et une assise financière des plus solides, une culture du service à nulle autre pareille, une expertise actuarielle interne des plus enviabiles, un cadre rigoureux de gestion des risques d'entreprise (GRE), elle se distingue. Elle a également, un niveau élevé de spécialisation et d'expérience dans le domaine des Dommages aux Biens, des Risques techniques et des Risques pétroliers - énergétiques. Continental Reinsurance PLC se singularise par sa poursuite de l'excellence dans tous ces domaines d'activité.

Elle dirige par l'exemple. À cet effet, en octobre 2012, elle a été la première société de réassurance africaine¹⁸ à devenir signataire des Principes pour une Assurance responsable (P.A.R.), initiative développée par le Programme des Nations Unies pour l'Environnement. Elle s'est associée à cette initiative car celle-ci se révélait être conforme

¹⁷ Informations provenant du site officiel de Continental Reinsurance PLC, <https://www.continental-re.com/fr/presentation/actionnaires-et-partenaires/>; consulté le vendredi 09 octobre 2020 à 16 heures 29 minutes.

¹⁸ En dehors de l'Afrique du Sud.

à ses engagements en faveur de la responsabilité et de la transparence dans la gestion des questions environnementales, sociales et de gouvernance.

En matière de solidité financière, Continental Reinsurance PLC dispose de la note **B + (Good), best's financial strength rating**. Cette note lui a été attribuée, le 08 janvier 2020, par l'agence de notation AM BEST Compagny. Cette note B + (Good), signifie selon cette structure de notation que, Continental Reinsurance PLC a une bonne capacité à honorer ses obligations financières.

Il faut noter qu'AM BEST Compagny est une structure spécialisée dans la notation des sociétés d'Assurance et de Réassurance contrairement à d'autre agence de notation¹⁹. Son échelle de notation comprend plusieurs catégories qui vont de A à C²⁰. Les notes peuvent être complétées par les signes (+) ou (-) pour spécifier le niveau exact ou "rating notches".

SECTION II : L'ORGANISATION ET LES PRODUITS COMMERCIALISÉS

La description du cadre institutionnel de notre stage ne se limite pas à l'historique et aux avantages comparatifs de Continental Reinsurance PLC. La présentation de l'organigramme du bureau de Continental Reinsurance Abidjan (§ I) et des différentes capacités qu'elle offre dans de nombreuses branches (§ II) méritent également d'être exposés.

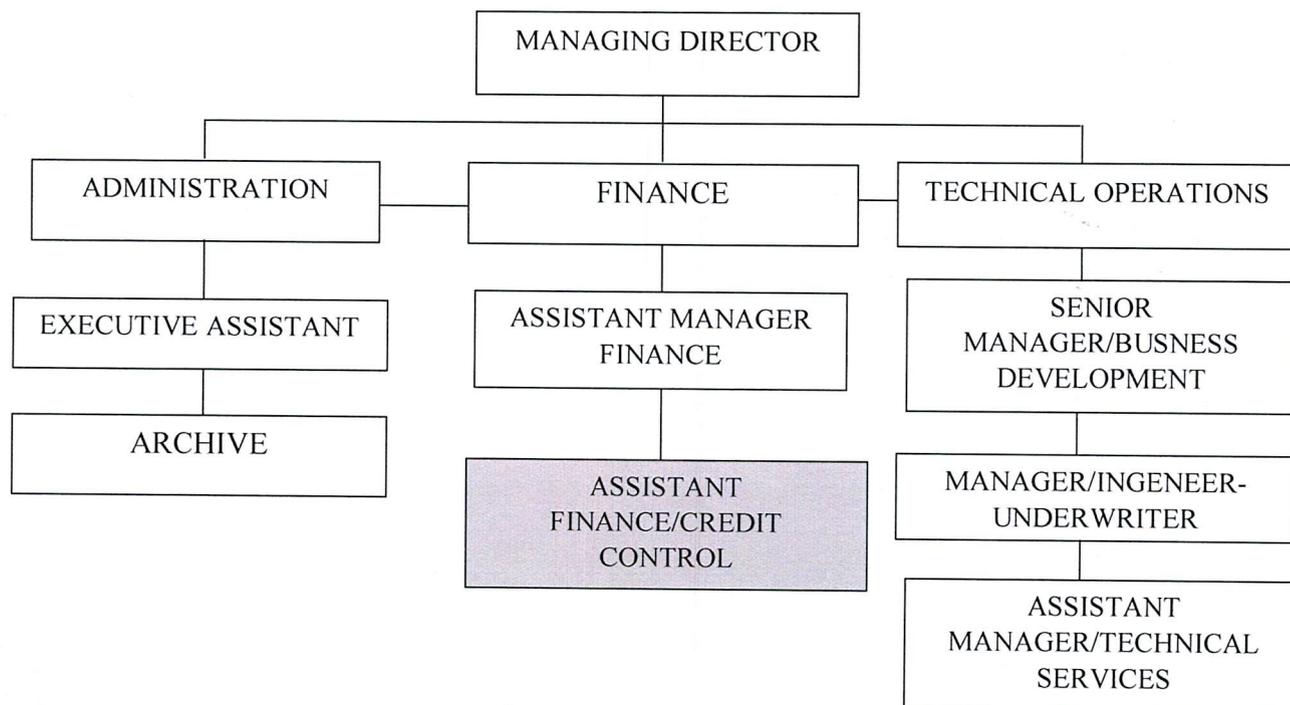
§I : L'ORGANIGRAMME DU BUREAU DE CONTINENTAL-RE ABIDJAN

Le groupe Continental Reinsurance PLC a une organisation centralisée, laquelle est pilotée depuis son siège de Lagos au Nigéria. Cette organisation centrale s'appuie sur les organisations locales des différents bureaux. Notre présentation se limitera à l'organigramme du bureau de Continental Reinsurance d'Abidjan (A), laquelle sera suivie de la description des relations qu'entretiennent l'ensemble des responsables des différents postes (B).

¹⁹ Fitch ; Moody's ; Standard & Poor's ; Global Credit Rating Co ; Augusto & Co ; Bloomfield Investment Corporation ; West Africa Rating Agency.

²⁰ Les notes *rating notches* de l'A. M. Best COMPAGNY sont les suivants : Exceptional : *néant* ; Superior : aa+/aa- ; Excellent : a+/a- ; Good : bbb+/bbb- ; Fair : bb+/bb- ; Marginal : b+/b- ; weak : ccc+/ccc- ; Very weak : *néant* ; Poor : *néant*.

A- La structure organisationnelle interne du bureau d'Abidjan



B- Commentaire des relations interpersonnelles

Le système de gestion choisi par le **Managing Director** est de type participatif. Toutefois, le droit à la parole et le déroulement des activités sont bien encadrés. À ce titre, il est tenu une réunion hebdomadaire les Mercredis. Il est institué dans la gestion de Continental Reinsurance PLC un principe dit du "*four eyes*". Ce principe signifie que, un contrôle doit être effectué par plus d'une personne, sur l'ensemble des actes et documents qui doivent sortir et engager la compagnie. Ce principe implique une communication horizontale et verticale entre les différents services et les employés.

Le service *administration* communique avec tous les services ; toutefois il dépend directement du Managing Director. Pour ses questions financières, il se réfère au service "*finance*". L'*Assistant Manager Finance* se fait assisté par l'*Assistant Finance Credit Control*. Ils sont consultés pour toutes les affaires relatives aux finances (recouvrement, paiement des sinistres) du bureau d'Abidjan.

Dans le service *Technical operations*, le Senior Manager/ Business Development coordonne les activités. Ainsi, il contrôle les actions entreprises et l'ensemble de décisions prises par le *Manager/Ingeneer Underwriter* et par l'*Assistant Manager/Technical*

services. Ce département technique interagit avec l'ensemble des services du bureau. Avec le service *Administration* pour la gestion et l'organisation des visites commerciales ; avec le service *Finance* pour la gestion des bordereaux et le paiement des sinistres. L'administration de l'ensemble de ces services est faite par le *Managing Director*. Le bureau d'Abidjan tel que présenté s'occupe de la commercialisation de produits particuliers.

§II : LES PRODUITS ET CAPACITE DE SOUSCRIPTION

Continental Reinsurance souscrit des affaires dans une cinquantaine de pays africains. Grâce à son portefeuille diversifié et rentable, elle est en mesure d'offrir à ses clients des produits d'une valeur incontestable. Elle s'appuie sur la qualité de ses services, de ses moyens techniques et de ses rétrocessionnaires pour accompagner véritablement ses partenaires. Elle offre des capacités en **traités** et **facultatives** couvrant les branches Incendie et risques technique (A) ; Automobile, Responsabilité civile et Général Accidents (B) ; Maritime et Aviation (C) ; Risques pétroliers et Energétiques (D) Vie individuelle, vie collective (E).

A- Incendie et risques technique

Détails	Limites de souscription
Traité proportionnel	2 millions USD
Traité non proportionnel	2 millions USD
Facultative (par risque)	4 millions USD

B- Automobile, Responsabilité civile et Général Accidents

Détails	Limites de souscription
Traité proportionnel	2 millions USD
Traité non proportionnel	2 millions USD
Facultative (par risque)	5 millions USD

C- Maritime et Aviation

Détails	Limites de souscription
Maritime – Traité, proportionnel	5 millions USD
Maritime – Traité, Non-proportionnel	2 millions USD
Maritime – Facultative	5 millions USD
Aviation	4 millions USD

D- Risques pétroliers et Energétiques

Détails	Limites de souscription
Traité, capacité par risque	40 millions USD
Violence politique & Terrorisme	10 millions USD

E- Vie individuelle, vie collective

Détails	Limites de souscription
Capacité de traité par Vie	1,3 million USD
Capacité facultative par Vie	3,3 millions USD

CHAPITRE II : LE DÉROULEMENT DU STAGE

Notre formation pratique à Continental Reinsurance bureau d'Abidjan [Côte d'Ivoire] s'est déroulée suivant deux étapes. Dans le souci de nous permettre de connaître les différents services et de comprendre leurs différents fonctionnements, nous avons sillonné tous les services de la compagnie (**Section I**) avant de nous installer au service technique (**Section II**).

SECTION I: LE PASSAGE DANS LES SERVICES

La première phase de notre stage s'est faite à travers le passage dans les différents services de Continental Reinsurance bureau d'Abidjan. Le passage dans de nombreux services nous a permis de découvrir qu'il existe deux familles d'activité que les différents services effectuent. Nous avons les activités administratives et les activités techniques. Par conséquent, nous pouvons dire que nous avons parcouru d'une part, les services administratifs (**§I**) et d'autre part, les services techniques (**§II**).

§I : LE PASSAGE DANS LES SERVICES ADMINISTRATIFS

Nous avons eu à séjourner durant un temps relativement court au service administratif qui se compose de deux services. L'un est géré par l'Executive Assistant (A) et l'autre par l'Assistant Manager Finance (B).

A- Le passage au service de l'Executive Assistant

Le passage à ce service, nous a permis de découvrir ses nombreuses tâches. Au rang desquelles nous avons notamment le contrôle et la tenue des registres de toutes les correspondances réceptionnées ; la gestion des stocks des fournitures de bureau ; la gestion des besoins budgétaires du bureau ; la gestion des dépenses opérationnelles périodiques etc.

Cela nous permis de maîtriser la gestion du registre des courriers aussi bien sortants et qu'entrants dans l'entreprise, leur numérotation etc. Également nous avons appris à élaborer les notes de débits pour compte de la compagnie. Par ailleurs, nous avons appris à gérer les recouvrements pour la société. À cet effet, nous nous sommes exercés aux relances des différents débiteurs de la compagnie dont les dettes étaient arrivées à échéances. Cette dernière activité a marqué notre transition vers le service administratif et financier.

B- Le passage au service de l'Assistant Manager Finance

Le service administratif et financier est géré par l'**Assistant Manager Finance** et assisté par **Assistant Finance/Credit Control**. Notre passage à ce service nous a permis de renforcer nos connaissances sur les techniques comptables précédemment appris à l'Institut. Les missions assignées à ce service sont multiples.

Ce service est chargé notamment d'identifier, de vérifier les comptes en fonction des conditions du contrat et du secteur d'activité. Il doit suivre les informations manquantes pour résoudre tout écart avec les clients et de travailler en coordination avec les autres services notamment le service souscription, celui du développement commercial et celui du sinistres. Il effectue également les tâches opérationnelles de comptabilité technique pour les comptes de réassurance y compris la vérification et la réservation des données sur les primes et les sinistres déclarées par les clients [courtiers et cédantes]. Il se charge aussi de la vérification des montants de règlement et du suivi des soldes des débiteurs tiers.

Durant notre passage à ce service, nous avons appris, de façon opérationnelle la préparation des rapprochements du solde des comptes des assureurs et des réassureurs ; à analyser la qualité des états des comptes des assureurs et des réassureurs etc. Après des séjours dans ce département administratif composé de deux services, nous avons poursuivi nos différents passages dans les autres services de la compagnie.

§II : LE PASSAGE DANS LES SERVICES TECHNIQUES

Le service technique se décline en deux sous-services. Ces derniers sont fortement reliés les uns aux autres. Ces différents sous-services techniques sont la production (A) et le sinistre (B).

A- Les activités des services de production

Le sous-service production est subdivisé en service de production des affaires en lien avec les Traités et celles en lien avec les affaires Facultatives. Les affaires Traités sont souscrites sous le contrôle du Managing Director et du Senior Manager / Business Development. Quant aux affaires Facultatives, elles sont souscrites par le Manager/Ingénieur-Underwriter, sous le contrôle des deux précédents responsables cités.

À leur côté, nous avons fait nos premiers dans la souscription des risques pour une compagnie de réassurance. Auprès de l'Ingénieur souscripteur nous avons eu des échanges sur l'appréciation de certains risques en ce qui concerne la détermination des parts à souscrire pour le compte de la compagnie. En outre, nous avons eu, à ses côtés, l'occasion de faire nos premières cotations de risques. Relativement aux activités liées aux affaires Traités, nous avons bénéficié de l'expérience du Managing Director et du Senior Manager / Business Development, cumulant à eux deux, plus d'une trentaine d'année dans la réassurance. Au côté de ces responsables expérimentés, nous avons pu participer à la mise en place de wordings dans certaines affaires Traités cautions. Nous avons fait un tour également au service sinistre.

B- Les activités des services sinistres

La gestion des sinistres est le second volet du service technique. Les sinistres sont gérés conjointement par les souscripteurs et par l'Assistant Manager/Technical services. Cette dernière est celle qui enregistre les sinistres et leurs différentes caractéristiques dans les logiciels de l'entreprise "WHYZRE" et "SICS PC DXC TC". Toutefois, la gestion des opérations de saisie des sinistres dans le logiciel de l'entreprise est contrôlée par l'ensemble des membres du service de production. Au côté de cette dame, nous avons commencé notre apprentissage sur les logiciels de l'entreprise "WHYZRE" et "SICS PC DXC TC". Elle enregistre également dans ledit logiciel, les bordereaux des affaires Facultatifs et de l'ensemble des Traités par année de souscription.

SECTION II: LE MAINTIEN DANS LE SERVICE TECHNIQUE

Après nos passages dans les différents services de la compagnie, la direction nous a confié des projets (§ I) tout en nous maintenant au service technique (§ II).

§I : LES PROJETS À NOUS CONFIÉS PAR LA DIRECTION

Il nous a été demandé de mettre en place des wordings pour différentes branches d'activités. Au nombre des branches que ce projet concernait nous avons la **Responsabilité Civile des Mandataires Sociaux ; la Globale de Banque y compris son annexe fraude et détournement et la Responsabilité Civile Décennale et ses différentes annexes**. Pour mener à bien ce projet, il nous a fallu faire la collecte d'informations aussi bien en interne qu'en externe, [benchmark] (A). Puis, nous avons produit des documents qui ont été conjointement contrôlés et validés par la Direction et par un cabinet d'avocat (B).

A- La recherche d'informations utiles à la réalisation du projet

Pour la collecte d'informations, nous avons eu à nous référer aussi bien à certains documents en interne qu'à d'autres documents externes (benchmark).

Au titre de la documentation interne, nous avons été assistés par l'**Archiviste et responsable de la salle des archives de la compagnie**.

Il nous a permis d'explorer l'ensemble des dossiers sinistres dans les domaines du projet afin de nous permettre de tirer les leçons de ces différents sinistres. Également, nous avons été assistés par le service technique lequel nous a aidés à comprendre l'historique de tous ces sinistres. Nous nous sommes aussi inspirés de l'expérience des autres compagnies d'assurances et de réassurances à travers un benchmark. À cet effet, une analyse soigneuse et minutieuse a été faite des nombreux wordings collectés sur le marché local et international.

B- La réalisation du projet : l'élaboration des wordings

Pour la réalisation effective du projet, nous avons mis en place des wordings complet dans l'ensemble des branches définies par le projet. À ce niveau, il convient de préciser qu'un wording complet se compose de plusieurs documents à savoir **le questionnaire proposition ; les conditions générales ; les conditions particulières ; les conventions spéciales et, éventuellement des annexes**.

Après l'élaboration de ces différents ensembles de wordings, ils font fait l'objet d'analyse et de contrôle. Puis, ils ont été validés conjointe du **Managing Director** et du **Senior Manager / Business Development**. C'est seulement après ces étapes que les documents ont été transmis au Cabinet d'Avocat pour y apporter son regard et ses observations en vue de leurs améliorations. Il faut noter que la réalisation de ce projet de wording se gérait conjointement avec notre apprentissage au service technique. Ainsi, pendant la réalisation du projet qui nous avait été confié, nous n'avions pas arrêté d'accomplir les tâches du service technique.

SII : LES ACTIVITÉS MENÉES AU SERVICE TECHNIQUE ET NOS OBSERVATIONS RELATIVES AU LIEU DU STAGE

Dans le souci de poursuivre notre formation pratique, nous avons eu à effectuer des tâches au service technique où nous avons été maintenus (A). S'il faut reconnaître que le bureau de Continental Reinsurance d'Abidjan est bien structuré, il convient de d'admettre qu'il existe tout de même certains de ses aspects organisationnels qui méritent d'être améliorés (B).

A- Les opérations effectuées au service technique

À ce service où nous avons été maintenus, nous intervenions comme assistant aussi bien dans la gestion des souscriptions des affaires Facultatifs (1) que dans la gestion des sinistres de certaines affaires Traités et Facultatifs (2).

1- L'assistance au service production

Entend qu'assistant des services de production, nous assistions le responsable de la souscription des affaires Facultatifs. Nos missions étaient d'analyser les contours de certains risques qui lui étaient proposés afin de l'aider dans sa décision de les accepter ou non. Cette analyse consistait substantiellement à examiner le risque conformément à la politique de souscription de Continental Reinsurance PLC. Dans cette analyse, une place importante était accordée à la conformité des affaires aux Traités de rétrocessions souscrites par Continental Reinsurance PLC.

La réalisation de cet exercice d'analyse nécessitait une connaissance approfondie des Traités de rétrocessions. Dans l'hypothèse où, il fallait accepter le ou les risques, il fallait ensuite faire des calculs pour déterminer les parts que la compagnie pouvait conserver. Cette conservation se faisait en regard, d'une part, aux capacités propres de la compagnie et, d'autre part, en fonction des capacités en rétrocession. Aussi, avons-nous assisté à la souscription de certaines affaires Traités dans le domaine du Crédit-Caution. Cette branche d'activité est relativement technique, la souscription des affaires en la matière nécessite une formation particulière et pointue.

2- L'assistance au service sinistre

Pour nos activités au service sinistre, nous avons pour mission d'élaborer des mémos de sinistres. Par ailleurs, pour certains sinistres, nous rédigeons des projets de courrier à transférer aux cédantes. En respect aux Traités, les cédantes font des appels aux comptants. Ce mécanisme permet aux cédantes de recevoir de la trésorerie afin de faire face à des sinistres d'une certaine envergure. La clause d'appel au comptant insérée dans un Traité permet donc à l'assureur de régler ses questions d'insuffisance de liquidité. Nous avons eu l'occasion d'analyser la régularité de plusieurs appels au comptant de cédante.

Aussi, arrive-t-il dans l'instruction des dossiers sinistres en réassurance, la désignation d'expert. Cela contribue, comme en assurance directe, à l'établissement de responsabilités et à l'évaluation des montants de dommages. En la matière, la gestion des sinistres est assez sensible en raison de l'énormité des montants en jeu. En outre, il faut beaucoup faire attention à tous les sinistres déclarés par les cédantes. Au besoin, nous avons instruit à nouveau beaucoup de sinistre avant d'engager les paiements. Nous avons assisté également au paiement de sinistres qui n'étaient pas réellement dus.

En pratique, une cédante peut décider de payer un sinistre de façon commerciale, soit en raison de difficultés d'interprétation d'une clause du contrat ou de la déclaration tardive dudit sinistre. Dans ce cas de figure, le réassureur accompagne sa cédante en vertu du principe du partage de sort qui existe entre partie au contrat de réassurance. Parfois, il peut arriver que le réassureur soit obligé de payer certains sinistres après l'intervention et l'ingérence d'organes de nature public. Ces paiements sont qualifiés de paiement gracieux de sinistre appelé paiement *es gracia*. En tout état de cause, la gestion des sinistres en réassurance nécessite du métier et de l'expérience.

B- Les suggestions en vue d'une amélioration des activités du Bureau de Continental Reinsurance d'Abidjan

Durant notre stage à Continental Reinsurance PLC - Bureau d'Abidjan, nous avons constaté l'existence certains dysfonctionnements occasionné par de multiples causes (1). Au terme de notre passage, il nous ait paru nécessaire de faire quelques suggestions en vue de juguler ses différents dysfonctionnements (2).

1- L'état des lieux des difficultés rencontrées

Continental Reinsurance est un réassureur robuste et fiable, en témoigne sa notation de B+ Good accordé par AM BEST Co pendant plusieurs années consécutives dont 2020²¹. Cela n'empêche pas À l'occasion de notre stage, nous avons, comme déjà signifié, parcouru l'ensemble des services avant de nous installer au service technique. Durant ces moments, nous avons pu constater certaines difficultés. Celles-ci sont de trois (3) ordres et touchent le fonctionnement général du bureau d'Abidjan. Nous avons la question de la multiplicité des tâches (a), la question de la gestion efficiente des sinistres (b) et la question de la gestion des recouvrements des primes (c).

a- La problématique de la multiplicité des tâches

Il a été constaté durant notre passage aux différents services que ces derniers avaient plusieurs tâches à effectuer. Les fiches de postes dont nous avons eu copie peuvent à juste titre en témoigner²². Cette multiplicité de tâche à accomplir peut rendre inefficace les employés et conduire à la prestation de services approximatifs. Etant une entreprise de prestation de service, et évoluant dans un environnement assez concurrentiel, servir des prestations de qualité reste la seule possibilité pour toute entreprise de survivre. La captation de nouveau marché et la conservation de sa part de marché sont conditionnées à l'accomplissement et à la fourniture de service de qualité. La fourniture de service de qualité implique à la fois la promptitude, la réactivité, la proactivité, l'efficacité et l'efficience.

L'accomplissement de plusieurs tâches ne pourrait permettre aux équipes de jouer renforcer leur image de marque sur le marché de la zone CIMA. Il faut rappeler que, parmi les rôles du réassureur figure principalement l'assistance technique²³. Cette assistance technique qu'offre Continental Reinsurance PLC pourrait se multiplier et lui permettre de conquérir de nouvelles parts de marché. En définitive, la multiplication des tâches est un frein à leur bonne réalisation et contribue à ralentir la conquête de clients pour accroître le

²¹ Cette note lui a été attribuée, le 08 janvier 2020, par l'agence de notation AM BEST Compagny. Cette note B + (Good), signifie selon cette structure de notation que, Continental Reinsurance PLC à une bonne capacité à honorer ses obligations financières.

²² Pour des raisons de confidentialités, nous avons eu pas le droit de les rendre publiques.

²³ Le réassureur permet notamment l'augmentation de la capacité de souscription des cédantes, de la réduction de la probabilité de faillite des cédantes, contribuent à l'homogénéisation des portefeuilles des cédantes, à l'allègement des trésoreries des cédantes, à la mutualisation des risques au niveau mondial, à l'assistance technique des cédantes.

chiffre d'affaire de la compagnie. L'existence de plusieurs tâches à accomplir contribue à réduire l'efficacité des équipes du bureau dans la gestion des recouvrements des primes.

b- La problématique de la gestion des recouvrements

En ce qui concerne la gestion des recouvrements, il faut préciser que, si les cédantes respectaient la législation CIMA en matière de paiement des primes de réassurance, les réassureurs de la zone n'auraient pas de soucis à ce niveau. Cela n'est malheureusement pas le cas ! Par conséquent, les réassureurs se doivent, en attendant que la CRCA exerce son contrôle sur les cédantes dans ce domaine, compter sur leurs différents services de recouvrements pour réunir les primes des affaires qu'ils souscrivent.

Ainsi, l'absence d'un véritable service de recouvrement peut être un réel handicap pour les réassureurs de la zone. Nous avons pu constater, durant notre passage au service administratif et financier, qu'il n'existe pas un service dédié à cette activité. Toutefois, il faut préciser qu'actuellement, cette importante mission est conjointement réalisée par quasiment l'ensemble des employés. Cette gestion par plusieurs personnes entraîne parfois des manquements préjudiciables qui peuvent se manifester par des relances à des débiteurs qui se sont acquittés de leurs dettes.

Les réassureurs comme les assureurs ont pour métier l'assistance des sinistrés et des victimes, lesquels sont indemnisés via les primes collectées par ces derniers. L'encaissement des primes est donc essentiel à l'activité d'assurance et de réassurance. C'est conscient de cet aspect des choses que les instances de la CIMA ont modifié l'article 13 relativement au paiement de la prime à l'assureur²⁴ et ont adopté un règlement en rapport avec le paiement des primes de réassurance²⁵. Le défaut d'une équipe dédiée au recouvrement des primes peut avoir pour implication une gestion faible des sinistres.

c- La problématique de la gestion des sinistres

Au niveau des sinistres, nous avons constaté qu'ils étaient assez bien gérés. Cependant, nous avons constaté qu'il existait un léger déséquilibre dans le traitement des

²⁴ Décision du Conseil des Ministres du 20 avril 21995, modifié par la Décision du Conseil des Ministres du 04 avril 2000 et modifié par la Décision du Conseil des Ministres du 11 avril 2011.

²⁵ Règlement d'application n°001/R/CIMA/SG/2020 portant sur le respect des obligations réglementaires et contractuelles dans le cadre des opérations de réassurances du 27 mars 2020.

sinistres. Ceux impliquant de gros montants sont traités avec plus de célérité que les autres. Cette situation peut être imputable, à notre sens, à la problématique de la multiplication des tâches des équipes dédiées.

L'activité de gestion des sinistres est assurée par les services techniques dans lequel il existe un service de production. Ce service de production se charge entre autre de la gestion des sinistres. Dans un tel cas de figure, il est probable que la recherche d'affaires et d'accroissement du chiffre d'affaire prenne le pas sur la gestion des sinistres. Ces quelques problèmes relevés qui sont, au demeurant, une maladie commune à quasiment tous les réassureurs de la zone CIMA, méritent d'être solutionnés. Cela permettra certainement à l'augmentation les parts de marché de Continental Reinsurance dans la zone CIMA.

2- Nos suggestions en vue de juguler ces quelques difficultés

Relativement à l'état des lieux sur les difficultés que nous avons effectué, nous faisons quelques suggestions. Pour ce qui est de la multiplication des tâches assignées aux employés, nous estimons qu'il serait adéquat :

- ✓ d'augmenter l'effectif du bureau de Continental Reinsurance Abidjan ;
- ✓ de renforcer les capacités des employés à travers des formations continues ;
- ✓ d'augmenter les nombres de séances de formation annuelle pour les cédantes ;
- ✓ d'organiser plusieurs visites commerciales ;
- ✓ de mettre sur pied un service de recouvrement ou d'organiser davantage l'équipe préexistante ;
- ✓ de convenir avec les cédantes des dates périodicités de paiements des sinistres d'un certains montant, notamment des sinistres de faibles montants.

DEUXIÈME PARTIE :
PROBLEMATIQUE DE LA GESTION DES
ENGAGEMENTS DE LA BRANCHE
CAUTION PAR LES COMPAGNIES DE
REASSURANCE : CAS DE CONTINENTAL
REINSURANCE PLC BUREAU REGIONAL
D'ABIDJAN - CÔTE D'IVOIRE

L'analyse de la seconde partie de notre travail se fera à travers trois chapitres. D'un côté, nous nous appesantirons sur les généralités en lien avec l'activité économique de la caution (Chapitre I), de l'autre, nous présenterons la gestion normale des affaires facultatives de la branche caution (Chapitre II) et nous terminerons avec nos observations et suggestions sur le mécanisme de gestion des affaires facultatives de la branche caution chez Continental Reinsurance PLC (Chapitre III).

CHAPITRE I : GÉNÉRALITÉS SUR L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE DE CAUTION

L'activité économique de caution, renferme comme nous l'avons précisé dans notre introduction, à la fois le cautionnement et la garantie autonome. Autrement, l'activité économique de caution renvoie aux garanties relatives aux sûretés personnelles selon notre droit Ohada. L'étude que nous entreprenons s'ouvrira sur analyse notionnelle des différentes institutions que sont le cautionnement et la garantie autonome (**Section I**) avant de la continuer en présentant les produits et services délivrés par Continental Reinsurance PLC dans cette branche d'activité (**Section II**).

SECTION I : LA NOTION D'ACTIVITE ÉCONOMIQUE DE CAUTION

L'activité économique de caution, selon les termes de l'auteur Jean BASTIN, renferme simultanément les garanties offertes dans le cadre d'un cautionnement (§ I) et dans le cadre d'une garantie autonome (§ II). Ces deux variantes de garanties sont des sûretés personnelles. On peut appréhender les sûretés personnelles comme des sûretés « *par lesquelles une personne accepte de s'engager à côté du débiteur principal et d'apporter ainsi au créancier la garantie de son propre patrimoine ou d'un bien particulier (caution réelle)* »²⁶.

§ I : LE CAUTIONNEMENT

Le cautionnement constitue la sûreté personnelle par excellence ; la seule que le code Civil de 1804 avait réglementée²⁷. Il peut se confondre avec un éventail d'engagement avec lesquels il présente beaucoup d'accointance. Par conséquent, si le cautionnement peut être appréhendé simplement de par sa définition (A), il reste une réalité assez complexe qui se déploie à travers plusieurs modalités (B).

A- L'approche définitionnelle et les caractéristiques du cautionnement

Le cautionnement bénéficie d'une définition légale dans notre système juridique. En effet, l'al.1^{er} de l'art. 13 l'AUS dispose que : « *Le cautionnement est un contrat par lequel la caution s'engage, envers le créancier qui accepte, à exécuter une obligation*

²⁶ François ANOUKAHA, Aminata Cisse-Niang, Messanvi FOLI, Joseph ISSA-SAYEGH, Isaac Yankhoba NDIAYE, Moussa SAMB, *Ohada sûretés*, Bruylant Bruxelles, n.12, p.7.

²⁷ Article 2288 du Code Civil de 1804.

présente ou future contractée par le débiteur, si celui-ci n'y satisfait pas lui-même. Cet engagement peut être contracté sans ordre du débiteur. ».

De cette définition, il ressort que l'opération de cautionnement est un mécanisme triangulaire entre le créancier, la caution et le débiteur principal. Cette opération se décline comme suit : **un lien d'obligation se forme ou est projeté entre un créancier et un débiteur, prévoyant la fourniture d'une caution (rapport créancier et débiteur) ; un accord est trouvé entre le débiteur et la personne acceptant de se porter caution pour lui (rapport débiteur et caution) ; la caution, enfin, s'oblige envers le créancier à payer la dette du débiteur en cas de défaillance de sa part (rapport créancier et caution).** Ces trois opérations demeurent distinctes, même si elles sont formalisées au moyen d'un seul acte instrumentaire²⁸. Le cautionnement présente trois caractéristiques. C'est un **engagement accessoire, unilatéral et consensuel.**

Le caractère accessoire du cautionnement est justifié par le fait que le cautionnement trouve sa source dans une convention qui unit préalablement le créancier à la caution. À cet titre, il est précisé clairement dans la définition légale du cautionnement que « *la caution s'engage, envers le créancier qui l'accepte* »²⁹. Si un engagement est contracté envers un créancier, cela suppose qu'il existe déjà un débiteur et une obligation à exécuter. La caution n'est pas partie à cette première convention à laquelle elle s'engage à honorer, dans l'hypothèse où le débiteur se révélerait défaillant. Ainsi, « *le sort du cautionnement est lié à celui de l'obligation principale* »³⁰.

Le cautionnement a un caractère unilatéral également dans la mesure où elle ne fait naître des obligations qu'à la charge de la caution. Il faut rappeler que selon l'art.1103 du code civil, un contrat est unilatéral lorsqu'une ou plusieurs personnes sont obligées envers une ou plusieurs autres, sans que de la part de ces dernières il y ait d'engagement. Le contrat unilatéral est celui qui ne fait naître d'obligations qu'à la charge d'une des parties au contrat. Le contrat de cautionnement créé que des obligations en faveur de la caution.

²⁸ Philippe SIMLER, « *Cautionnement, garanties autonomes, garanties indemnitaires* », LexisNexis, 5^{ème} éd., n°11, p.16.

²⁹ Article 13 de l'AUS.

³⁰ François ANOUKAHA, Aminata Cisse-Niang, Messavi FOLI, Joseph ISSA-SAYEGH, Isaac Yankhoba NDIAYE, Moussa SAMB, *Ohada sûretés*, Bruylant Bruxelles, n.21, p.11.

En outre, le cautionnement est un contrat consensuel. Selon l'art. 1109 du code civil, le contrat est consensuel lorsqu'il se forme par le seul échange des consentements quel qu'en soit le mode d'expression. À l'opposé, le contrat est solennel lorsque sa validité est subordonnée à des formes déterminées par la loi. Le contrat est réel lorsque sa formation est subordonnée à la remise d'une chose. Toutefois, la preuve l'engagement de la caution doit être faite ; elle doit être sans équivoque. L'AUS dispose à cet effet que : « *le cautionnement ne se présume pas... il se prouve par un acte comportant la signature de la caution et du créancier ...* »³¹. Autrement, « *la volonté de s'obliger comme caution soit établie avec certitude et que le juge ne puisse pas déduire une volonté tacite d'un comportement ou de circonstances de la cause* »³². Le cautionnement peut avoir plusieurs modalités. Il peut être simple³³ ou solidaire³⁴, il peut être certifié³⁵, réel³⁶.

B- Les différentes catégories de cautionnement

L'extrême diversité des domaines et des circonstances dans lesquels le cautionnement trouve application permet de proposer toutes sortes de distinctions, suivant les personnes qui se portent garants, suivants les sources de la sûreté, et les modalités de l'engagement. **Il existe différents variétés de cautionnements**³⁷. À cet effet, nous avons les cautionnements conventionnels³⁸, judiciaires³⁹ ou légaux, les cautionnements simples

³¹ Article 14 de l'AUS.

³² Philippe SIMLER, *Cautionnement et garanties autonomes*, Paris, Litec, 3^{ème} éd. n°52.

³³ Un cautionnement simple est un cautionnement dans lequel la caution bénéficie de la discussion et de la division.

³⁴ Un cautionnement solidaire est un cautionnement dans lequel la caution ne bénéficie pas de la discussion et de la division.

³⁵ La certification, c'est lorsque la caution a lui-même une autre caution pour le paiement de la dette.

³⁶ C'est le cautionnement dans lequel la caution n'affecte à la garantie de la dette principale qu'un ou plusieurs biens précis.

³⁷ Philippe SIMLER, *Cautionnement et garanties autonomes*, Paris, Litec, 3^{ème} éd., n°67.

³⁸ Quant au **cautionnement conventionnel**, c'est tout cautionnement que relevant d'un contrat ou d'une convention. C'est un engagement par lequel la caution s'engage envers le créancier qui accepte à exécuter une obligation présente ou future contractée par un tiers débiteur dans l'hypothèse où celui-ci n'y satisfait pas.

³⁹ En ce qui concerne le **cautionnement judiciaire**, c'est celui que le juge peut exiger d'un débiteur. Mais, le juge peut prononcer un tel cautionnement que lorsque la loi le lui permet. Si dans le cautionnement légal, la loi impose directement au débiteur la fourniture d'une caution ou permet au créancier de l'exiger, dans le cautionnement judiciaire, la loi donne le pouvoir au juge d'en prononcer en regard à son intime conviction. L'une des situations les plus courantes en la matière reste l'exécution provisoire des jugements qui peut être subordonnées à la fourniture d'une caution imposée par le juge. En droit français, il existe bon nombre de situations dans lesquelles le juge a la possibilité de prononcer la fourniture d'une caution (Notamment dans le cas de l'Article 277 du code civil français.).

ou solidaires⁴⁰, les cautions de douane, les cautions de transport, cautions des officiers ministériels et mandataires de justice, la caution en matière d'environnement, la caution des intermédiaires d'Assurances, la caution remplaçant l'hypothèque, la caution de concession, la caution en matière de saisie conservatoire maritime⁴¹ ; les cautionnements civils ou commerciaux⁴² et les cautionnements de marchés, etc.

Il convient de préciser que, le cautionnement, même lorsqu'il est légal ou judiciaire, requiert toujours la conclusion d'un contrat entre la caution et le créancier. La différence réside exclusivement dans ce que la fourniture de la caution résulte soit d'un accord entre le débiteur et le créancier, soit d'une obligation légale ou encore d'une décision de justice. En tout état de cause, il ne peut exister de cautionnement légal et ou judiciaire sans textes tandis que le cautionnement conventionnel peut être mis en œuvre sans restriction à condition d'être légalement formé. Comme cautionnement légal, nous pouvons citer la caution *judicatum solvi* prévu par le code de procédure civile, aussi, il est prévu la fourniture d'une caution à l'envoyé en possession provisoire des biens d'une personne absente et il est fait obligation à l'héritier ayant accepté une succession sous bénéfice d'inventaire de donner caution bonne et solvable de la valeur du mobilier. Si ces différentes situations de cautionnements légaux n'existent plus en droit français, ils continuent d'exister dans certains droits internes des pays de la CIMA. Sans être exhaustive, ces exemples nous prouvent qu'il peut arriver des hypothèses où le législateur impose des cautionnements à des catégories de personnes.

Le cautionnement de marché est un type de cautionnement destiné à couvrir la bonne exécution des marchés publics et ou privés. La caution de marché peut couvrir les engagements tels que les engagements de soumission à un marché, de restitution d'acompte dans la réalisation d'un marché, de bonne fin d'un marché, de dispense de

⁴⁰ Le **cautionnement peut être simple et ou solidaire**. Il est dit simple lorsque qu'il a été stipulé ainsi. Cela implique pour la caution simple le bénéfice de la discussion et le bénéfice de la discussion. Mais dans l'hypothèse d'un cautionnement solidaire, la caution ne bénéficie pas de des différents avantages de la caution simple. Le bénéfice de la discussion est la faculté reconnue à la caution de contraindre le créancier à poursuivre en premier le débiteur principal, à saisir et à vendre ses biens avant de l'exécuter. Ici, tout le caractère accessoire du cautionnement est perceptible. Quant au bénéfice de la division, il renvoie à l'hypothèse où nous sommes en présence de plusieurs cautions garantissant la même dette. En vertu de ce principe, la caution peut demander au créancier de diviser ses poursuites. En clair, le cautionnement simple et solidaire se distinguent par rapport au moyen de défense dont dispose la caution.

⁴¹ Jean BASTIN, *le paiement de la dette d'autrui, la caution, la garantie, les fonds de garantie, etc.*, LGDJ, 1999, p.305 et svts.

⁴² Le cautionnement devient civil s'il est souscrit pour garantir une dette de nature civile et est commercial s'il est souscrit pour couvrir une dette de nature commerciale.

retenue dans la réalisation d'un marché, et de tous autres engagements selon la volonté des parties à l'instar de la garantie autonome. Par ailleurs, le cautionnement est une variante des sûretés personnelles, la lettre de garantie ou la garantie à première demande est la seconde catégorie.

§ II : LES GARANTIES À PREMIÈRE DEMANDE

La garantie autonome est une garantie particulièrement efficace pour le créancier, bénéficiaire de la garantie. Cela implique que le garant est assez exposé lorsqu'il consent à couvrir un tel engagement. Qu'est-ce que la garantie autonome (A) ? Quelles sont les différentes catégories de garantie autonome qui peuvent exister (B) ?

A- Définition de la garantie autonome

La garantie autonome ou garantie à première demande est un engagement par lequel le garant s'oblige, en considération d'une obligation souscrite par un tiers, à verser une somme, soit à première demande, soit suivant des modalités convenues⁴³. Pour le législateur Ohada, la garantie autonome est l'engagement par lequel le garant s'oblige, en considération d'une obligation souscrite par le donneur d'ordre et sur instructions de ce donneur d'ordre, à payer une somme déterminée au bénéficiaire, soit sur première demande de la part de ce dernier, soit selon des modalités convenues⁴⁴.

Selon la doctrine, cette catégorie de garantie est signée entre le donneur d'ordre et le garant sans que le bénéficiaire de la garantie ne soit nécessairement partie à la convention. Ces définitions permettent de percevoir de façon univoque l'autonomie de l'engagement du garant, constitutif d'une obligation nouvelle et indépendant, par rapport à l'obligation garantie. Autrement dit, le garant ne s'oblige pas à se substituer au débiteur et à payer ce que ce dernier doit, mais à payer une somme librement déterminée par les parties au contrat de garantie. La différence entre la garantie autonome et le cautionnement réside dans le fait que le cautionnement est par essence accessoire en ce sens que la caution s'engage à payer la même dette du débiteur principal alors ce n'est pas le cas dans la garantie autonome.

⁴³ Article 2321 du Code Civil de 1804.

⁴⁴ Art 39 de l'AUS.

Il faut préciser que la garantie autonome fait l'objet de diverses appellations. On lui donne plusieurs noms dont notamment la lettre de garantie, la garantie contractuelle, garantie abstraite, garantie bancaire, garantie international, garantie à première demande, garantie indépendante⁴⁵. Cette catégorie de garantie est née de la pratique contractuelle dans les années 1970 avant d'être consacrée par la jurisprudence. Malgré l'essor qu'elle a connu récemment, elle n'a pas vite été réglementée par nombre de législateur nationaux. C'est ce vide législatif que la chambre de commerce internationale (CCI), avait voulu combler en 1978 en élaborant les *règles uniformes pour les garanties contractuelles*⁴⁶.

B- Les différents types de garanties autonomes

La pratique connaît trois types de garanties autonomes qui sont : la garantie à première demande, la garantie documentaire et la garantie à première demande justifiée. Ces différentes garanties peuvent être choisies pour couvrir des obligations et engagements divers.

La **garantie à première demande** est comme le souligne la doctrine, la modalité la plus fréquente et la plus rigoureuse de la garantie autonome. Une telle garantie doit être payée à première réquisition et appel de la garantie effectué par le bénéficiaire de la garantie. Cela, à condition que l'appel de la garantie intervienne dans la période de garantie et que ledit appel de la garantie ne se révèle pas manifestement abusif. En réalité, aucun moyen de droit, en l'état actuel, ne peut être mis en œuvre pour faire obstacle, pour quelque raison que ce soit à l'exécution d'une garantie à première demande.

Relativement à la **garantie documentaire**, elle fonctionne exactement comme la précédente à la différence de ce que l'appel de la garantie doit être effectué en étant accompagné par certains documents précisés à la conclusion du contrat de la garantie. Les documents à fournir à l'occasion de l'appel dans cette qualité de garantie vise à réduire considérablement les appels intempestifs. Toutefois, la garantie autonome reste une garantie autonome et la nature des documents exigés ne doit pas avoir pour effet de priver cette garantie de ses effets. La nature des documents à fournir peuvent selon la volonté des parties émaner d'un tiers, du bénéficiaire ou du donneur d'ordre.

⁴⁵ Philippe SIMLER, *Cautionnement et garanties autonomes*, Paris, Litec, 3^{ème} éd. n°895.

⁴⁶ François ANOUKAHA, Aminata Cisse-Niang, Messanvi FOLI, Joseph ISSA-SAYEGH, Isaac Yankhoba NDIAYE, Moussa SAMB, *Ohada sûretés*, Bruylant Bruxelles, n.21, p.11.

La **garantie à première demande justifiée** est une sorte d'assemblage des deux garanties ci-dessus citées. Mais, il faut préciser que le terme "justifiée" ne s'entend pas comme la démonstration de la justification de l'appel de la garantie par l'inexécution de l'obligation par le donneur d'ordre. La justification ici renvoie simplement à la *motivation de l'appel de la garantie mais sans qu'une preuve de la véracité des faits soit requis*. Le garant ne peut exercer aucun contrôle sérieux sur les assertions du bénéficiaire, ni en vérifier leur véracité⁴⁷.

SECTION II : LES COUVERTURES CAUTIONS COMMERCIALISÉES PAR CONTINENTAL REINSURANCE PLC

Les produits commercialisés par Continental Reinsurance PLC à ce titre sont multiples. La compagnie met à la disposition de ses cédantes l'ensemble des produits de la branche caution, c'est-à-dire la couverture caution (§ I) et la couverture des garanties autonome (§ II).

§ I : LES COUVERTURES DISPONIBLES CHEZ CONTINENTAL REINSURANCE PLC

La compagnie Continental Reinsurance PLC met sur le marché différents types de couvertures cautions. Nous pouvons les regrouper en trois catégories, d'un côté les cautions de marché (A) et de l'autre, les garanties financières professionnelles (B) et les autres qualités de caution (C).

A- Les cautions ou garanties de marchés disponibles chez Continental Reinsurance

Il faut préciser que les cautions de marchés représentent la première source d'émission de caution dans le monde. Selon des études, elles font environ 65% du marché mondial. Les cautions de marchés permettent comme le précise un auteur, de satisfaire aux exigences de garantie liées aussi bien à des marchés privés qu'à des marchés publics de construction, de fournitures de biens et de services⁴⁸. Les cautions de marchés vendues par Continental Reinsurance PLC sont multiples notamment **les cautions ou garanties de soumission ; les cautions ou garanties de bonne fin ou de bonne exécution ; les**

⁴⁷ Cass. Com. 20 Nov.1985, Bull civ. 1985, IV n°277.

⁴⁸ ANET Jean Olivier, *La branche caution et sa réassurance : théorie et pratique*, p.149.

cautions ou garanties de restitution d'avance ; et les cautions ou garanties de dispense de retenues de garantie.

La caution ou garantie de soumission (ou bid bond) a pour objet de garantir le sérieux d'une offre de contracter, c'est-à-dire la capacité de fournir les prestations annoncées de l'offre remise par le soumissionnaire dans le cadre d'un appel d'offre. Les risques couverts sont le retrait de l'offre par le soumissionnaire, le refus de l'adjudicataire de signer le contrat, la non-production par l'adjudicataire des garanties prévues dans l'appel d'offres. La garantie doit être émise à la remise de l'offre et fait 2 à 5% du montant de l'offre. La durée de validité varie de 4 à 6 mois selon les exigences et conditions de l'appel d'offre. Le souci que peut soulever cette couverture c'est son prolongement. Il peut arriver des hypothèses où l'adjudicataire ne termine par l'évaluation des offres dans les délais prévus. Dans ce cas, les soumissionnaires sont dans l'obligation de prolonger l'effet de la caution de soumission avec les risques que cela pourrait impliquer⁴⁹.

La caution ou garantie de bonne fin ou de bonne exécution (ou performance guarantee). Elle garantit la bonne exécution du marché conformément aux spécifications du ou des cahiers de charge. Cette garantie est émise à la signature du contrat de marché. Elle couvre les risques de non-exécution totale ou partielle des obligations contractuelles à la charge de l'adjudicataire. Elle prend fin à l'échéance du contrat, c'est-à-dire à la réception des travaux : provisoire ou définitive selon le cas. En cas de retard dans la livraison des travaux, le maître d'ouvrage doit exiger la prorogation des effets de ladite garantie. Elle est généralement d'un montant variant entre 5 à 20% du montant du contrat.

La caution ou garantie de restitution d'avance (ou advance payment guarantee), vise le remboursement d'une avance consentie à l'adjudicataire du marché en vue de réaliser certains travaux préparatoires tels que l'ouverture des voies, la construction de diverses infrastructures, à faire des commandes de certains matériels, etc. Si après avoir reçu l'avance, l'adjudicataire ne débute pas la réalisation du projet dans les délais convenus, le maître d'ouvrage peut avoir recours à la caution pour la restitution de ladite somme. Autrement, cette caution couvre le risque de remboursement de l'avance perçue par l'adjudicataire du marché. Son montant varie entre 20 et 30% du montant du marché. Elle s'amortit au fur et à mesure de l'exécution du contrat.

⁴⁹ Inflation, changement sur les prix à la hausse, changement d'intervenant, etc.

La caution ou garantie de dispense de retenue (ou retention money guarantee).

Cette caution ou garantie prend le relai de la caution de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période située entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux. Elle permet à l'adjudicataire du marché d'être payé de la totalité du prix du marché. Dans la pratique, le maître d'ouvrage retient une partie des sommes dues à l'adjudicataire afin de rectifier les irrégularités que l'on pourrait constater après la réception provisoire de l'ouvrage réalisé. En clair, cette couverture sert à régler les malfaçons apparues sur les réalisations pendant la période de garantie. La durée de la validité d'une telle couverture est laissée à la discrétion des parties au contrat. Son montant oscille entre 5 et 10% de la valeur du marché.

B- Cautions légales des professions réglementées ou Garanties financières professionnelles

Parmi les autres cautions fournies par Continental Reinsurance PLC à ces cédantes, nous avons les garanties financières professionnelles. Par garantie financière ou garantie des professions réglementées, il faut entendre les garanties imposées par la loi pour l'exercice de certaines professions. Elles sont aussi appelées caution de conformité. Une caution de conformité est un engagement destiné à couvrir des obligations pris par des donneurs d'ordre envers des administrations ou des partenaires non commerciaux⁵⁰.

La garantie est délivrée conformément aux exigences des textes qui les instituent. Au rang des couvertures dont il peut s'agir nous avons les garanties financières des intermédiaires d'assurance prévue par les articles 524 à 528 de la législation CIMA, des notaires⁵¹, les garanties financières des agents immobilières prévues par les articles 464 de la loi n° 2019-576 instituant le Code de la Construction et de l'Habitat, des garanties financières des vendeurs d'immeubles prévues par les articles 205 et 206 de la loi n° 2019-576 instituant le Code de la Construction et de l'Habitat ; en gros, toutes les garanties financières professionnelles. Sans être exhaustif, toutes les garanties financières professionnelles peuvent faire l'objet de couverture.

⁵⁰ ANET Jean Olivier, *La branche caution et sa réassurance : théorie et pratique*, p.159.

⁵¹ Loi n° 69/376 du 12 août 1969 portant statut du notariat en Côte d'Ivoire et la Loi n°97/513 du 04 septembre 1997 modifiant certaines dispositions de la Loi de 1969.

C- Les autres types de cautions disponibles chez Continental Reinsurance

Dans cette dernière catégorie de caution, Continental Reinsurance PLC couvre une large diversité de cautions. Toutefois, il faut préciser que ces autres cautions sont couvertes à condition qu'elles ne figurent pas dans la liste des exclusions énumérées par la politique de souscription de la compagnie.

À ce titre, sont considérées réellement comme les autres cautions et garanties prise en compte par la compagnie, toutes cautions et garanties à l'exclusion des garanties des risques d'investissements, des garanties financières, des cautions liées à l'industrie cinématographique, des agréments IATA et des garanties à première demande pure dites inconditionnelles c'est-à-dire les garantie à première demande non justifiées et ou non documentaires.

Il faut faire remarquer que la caution comme institution de garantie perd de plus en plus sa place au profit de la garantie autonome en raison de l'efficacité de cette dernière. Ainsi, contrairement à certaines cédantes et réassureurs de la zone CIMA qui limitent leur activité à la fourniture de couverture caution au sens strict, Continental Reinsurance PLC se démarque à travers son offre relative aux couvertures de garantie autonome.

§ II : LES CAPACITÉS CAUTIONS DISPONIBLES CHEZ CONTINENTAL REINSURANCE PLC

Capacités cautions en traités

Détails	Limites de souscription
Traité proportionnel	2 millions USD
Traité non proportionnel	2 millions USD

Capacités cautions en affaires facultatives

Détails	Limites de souscription
Facultative (par risque)	4 millions USD

CHAPITRE II : LA GESTION DES AFFAIRES FACULTATIVES CAUTIONS

La gestion des risques cautions se déroule à travers la souscription et la gestion des sinistres. Une affaire facultative peut se définir comme une affaire soumise à un réassureur soit par un courtier, soit une cédante ou encore par un autre réassureur dont il a la latitude d'accepter ou de refuser. La gestion des risques cautions passe, d'un côté, par le respect des règles de la politique de souscription mise en place par la direction de Continental Reinsurance PLC (**Section I**), de l'autre, par l'instruction rigoureuse des sinistres déclarés (**Section II**).

SECTION I : LA SOUSCRIPTION DES AFFAIRES FACULTATIVES CAUTIONS

La souscription est l'action d'apposer sa signature sur un acte à titre de marquer son accord, son engagement⁵². Dans le domaine de l'assurance et de la réassurance, la souscription d'un risque peut être appréhendée comme l'ensemble des études préalables à l'acceptation ou au refus de ce risque. Cette étape d'analyse est essentielle à l'acceptation de tout engagement. Cette activité se déroule en (2) deux phases. Déjà dans les pourparlers ou la phase précontractuelle (§ I) il faut exercer un certain nombre de contrôle avant, dans la phase contractuelle (§ II) de continuer, à travers la surveillance de la police.

§ I : LES POURPALERS OU LA PHASE PRÉCONTRACTUELLE

La notion de pourparlers ou de phase précontractuelle peut se définir trivialement comme la période qui précède la période d'assurance. Autrement, c'est la période qui précède la prise d'effet du contrat. Les analyses à effectuer dans le cadre de la souscription d'un engagement caution sont multiples à ce niveau. Toutefois, elles peuvent être regroupées en deux (2) grandes catégories. Dans la phase des pourparlers, il faut vérifier minutieusement les aptitudes financières du débiteur et procéder à la prise de contre-garanties efficaces et pertinentes (B). Également, un examen des capacités techniques (A) du débiteur, demandeur de la couverture doit être effectué.

A- L'examen des capacités techniques et les autres vérifications

Les couvertures des risques cautions peuvent se donner pour diverses activités. Elles peuvent aller de l'exécution d'un marché public, en passant par la livraison de produits simples ou complexes à l'accomplissement de prestation de service ou au remboursement

⁵² Gérard CORNU, *Vocabulaire juridique*, 12^{ème} éd., PUF, 2007, p.982.

d'une somme d'argent emprunter. Par voie de conséquence, l'analyse de la capacité technique ou la vérification de l'expertise du débiteur ne concerneront pas systématiquement la souscription de tous les engagements cautions. Selon des études effectuées, pour la zone CIMA, il a été affirmé que les cautions de marché sont celles qui sont les plus demandés aux assureurs et réassureurs de cette zone. Ainsi, comme le souligne la doctrine, l'examen des capacités techniques en ce qui concerne les cautions de marché sont assez importantes⁵³.

À cet effet, il faut passer en revue l'analyse de la qualité des moyens techniques et la capacité de production du débiteur, demandeur de couverture. Si cette analyse technique ne concerne que certaines couvertures cautions, il faut préciser que le contrat ou la convention de base entre le débiteur et le bénéficiaire de la garantie doit être soigneusement scruté par l'assureur. En clair, l'assureur doit rechercher les possibles incapacités que le débiteur peut avoir dans l'exécution de la convention de base. Si le débiteur, en raison de la technicité des tâches qu'il se doit d'accomplir ne dispose pas de la technologie requise, l'assureur doit soit lui demander de pallier à cette insuffisance, soit de réduire le montant de son engagement dans ladite affaire ou tout simplement de se refuser d'accorder sa couverture pour une caution qui sera, à coup sûr sinistré. Le contrat de base doit aussi être analysé sous l'angle juridique à travers l'analyse des clauses de force majeure, de pénalité, d'exonération, de résolution des litiges, etc.⁵⁴.

En définitive, l'examen des capacités techniques renvoie à l'analyse des forces et faiblesses du débiteur quant à l'exécution de la convention de base. En regard à ses capacités techniques, peut-il exécuter les obligations de la convention de base ? La réponse à cette interrogation permet à l'assureur ou au réassureur de se faire une idée quasi-précise du niveau de l'aléa, de la possibilité de réalisation du risque à couvrir. Cela lui permet de procéder à des analyses financières et à la prise de contre-garanties efficaces et pertinentes.

⁵³ Jean BASTIN, *le paiement de la dette d'autrui, la caution, la garantie, les fonds de garantie, etc.*, LGDJ, 1999, p.298 et svts.

⁵⁴ ANET Jean Olivier, *La branche caution et sa réassurance : théorie et pratique*, p.188.

B- Les analyses financières et la prise de contre-garanties efficaces et pertinentes

Il convient de rappeler avant tout que, l'assurance ou la couverture caution est un type d'assurance atypique⁵⁵. Autrefois, la caution ou la branche caution était une activité réservée à l'activité bancaire. En effet, la caution était considérée en France « *comme un substitut à une garantie bancaire, et a été considérée comme un empiètement des assureurs sur le terrain bancaire* »⁵⁶. Par conséquent, la couverture du risque caution par les assureurs et les réassureurs a été l'objet de vives controverses doctrinales⁵⁷. Aujourd'hui, la couverture du risque caution est admise par les assureurs et les réassureurs.

Dans la zone CIMA, l'article 328 de la législation unique des assurances désigne la caution sous la branche 15 A (la caution directe) et 15 B (la caution indirecte). Si la couverture des engagements cautions est autorisée, elle ne doit pas se faire sans un minimum de précaution. La couverture des engagements cautions nécessite de la part de l'assureur et de son ou ses réassureurs, des analyses financières (1) et la constitution de contre-garanties (2).

1- L'analyse financière proprement dite

La couverture des engagements cautions est en réalité la prise d'un engagement de payer pour le compte d'une autre personne dans l'hypothèse où cette dernière se révèle être en retard dans ses paiements ou se révèle insolvable. Ainsi, il va de soi qu'avoir des informations sur la solidité et sur la santé financière de celui pour qui l'on s'engage est importante. L'entreprise qui entend souscrire un risque caution (le garant), c'est-à-dire qui s'engage à payer la dette d'autrui, se doit de collecter le maximum d'informations financières possibles sur la personne pour laquelle elle s'engage (le cautionné).

Dans ce sens, le demandeur de la caution doit fournir pour analyse notamment les états financiers, le bilan personnel des actionnaires ou associés de la société, les rapports de ses banques. L'assureur et ou ses réassureurs doivent procéder à des analyses financières traditionnelles et à des analyses stratégiques⁵⁸. Il faut également, procéder par des enquêtes

⁵⁵ C'est une activité à cheval entre les opérations de banque et les opérations d'assurance.

⁵⁶ Yvonne Lambert-Faivre, *Droit des Assurances*, Dalloz, p.426

⁵⁷ Ibid.

⁵⁸ ANET Jean Olivier, *La branche caution et sa réassurance : théorie et pratique*, p.176 et svts.

pour réunir le plus d'informations financières possibles sur le demandeur de caution. Il existe dans certains pays, des systèmes qui permettent d'avoir des informations sur l'ensemble des entreprises d'un secteur d'activité moyennant le paiement de sommes d'argent.

Les crédits bureaux ou les registres de crédit sont institués à cet effet. Ce sont des institutions qui collectent des données au sujet d'antécédents de crédit d'emprunteur auprès des créanciers et de sources publiques. Ces organismes réunissent beaucoup d'informations sur des particuliers et sur les entreprises dont une décision d'ouverture d'une procédure collective a été prononcée à leur encontre, sur celles qui peinent à honorer leur engagement financier en matière de remboursement de crédits contractés. En contrepartie de versement d'une somme d'argent, ces organismes établissent des rapports de solvabilité détaillés qu'ils mettent à la disposition des demandeurs. En tout état de cause, la recherche d'informations financières doit être exhaustive afin de se prémunir et d'éviter les surprises.

2- La constitution de contre-garanties efficaces et pertinentes

Même lorsque les informations financières recueillies de la part du débiteur sont rassurantes, l'octroi de couverture d'une couverture caution **doit toujours et nécessairement s'accompagner de prise de contre-garanties autonomes efficaces et pertinentes**. Les **contre-garanties autonomes** sont des engagements par lesquels le **contre-garant** s'oblige, en considération d'une obligation souscrite par le donneur d'ordre ou le débiteur et sur instructions de ce dernier, à payer une somme déterminée au **garant**, soit sur première demande de la part de ce dernier, soit selon des modalités convenues. Il faut veiller à ce que le montant des contre-garanties soit au moins équivalent à l'engagement contracté par le garant. En clair, si l'assureur (le garant) s'engage pour la couverture d'une somme de 1.000.000.000 FCFA en cas de défaillance de l'assuré (le débiteur), il doit s'assurer d'avoir pris des contre-garanties d'un montant au moins égal à 1.000.000.000 FCFA.

Les contre-garanties dont il est question peuvent revêtir des formes diverses et variées ; elles peuvent être notamment des sûretés réelles [hypothèque de premier rang, nantissement de matériels, gage, ...], des sûretés personnelles [cautions personnelles d'actionnaires, de dirigeants, contre-garantie de la société-mère ou de filiales, ...], d'autres

types de garantie contractuelles [lettre de confort à première demande, lettre d'intention simple, ...]. Il faut préciser que les contre-garanties doivent, en plus d'exister, être efficaces et appropriés, pertinentes⁵⁹. En la matière, l'efficacité (capacité d'obtenir le résultat souhaité ou attendu, atteindre l'objectif fixé) doit être entendue dans son assertion le plus ordinaire, c'est-à-dire, l'assureur ne doit accepter que des contre-garanties qui peuvent être réellement être appelées et jouer effectivement le rôle pour lequel elles sont souscrites.

§ II : LA PHASE CONTRACTUELLE OU LE SUIVI DU RISQUE

Après les différentes analyses lors de la phase précontractuelle, l'assureur ou le réassureur peut décider d'accepter la couverture du risque caution. Même lorsque l'affaire est souscrite, l'assureur ou le réassureur doit poursuivre la surveillance de ses intérêts à travers, d'une part, le suivi de l'exécution de la convention de base dont-il couvre l'exécution (B) et d'autre part, suivre la santé financière du débiteur (A) en exigeant la communication périodique de ses états financiers.

A- Le suivi de la santé financière du débiteur

L'obligation de contrôle permanent qui incombe aux entreprises offrant des couvertures cautions implique la création de services dédiés à la gestion des risques cautions au sein des entreprises d'assurance et de réassurance. Dans l'impossibilité de mettre en place une telle organisation, il faut mettre en place des équipes ad hoc chargées de suivre les engagements cautions accordés par la compagnie. Le contrôle peut se faire selon deux modalités essentielles dont un contrôle sur pièce et un contrôle sur place. Ils permettent d'effectuer un contrôle permanent aboutissant sur une « *gestion proactive des risques cautions*⁶⁰ ». En ce qui concerne le suivi de la santé financière, elle se fait sur pièce.

Le contrôle peut s'effectuer sur pièce sous-entend qu'il doit de faire sur base documentaire. Les engagements cautions sont généralement des engagements sur des termes relativement longs. Cette modalité de contrôle contribue d'une part, à s'assurer que la situation financière du débiteur est toujours stable et d'autre part, s'assurer de l'évolution de l'exécution des obligations garanties. Pour permettre une bonne exécution

⁵⁹ Des sûretés et ou contre-garanties qui conviennent exactement à la situation.

⁶⁰ ANET Jean Olivier, *La branche caution et sa réassurance : théorie et pratique*, p.197.

de cette modalité de contrôle, il est recommandé d'insérer des clauses contractuelles imposant au débiteur la communication de certains documents utiles à la mise en œuvre de ce contrôle. Cette modalité de contrôle peut permettre d'anticiper la réalisation du risque qui peut conduire à l'appel de la garantie. Dès le constat de certaines difficultés dans la réalisation ou l'exécution des obligations du débiteur, des visites sur place peuvent être nécessaires.

B- Le contrôle de l'exécution des obligations de base qui font l'objet de couverture

Comme précédemment dit, le contrôle ou le suivi de l'exécution des obligations à la base de l'engagement caution peut s'effectuer selon deux modalités. Ici, c'est le contrôle sur place qui doit être privilégié. Toutefois, le contrôle sur place ou sur site ne doit pas être considéré comme systématique. Il ne sera possible que dans certaines hypothèses notamment dans le cas des cautions de marché. Généralement, dans les cautions de marché, « *la police prévoit un suivi ou un contrôle des engagements durant toute la vie du chantier ou jusqu'à l'expiration de la garantie*⁶¹ ». Ce contrôle peut se faire par une entreprise externe spécialisée⁶² au frais du débiteur principal, c'est-à-dire le preneur d'assurance. Mais, il n'est pas exclu des situations où les charges du contrôle incombent cumulativement aux parties. En tout état de cause, le sort des charges du contrôle doit être résolu à l'occasion de la rédaction du contrat de couverture caution.

Il faut préciser qu'au niveau de l'assureur ou du réassureur il peut arriver des situations des situations à prendre en compte avant et pendant la prise d'effet du contrat. Il s'agit des risques opérationnels⁶³ qui peuvent être de divers ordres. Nous pouvons avoir les risques interne notamment risques de fraudes et de malversations, les d'erreurs, les risques de non-respect des procédures de souscription ; les risques de concentration et de partenariat⁶⁴. Pour réduire la réalisation de l'ensemble de ses risques, il existe plusieurs moyens. En ce qui nous concerne, nous pensons qu'une formation continue des personnes destinées à gérer la souscription et les sinistres cautions doit être la règle.

⁶¹ Ibid.

⁶² Un bureau d'étude technique, groupement ou cabinet d'expert indépendant, etc.

⁶³ Le risque opérationnel est inhérent à toute activité et peuvent avoir diverse origines.

⁶⁴ ANET Jean Olivier, *La branche caution et sa réassurance : théorie et pratique*, p.207 et svts.

L'ensemble des mécanismes d'anticipation mise sur pied lors de la souscription du risque devait permettre l'évitement de la réalisation du sinistre, c'est-à-dire l'appel de la garantie. L'appel de la garantie ou la mise jeu de la garantie vise à demander au garant (l'assureur ou le réassureur) de payer au bénéficiaire de la garantie. Cela arrive lorsque l'obligation à la base de la garantie n'a pas, soit été exécutée ou imparfaitement exécutée. En tout état de cause, il doit avoir inexécution de l'obligation que le débiteur et ou le donneur d'ordre devait exécuter.

SECTION II : LA GESTION DES SINISTRES DES AFFAIRES FACULTATIVES CAUTIONS

Le sinistre se réalise en matière d'engagement caution lorsque qu'il y, d'une part, inexécution de l'obligation du débiteur ou du donneur d'ordre et, d'autre part, un appel de la garantie. Autrement, la notion de sinistre en matière d'engagement caution fonctionnerait de la même façon que ceux de la responsabilité civile⁶⁵. Dès qu'il y a déclaration de sinistre, il faut nécessairement instruire le dossier et se prononcer sur son dénouement (§ I). Dans l'hypothèse où le sinistre est dû, il faut indemniser le bénéficiaire **conformément** aux textes de la garantie avant de se retourner contre le débiteur ou le donneur d'ordre (§II) qui demeure le débiteur réel et définitif de l'engagement.

§ I : L'instruction des sinistres des engagements cautions

Au niveau de l'instruction des dossiers d'engagements cautions, il convient de faire la distinction. En effet, les engagements dont il est question en matière de couverture sont principalement des suretés personnelles. Dans la zone CIMA, couverte par l'Acte Uniforme portant organisation des suretés traitent, en ce qui concerne les suretés personnelles, le cautionnement (A) et les garanties à première demande (B).

A- L'instruction de l'appel à la caution

L'analyse de cette partie devrait se décliner en deux aspects. D'abord, analyser la situation d'une caution *in bonis* et celle d'une caution en cessation des paiements. Mais dans notre situation, les cautions seront considérées comme solvables. Par conséquent, l'instructeur sinistre va s'assurer de deux éléments. D'une part, l'inexécution de

⁶⁵ En effet, tant que la garantie n'est pas appelée, on ne peut pas dire qu'il y a sinistre.

l'obligation de base (1) et, d'autre part, l'absence de moyen de défense de la caution poursuivie en paiement (2).

1- L'inexécution de l'obligation de base ou principale

Le gestionnaire sinistre doit s'assurer et doit vérifier que l'appel de la caution est fondé. Il faut garder à l'esprit que le cautionnement est un engagement accessoire. Cela suppose que l'engagement de la caution dépend à tout point vue de l'engagement principal. Dans cette logique, la poursuite de l'assureur ou le réassureur est essentiellement conditionnée à l'exigibilité de la dette⁶⁶ et à la défaillance⁶⁷ du débiteur principal.

En ce qui concerne l'exigibilité de la dette, il faut préciser que le créancier ou bénéficiaire de la garantie peut accepter de consentir, par mansuétude, un délai de grâce au débiteur. La législation Ohada permet à la caution (l'assureur et ou le réassureur) de ne pas être lié par cette prorogation des délais. Par conséquent, la caution « *peut refuser le bénéfice de cette prorogation et poursuivre le débiteur pour le forcer à payer ou d'obtenir une garantie ou une mesure conservatoire*⁶⁸ ». Il peut arriver le cas des déchéances de terme. Cette déchéance a pour conséquence l'exigibilité avant la date initialement convenue. Elle apparaît à la suite d'une faute commise par le débiteur principal. Elle n'est pas opposable à la caution dans la mesure où elle apparaît comme une sanction infligée au débiteur principal. Le caractère personnel des sanctions justifie cette position qu'a adoptée le législateur Ohada.

Relativement à la défaillance du débiteur, il ne faut pas perdre de vue que la caution s'est engagée à ne payer que si le débiteur principal est défaillant. La législation Ohada sur les sûretés dispose en son article 13 que, « *la caution n'est tenue de payer la dette qu'en cas de non-paiement du débiteur* ». D'ailleurs, il est fait obligation au créancier bénéficiaire de la garantie d'aviser la caution de toutes défaillances du débiteur principal. La constatation de la défaillance peut se prouver par des mises en demeure restées infructueuses. Dans les cautions de marché par contre, la défaillance du débiteur principal

⁶⁶ C'est le caractère accessoire du cautionnement qui justifie une telle exigence. La caution garantit la dette du débiteur principal, son obligation est donc exigible en même temps que celle du débiteur. La caution ne peut être poursuivie que si la dette est à son terme. François ANOUKAHA, Aminata CISSE-NIANG, Messanvi FOLI, Joseph ISSA-SAYEGH, Isaac Yankhoba NDIAYE, Moussa SAMB, *Ohada sûretés*, Bruylant Bruxelles, n.68, p.28

⁶⁷ Il faut préciser que la caution s'engage à exécuter l'obligation du débiteur si ce dernier n'y satisfait pas.

⁶⁸ Article 13 AUS

(le cautionné) doit se prouver notamment à travers des procès-verbaux de constat d'inexécution ou de non-respect de spécifications des cahiers de charge.

2- L'absence de moyen de défense de la caution poursuivie

À l'occasion de l'appel de la caution en paiement, elle peut résister. Mais, cette résistance doit, pour être légitime et légale, se reposer sur certaines conditions. La caution peut opposer des exceptions en rapport avec la dette exclusivement. Les exceptions inhérentes à la personne du débiteur ne peuvent être utilement invoquées par la caution en raison de leur caractère personnel. Toutefois, ces exceptions peuvent porter que sur la dette principale. À ce titre, elles peuvent concerner notamment l'existence, la validité et les modalités, la réduction, l'extinction, ou encore le différemment de la dette du débiteur principal. Il a été écrit par exemple que la caution peut se prévaloir de l'exception d'inexécution, elle peut aller même jusqu'à discuter les conditions de validité du cautionnement, de même que l'extinction de l'obligation principale⁶⁹.

Les moyens dont dispose la caution pour résister à la demande de paiement formulé par le créancier ou le bénéficiaire de la garantie témoigne du caractère accessoire de l'engagement contracté à l'occasion d'une couverture caution. S'il arrivait qu'un assureur ou un réassureur résiste au paiement d'un appel de caution, cela pourrait paraître laisser entrevoir la volonté de cette caution de se soustraire à son obligation. Il n'en est rien dans la mesure où l'engagement de la caution est lié à la dette principale. Par conséquent, toute modification dans l'un des éléments de ladite dette mérite d'être utilisée par la caution (assureur et réassureur) afin que cette dernière ne perde pas l'usage de ses droits de recours. Parce qu'il faut le rappeler, le cautionnement est le paiement de la dette d'autrui dans l'hypothèse où ce tiers est défaillant. Après le paiement utile de cette dette, la caution se subroge systématiquement dans les droits du créancier. Et, la caution doit se rassurer sur les éléments de la créance qui lui sont transférés par l'exécution de son obligation entend que caution. Dans la sûreté personnelle dénommée garantie à première demande, les choses sont différentes en raison de la nature de cette catégorie d'engagement.

⁶⁹ François ANOUKAHA, Aminata CISSE-NIANG, Messanvi FOLI, Joseph ISSA-SAYEGH, Isaac Yankhoba NDIAYE, Moussa SAMB, *Ohada sûretés*, Bruylant Bruxelles, n.78, p.34.

B- L'instruction des garanties autonomes

En ce qui concerne les sinistres relatifs aux garanties autonomes, il convient de préciser qu'ils doivent être appréhendés différemment par rapport aux sinistres de cautionnement. Dans l'instruction des sinistres des garanties à première demande, il faut faire attention à la loi applicable à cette catégorie de garantie⁷⁰. En tout état de cause, le gestionnaire sinistre doit s'appesantir, d'un côté, sur la présentation de la demande matérialisant l'appel de la garantie (1), de l'autre, sur son examen (2).

1- La présentation de la demande de l'appel de la garantie

Dès que le bénéficiaire de la garantie estimera que le sinistre est réalisé, il fera appel à la garantie. En pratique, la demande ou l'appel de la garantie n'est pas soumise à une forme particulière, du moins selon le droit des sûretés de l'Ohada. Toutefois, cette législation exige que la demande ou l'appel de la garantie soit nécessairement accompagné « *de tout document prévu dans la garantie*⁷¹ ». On remarque ici le pouvoir de l'autonomie de la volonté des parties.

Si la loi applicable à la garantie à première demande est le RUGD n°758 de la CCI, les choses sont différentes. Le régime juridique de la présentation de la demande de paiement de la garantie est organisé par l'article 14 du RUGD n°758 de la CCI. La présentation doit répondre à certaines exigences. Elle doit notamment être faite au lieu d'émission ou en tout autre lieu spécifié dans la garantie, elle doit intervenir avant l'échéance de la garantie et être complète⁷².

À la réalité, la présentation doit se conformer aux textes de la garantie offerte. Dans le silence de la volonté des parties, le gestionnaire sinistre doit se référer à la législation applicable au contrat de la garantie. À l'instar du droit Ohada, l'acceptabilité d'une demande de paiement est soumise à des exigences. Il est précisé à l'article 15 du RUGD que « *Toute demande de paiement en vertu de la garantie doit être accompagnée par tous autres documents spécifiés dans la garantie* ».

⁷⁰ Les garanties à première demande sont généralement soumises au RUGD publication N°758 de la CCI. Mais, elle peut aussi être soumise à l'Acte Uniforme relatif aux sûretés.

⁷¹ Article 45 al.1^{er} de l'AUS.

⁷² Article 14 du RUGD Publication n°758 de la CCI.

De façon substantielle, la demande ou l'appel de la garantie dans le cas d'une garantie à première demande ne doit être acceptée par le garant (assureur et ou réassureur) qu'uniquement lorsque ladite demande s'accompagne nécessairement de l'ensemble des documents imposés par la garantie offerte. La spécificité et la nature de la garantie à première demande exige un respect scrupuleux des textes. L'engagement contracté par le garant dans ce type de garantie, étant indépendant et autonome de la garantie de base, implique en contrepartie, pour protéger le garant, une application rigoureuse des textes en rapport avec la garantie à première demande. C'est seulement lorsque la demande ou l'appel de la garantie est acceptée, que le gestionnaire sinistre doit commencer son instruction ou, selon l'expression consacré en l'espèce, débiter l'examen de la demande de paiement.

2- L'examen de la demande de l'appel de la garantie

En l'espèce, l'examen de la demande sous-entend la vérification de la conformité entre les documents accompagnant la demande et ceux imposés par la garantie en cas de la formulation d'un appel de la garantie. Dans l'hypothèse où l'un des documents prescrit par le contrat de garantie n'accompagne pas la demande de paiement, la demande doit simplement être déclarée non-conforme. Dès réception de la demande complète, **le gestionnaire sinistre dispose de 5 jours ouvrés pour instruire la demande**⁷³.

Ce délai est pareil que nous soyons dans un contrat soumis à l'Acte Uniforme relatif aux Sûretés Ohada ou soumis aux RUGD publication n°758. L'article 46 de l'AUS dispose que : « *Le garant et le contre-garant disposent chacun de cinq jours ouvrés pour examiner la conformité de la demande en paiement ...* ». De son côté, l'article 20 du RUGD dispos sur cette question que : « *Si une demande de paiement est présentée sans indiquer qu'elle sera complétée ultérieurement, le garant devra, dans les cinq jours ouvrés suivant le jour de présentation, examiner la demande de paiement pour déterminer s'il s'agit d'une demande conforme...* ».

Relativement à l'étendue de la vérification de la conformité. Le garant doit vérifier la matérialité des documents ou vérifier leur véracité, authenticité ou contenu des documents ? En la matière, il est de pratique courante de limiter les pouvoirs de vérification de la conformité à la matérialité que la vérification. Ainsi, certains auteurs

⁷³ Article 46 de l'AUS et Article 20 du RUGD Publication n°758 de la CCI.

rapprochent la lettre de garantie ou la garantie à première demande à la pratique du crédit documentaire⁷⁴. En tout état de cause, si l'appel de la garantie est régulier, le garant doit en principe payer automatiquement, sous réserve du délai que lui laisserait le contrat ou qu'il paie dans un délai raisonnable comme il est d'usage en la matière⁷⁵.

§ II : L'exercice par la caution ou le garant des recours pré et post-paiements

Que nous soyons dans l'hypothèse de la couverture d'un engagement de cautionnement ou dans le cas de la couverture d'une garantie à première demande, toujours est-il que la caution ou le garant paie la dette d'autrui, la dette d'un tiers. La caution, le garant et, le contre-garant éventuellement, ne sont pas des débiteurs définitifs de la dette.

Cela suppose qu'après avoir payé le bénéficiaire, ils disposent d'un recours en remboursement contre le débiteur principal et ou contre le donneur d'ordre. C'est le recours de la caution ou le garant après paiement (B). En la matière, il existe une curiosité pleine de sagesse grâce à son aspect préventif⁷⁶. Ce recours pré-paiement permet à la caution de se « *prémunir contre le risque d'insolvabilité du débiteur* »⁷⁷ ; c'est le recours de la caution ou le garant avant paiement (A).

A- Le recours de la caution ou du garant avant son paiement

S'il est admis par plusieurs législations, notamment le droit Ohada des sûretés, le recours avant paiement de la caution⁷⁸, cette possibilité ne semble pas être accordée au garant. Cette situation pourrait trouver explication à travers le fait que dans le cas du cautionnement, le paiement effectué par la caution est accessoire et dépend dans son existence, de l'obligation de base (1). Alors que pour la garantie à première demande, le paiement du garant n'a pas de lien avec l'obligation de base, il est indépendant de cet engagement (2).

⁷⁴ H. BOGLER, Le banquier mandataire ?, *Thèse de doctorat, Université de Nice-Sophia Antipolis*, 1992, p.372, n°458 et svts.

⁷⁵ Voir à ce propos, C.A Paris, 10 Juillet 1986 ; D.1987, somm. P.217 qui a admis un délai de paiement de 5 jours.

⁷⁶ François ANOUKAHA, Aminata CISSE-NIANG, Messanvi FOLI, Joseph ISSA-SAYEGH, Isaac Yankhoba NDIAYE, Moussa SAMB, *Ohada sûretés*, Bruylant Bruxelles, n°84, p.36.

⁷⁷ Ibid.

⁷⁸ Article 35 de l'Acte Uniforme relatif aux Sûretés.

1- Les contre-garanties comme de protection du garant

Le garant est sensé prendre des contre-garanties lui permettant de se faire payer dans l'hypothèse où il venait à payer. La contre-garantie « *n'est autre chose qu'une garantie qu'exige le garant de premier rang, directement engagé envers le bénéficiaire afin de s'assurer le remboursement de ce qu'il aura, le cas échéant, dû payer en exécution de de son propre engagement* »⁷⁹. Par conséquent, le garant qui dispose de contre-garanties à première demande n'a point besoin d'entreprendre des recours anticipés ou préventifs ; lesquels visent à se prémunir contre l'insolvabilité du débiteur.

En substance, étant donné que dans le cas des garanties à première demande, le garant exige des contre-garanties, les usages et les législations ne jugent pas pertinents d'accorder la possibilité des recours préventifs aux garants. Cela implique que les assureurs et réassureurs qui entendent accorder des couvertures relatives aux garanties à première demande doivent avoir à l'esprit la constitution de contre-garanties de valeur au moins égales à leur engagement de payer la dette du donneur d'ordre. Si l'on comprend la nécessité des contre-garanties, il faut préciser qu'en leur absence ou dans l'hypothèse où elles se révèlent insuffisantes, le garant en vertu des dispositions du droit civil peut entreprendre des mesures conservatoires contre le donneur d'ordre. Cela reste possible dans le cadre où les opérations relatives à la garantie sont situées sur l'étendue du territoire national. Alors que, généralement l'opération de garantie appelant une garantie à première demande implique des parties qui ne résident pas sur le même territoire national.

En tout état de cause, il doit avoir une rencontre nécessaire entre le garant et le donneur d'ordre et le bénéficiaire pour entreprendre des discussions éventuelles sur les motifs de l'appel, des négociations de solutions de remplacement, des négociations aux fins d'aboutir potentiellement à une transaction entre le bénéficiaire de la garantie et le donneur d'ordre dans un souci d'abandon de l'appel de la garantie. Toutefois, dans la plupart des cas, du moins ceux que nous avons pu observer, l'efficacité de la garantie à première demande incite le bénéficiaire de la garantie, le plus souvent, à ne pas accepter l'issue des négociations avec le donneur d'ordre. C'est l'appel de la garantie qui prend généralement le dessus sur les solutions amiables.

⁷⁹ François ANOUKAHA, Aminata CISSE-NIANG, Messanvi FOLI, Joseph ISSA-SAYEGH, Isaac Yankhoba NDIAYE, Moussa SAMB, *Ohada sûretés*, Bruylant Bruxelles, n°84, p.37.

2- La possibilité pour la caution de procéder à un recours avant paiement

Cette possibilité d'anticipation des recours en paiement est reconnue à la caution, contrairement au garant. Il convient de rappeler qu'il arrive des situations où cela se révèle possible pour le garant comme nous l'avons précisé plus haut. Dans notre législation communautaire Ohada, le siège de ce droit réside dans l'article 35 de l'Acte Uniforme relatif aux Sûretés. Ce recours renferme l'idée de prudence eu égard à son aspect préventif. Il est clair que cette manière de faire paraît paradoxale dans la mesure où la caution réclame dans cette situation, des sommes qu'elle n'a même pas encore payées. Alors que le moment venu, il n'est pas certain que la caution paie. C'est cela qui justifie le comportement du législateur à travers un encadrement strict des conditions du recours pré-paiement de la caution. En effet, pour faire usage de ce droit, il faut s'assurer de satisfaire l'une des exigences prévues à cet effet⁸⁰.

Limitativement, il s'agit des hypothèses suivantes : **lorsque la caution est poursuivie en paiement ; ou lorsque le débiteur en état de cessation des paiements ou en déconfiture ; ou lorsque le débiteur principal n'a pas déchargé la caution dans les délais convenu ; ou encore lorsque la dette est devenue exigible par l'échéance du terme.** Cela se remarque, ce recours préventif est assez règlementé pour éviter les abus dont pourraient se rendre responsable la caution. Également, est-il toujours possible que la voie de la négociation soit utilisée. Généralement, le cautionnement intervient dans le cadre des affaires où l'on doit privilégier les négociations. À cet effet, le gestionnaire sinistre ne doit pas perdre de vue cette la voie amiable de résolution des difficultés entre le créancier, le débiteur principal et la caution.

B- Le recours de la caution ou du garant après son paiement

Le recours du garant et de la caution dénoue l'opération de la couverture caution. Il dévoile quelle est l'intention des parties au contrat de caution et ou de la garantie autonome au moment de la souscription de leurs différents engagements⁸¹. Si, d'une part, la résistance du garant et ou de la caution n'a pas pu prospérer, d'autre part, les négociations entre parties, c'est-à-dire soit, la créancier, le débiteur et la caution, soit, le donneur

⁸⁰ Article 35 de l'Acte Uniforme relatif aux Sûretés.

⁸¹ G. MEGRET, *Les Recours du garant*, Presse Universitaire d'Aix-Marseille, 2011, p. 21.

d'ordre, le bénéficiaire de la garantie et le garant, n'ont pas également pu aboutir à une attente, le paiement de la caution ou du garant doit survenir.

Mais, étant entendu que le paiement dont il est question est un paiement effectué pour le compte d'autrui. Celui qui paie la dette d'autrui devient le *créancier solvens*. Ce dernier a un droit de recours contre celui pour qui il a payé la dette. L'exercice de ce recours est plus facile lorsque la garantie est accordée par un banquier que par un assureur.

Comme précédemment rappelé, les règles applicables à la caution sont diverses notamment l'AUS et le code CIMA. Parmi les textes de ce dernier applicable à la caution, l'on peut citer son article 42. Il dispose que « *L'assureur qui a payé l'indemnité d'assurance est subrogé, jusqu'à concurrence de cette indemnité, dans les droits et actions de l'assuré contre les tiers qui ont causé le dommage ayant donné lieu à la garantie de l'assureur. L'assureur peut être déchargé de tout ou partie de sa garantie envers l'assuré, quand la subrogation ne peut plus, par le fait de l'assuré, s'opérer en faveur de l'assureur* ». Ainsi, dès le paiement de la caution ou du garant, il dispose de la subrogation légale.

Il est précisé par un auteur⁸² que, dans le cas d'une garantie bancaire cette étape de remboursement ne fait l'objet d'aucune négociation puisque le banquier débite systématiquement le ou les comptes bloqués ou l'argent liquide déposé dans ses coffres par le débiteur principal. En revanche, l'assureur ne dispose pas de cette facilité de recouvrement en pratique. L'exercice du recouvrement des sommes payées par ce dernier rencontre certaines difficultés en raison de ce qu'il ne dispose pas d'un accès direct aux comptes bancaires du débiteur principal ou du donneur d'ordre⁸³. Les contre-garanties prises par l'assureur sont généralement insuffisantes du fait de l'euphorie de lors de la souscription du risque.

Aussi, les autres sûretés fournies à l'assureur, soit par le donneur d'ordre, soit par le débiteur principal sont des éléments de leur patrimoine dont la réalisation pourrait mettre ceux-ci en cessation de paiement. En vertu des relations de partenariat entre l'assureur et ces débiteurs, « *il est difficile voire quasi-impossible pour le garant / la caution de mettre en vente les sûretés pour recouvrer les sommes décaissées.* »⁸⁴. Il reste au gestionnaire

⁸² ANET Jean Olivier, *La branche caution et sa réassurance : théorie et pratique*, p.222.

⁸³ Ibid.

⁸⁴ Idem.

sinistre de l'assureur la voie amiable de recouvrement de ses paiements en actionnant éventuellement les autres codébiteurs pour la plupart du temps solidairement engagé.

CHAPITRE III : VERS UNE AMÉLIORATION DE LA GESTION DES AFFAIRES FACULTATIVES CAUTIONS CHEZ CONTINENTAL REINSURANCE PLC

Si la gestion de la branche caution en facultative se porte assez bien chez Continental Reinsurance PLC, elle reste tout de même perfectible. Au cours des cinq (5) dernières années⁸⁵, la branche facultative des affaires cautions n'a enregistré aucun sinistre⁸⁶. Il faut toutefois souligner qu'il a eu pendant cette période plusieurs menaces de sinistres dus inéluctablement à certaines difficultés qui existent dans le process de la gestion de ces dites affaires. Après un diagnostic (**Section I**), nous présenterons quelques suggestions (**Section II**) qui peuvent permettre l'amélioration de la politique générale de gestion des affaires facultatives de caution.

SECTION I : LE DISAGNOSTIC DE LA GESTION DES AFFAIRES FACULTATIVES CAUTIONS

Suite à des observations faites lors de notre stage, nous avons pu constater que la gestion des affaires facultative de la branche caution peut davantage s'améliorer en bonifiant, d'une part, son chiffre d'affaire et d'autre part, en améliorant la qualité des services. À la réalité, même les menaces de sinistres sont susceptibles d'affecter les résultats de la compagnie à travers le risque d'image et de réputation qui peuvent en résulter. Dans ce sens, nous avons constaté que la gestion du risque caution est exposée à des difficultés qu'il convient de relever. Nous avons des difficultés d'ordre externe à la compagnie, non-imputable à la compagnie (§ I) et à des difficultés d'ordre interne, imputable à ladite compagnie (§ II).

§ I : LES DIFFICULTÉS EXTERNES : UNE FAIBLE CONNAISSANCE DU RISQUE CAUTION

Les risques externes ou les risques qui ne dépendante pas du réassureur sont les plus grosses difficultés auxquelles doit faire face Continental Reinsurance PLC en matière de gestion des affaires facultatives de caution. Nous avons constaté que le produit de caution reste relativement maîtrisé par nombre d'acteurs de notre marché ; alors que la caution est une niche. Au rang des soucis qui mettent à jour cette connaissance

⁸⁵ Depuis l'année 2015.

⁸⁶ Nous n'avons pas pu nous procurer les tableaux y afférents.

approximative de ce risque, nous avons les risques opérationnels élevés (A) et l'assimilation du risque caution à l'assurance classique dans sa gestion (B).

A- Le risque de partenariat élevé en raison de la faible maîtrise de l'activité économique de caution

Le risque de partenariat doit être appréhendé ici comme le niveau de fautes que peuvent commettre les parties prenantes avec lesquelles le réassureur est partie à l'opération de caution. Il peut être défini comme les risques que le réassureur encours en raison des erreurs que peuvent commettre ses partenaires. C'est dans la plus part des cas, des risques opérationnels de ces partenaires. Le risque opérationnel peut être appréhendé selon un auteur comme le risque qui ne dépend pas de la façon de financer une entreprise mais plutôt de la façon d'opérer son métier⁸⁷. Il est défini comme « *le risque de pertes résultant de procédures internes, de membres du personnel ou de systèmes inadéquats ou défectueux, ou d'évènements extérieurs* »⁸⁸. De notre point de vue, la relative connaissance de la gestion du risque caution est due à plusieurs facteurs dont le manque de formation des personnels des cédantes en la matière.

Les risques opérationnels dont nous pouvons relever peuvent être notamment la fraude, les malversations, les erreurs, les risques de contreparties. Il arrive parfois des cédantes chez lesquelles la souscription du risque caution se fait sans l'exigence de contre-garanties efficaces et suffisantes, sans se conformer aux règles de souscriptions imposées par le réassureur, etc. Il arrive même des situations où des collusions frauduleuses avec le donneur d'ordre ou le bénéficiaire de la garantie peuvent être constatées. Dans de telles hypothèses, le réassureur peut se trouver dans des situations assez complexes en cas de réalisation du risque : payer ou ne pas payer le sinistre ? Ces sinistres, une fois payés, peuvent avoir des mauvaises répercussions sur l'image et la réputation du réassureur. En cas de refus de payer également, les réassureurs peuvent s'exposer à de grandes sanctions notamment celles des marchés et de ses acteurs particulièrement en ce qui concerne l'exécution des cautions de marché où l'Etat ou une personne publique est en cause.

En tout état de cause, la connaissance approximative de la gestion de ce risque peut avoir une influence considérable sur l'activité du réassureur. Dans la relation, cédante et

⁸⁷ King JOHN LEE., *Operational Risk*, New-York : John Wiley & Son, 2001, p. 47 et svts.

⁸⁸ Article 13 de la Directive Solvabilité II.

réassureur, il existe des principes qui imposent au second de faire confiance à la première. Cela conduit à un partage de sort entre ces deux entités. De ce qui précède, la gestion approximative de la branche caution, surtout dans les affaires Traités, affectent sévèrement les réassureurs. Si en la matière, les affaires facultatives semblent moins touchées, leurs refus constant ne sont pas pour autant sans conséquences sur le chiffre d'affaire du réassureur. Il faut préciser qu'en pratique, si une cédante présente régulièrement des affaires à un réassureur, et que ce dernier les refuse, la cédante lui envoie de moins en moins d'affaires. Il va sans dire que, si pour des motifs basés sur les risques opérationnels, le réassureur refuse constamment les offres des cédantes, elles finissent à ne plus lui soumettre des offres.

B- L'assimilation du risque caution directe aux risques classiques

La caution est simultanément commercialisée par les banques et les compagnies d'assurances⁸⁹. Cela est possible en raison de la nature particulière de ce produit. La caution est une couverture, certes, mais sa gestion ne doit pas être semblable à celle des produits d'assurances classiques. Nous disons dans ces lignes que la caution directe n'est pas une assurance. Mais, l'observation que nous avons pu faire à travers les échanges que nous avons eu avec les représentants de certaines cédantes, c'est que la caution directe est assimilée aux autres produits d'assurances.

En effet, la caution directe, se distingue, selon notre approche des autres produits de l'assurance classique dans la mesure où, en plus de la mutualisation, les assureurs disposent d'autres moyens efficaces pour réduire leur exposition. La prise de contre-garanties efficaces, suffisantes et la mise en place d'une bonne politique de recouvrement, doivent toujours accompagner les politiques de souscription des produits cautions.

Mais, il nous a été donné de constater que certaines cédantes présentent dans le portefeuille de Continental Reinsurance PLC ne prenaient pas beaucoup de dispositions supplémentaires. Elles se focalisent, pour nombre d'entre elle, exclusivement sur leur politique de mutualisation. Cette façon de faire n'est pas sans risque dans la mesure où le niveau de souscription de cette catégorie de risque n'est pas aussi important sur nos

⁸⁹ En France, dans la zone CIMA et dans bien d'autres pays notamment la Belgique, Angleterre et dans plusieurs pays d'Europe. Mais au Etats-Unis et dans les pays de l'Amérique Latine, l'activité d caution est interdite aux Banques et appartient exclusivement aux assureurs. Voir Jean BASTIN, *le paiement de la dette d'autrui, la caution, la garantie, les fonds de garantie, etc.*, LGDJ, 1999, p.257.

marchés pour faire jouer la loi des grands nombres. Par exemple, dans une affaire facultative de la branche caution, pour une couverture de près de deux milliards de francs CFA (2.000.000.000 FCFA), une cédante du portefeuille de Continental Reinsurance n'avait pris comme contre-garantie un dépôt à terme de cent millions de francs CFA (100.000.000 FCFA).

Cette manière de procéder est révélatrice de ce qu'il existe des acteurs du monde de l'assurance qui considèrent la branche caution comme les autres types d'assurances. Il ne doit pas en être ainsi dans la mesure où, lorsqu'un sinistre de caution est payé, l'assureur dispose des moyens juridiques lui permettant de récupérer (pré et post paiement) les sommes entières payées au titre des sinistres. Autrement, la caution est un mécanisme de paiement de la dette d'autrui ; et n'étant pas le débiteur principal, l'assureur doit pouvoir rentrer dans les sommes versées pour le compte du tiers qu'il a garanti. Dès la souscription d'un risque caution, le souscripteur doit avoir cette réalité à l'esprit. Quid des difficultés internes ?

§ II : LES DIFFICULTÉS INTERNES : UN FAIBLE SUIVI DES ENGAGEMENTS FACULTATIVES SOUSCRITS

Les risques internes sont, en ce qui concerne cette partie de notre étude, les insuffisances d'ordre interne qui rendent difficiles l'optimisation du chiffre d'affaires de la branche caution. En fait, en plus des obstacles non-imputables à Continental Reinsurance PLC dans la gestion de ses affaires facultatives cautions, il existe certains qui sont imputables aux pratiques propres à ladite compagnie. Nous avons le défaut de stratification des cédantes (A) et l'absence de suivi des engagements (B).

A- Le défaut de stratification des cédantes

Nous avons pu observer que les cédantes ne faisaient pas l'objet de classification dans la politique de souscription de la compagnie. Compte tenu du risque particulier que constitue la caution, nous pensons qu'il est pertinent d'avoir une sorte de stratification⁹⁰ entre les cédantes afin de mesurer le niveau d'exposition et de couverture que Continent Reinsurance PLC doit leur apporter. **Cette solution est plus portée sur la caution indirecte qui est une véritable assurance caution.** Alors qu'en tenant compte des

⁹⁰ Classifier les cédantes selon des critères définis.

spécificités de chacune d'entre elle, les risques se trouvent calculés. Il est vrai que la bonne politique de rétrocession permet en aval de venir à bout de l'ensemble des sinistres, mais la survenance de sinistres a un impact sur le montant des primes de rétrocession qui augmentent en fonction du niveau de sinistralité de l'année antérieur.

Une telle politique de stratification peut aller jusqu'à recommander de ne pas souscrire les risques présentés par certaines cédantes afin d'éviter les difficultés qui peuvent survenir lors de survenance d'éventuelles menaces de sinistre ou de sinistre. En réalité, une telle politique peut permettre de compartimenter les cédantes selon plusieurs critères notamment en fonction de **leurs organisations internes** (existe-il une équipe dédiée à la gestion du risque caution ?) ; de **leurs anciennetés dans la pratique des activités de caution** ; de **la sinistralité de la branche caution du pays d'où est originaire la compagnie ou de la sinistralité du type de caution en cause**. À l'instar de la tarification en assurance automobile laquelle varie en montant selon les zones où le véhicule terrestre à moteur est sensé circuler, selon les caractéristiques et usages du véhicule, selon le statut socio-professionnel du conducteur habituel⁹¹, une telle organisation en interne pourrait faciliter la souscription des risques cautions. Cela pourrait contribuer à veiller particulièrement sur certaines catégories de cédantes et de leurs portefeuilles. Une telle organisation contribuerait à faciliter et à rendre efficace le suivi des engagements qui, lui aussi, fait défaut à Continental Reinsurance en matière des risques cautions.

B- L'absence de suivi des engagements cautions acceptés

Les engagements souscrits ne font pas, généralement, l'objet de suivi de la part des équipes de la compagnie. Il est matériellement difficile de suivre l'ensemble des engagements mais des techniques technologiques peuvent contribuer à régler cette problématique. À l'occasion de notre stage, nous avons constaté qu'aucune équipe n'était dédiée au suivi des engagements cautions souscrits.

Dès que le remarquable travail précédant la souscription du risque a été effectué, aucun suivi permanent n'est observé de sorte la cédante peut entreprendre d'autre activité sur les polices contenant les engagements de la compagnie sans que le réassureur ne soit mis au courant. Il pertinent de penser qu'en raison des relations de confiance et de bonne

⁹¹ Article 212 du code CIMA.

foi qui doit être de mise dans l'exécution des contrats de réassurance, c'est-à-dire entre cédante et réassureurs, l'expérience a montré qu'un suivi, même minime permet de discipliner les cédantes dans leurs mécanismes de souscription et de gestion des risques.

Selon une littérature abondante et de l'avis de beaucoup de praticiens, il faut nécessairement un suivi des engagements en matière de caution comme dans toutes les branches d'ailleurs. De tels suivis peuvent permettre la régularisation de certains engagements avant la survenance des sinistres. Dans la pratique, il est difficile au réassureur de se refuser de payer les sinistres mêmes lorsqu'il constate certaines irrégularités.

Pour éviter de payer des sinistres en méconnaissant les règles de conformité et de *compliance*, il faut suivre les engagements afin d'exiger au besoin leur régularisation ou leur annulation pour éviter les éventuels contentieux qui peuvent naître. C'est le cas pour les banques qui mettent sur pied des comités dit "entité expert" à cet effet⁹². De tels suivis peuvent aussi avoir un objet pédagogique. Il peut arriver des erreurs dans la gestion des risques cautions imputables, comme nous le disions plus haut, à la mauvaise maîtrise de cette catégorie de risque. Des conseils permanents et des suggestions en cours de contrat peuvent fortement aider à éviter certains malentendus à l'occasion de l'instruction des sinistres ou de menaces de sinistre. Les entraves qui freinent l'optimisation de la gestion des affaires facultatives de la branche caution de Continental Reinsurance doivent être réduites et levées dans la mesure du possible. Pour se faire, les lignes qui suivront seront dédiées aux suggestions et recommandations.

SECTION II : LES SUGGESTIONS EN VUE DE L'AMÉLIORATION DE LA GESTION DES AFFAIRES FACULTATIVES CAUTIONS

Les suggestions et ou recommandations à l'endroit de Continental Reinsurance PLC vise à lui permettre d'optimiser la gestion de ses affaires facultatives cautions. Elles contribueront à résoudre, à réduire certaines difficultés et à anticiper d'autres. Il serait adapté d'avoir une politique visant à la limitation des engagements (§ I) tout en instituant le suivi des engagements acceptés (§ II). Pour la réalisation de toutes ces tâches de

⁹² Hubert MARTINI, Dominique DEPREE, Christian CAZENOVE, *Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, caution et garantie*, Guide pratique, 3^{ème} éd., RB, Mars 2019, p.329.

monitoring, il faut nécessairement que Continental Reinsurance PLC bureau d'Abidjan renforce ses équipes à travers le recrutement de juristes et de financiers spécialisés (§ III).

§ I : LE PLAFONNEMENT DES CAPITAUX ASSURÉS

Les engagements souscrits dans la branche caution doivent faire l'objet de limitation, de plafonnement afin que le risque soit discipliné. Cela peut se faire à travers d'une part, l'augmentation des priorités (A) et, d'autre part, à travers la limitation même du niveau des parts acceptées en réassurance (B).

A- L'augmentation ou l'exigence d'une part importante à supporter sur le risque

Notre logique est toute simple à ce niveau de notre travail. Nous estimons simplement que, si la cédante détient une part relativement importante du risque, elle prendra soin d'être on ne peut plus diligente que si elle n'en disposait qu'une infime part. Il est clair que pour contrer cette obligation, la cédante peut se tourner vers d'autres réassureurs. Par conséquent, les parties doivent se mettre d'accord pour que la cédante conserve un niveau ou une part raisonnable du risque.

De telles dispositions ont pour objet de discipliner le risque en raison du niveau considérable de l'asymétrie de l'information entre la cédante et le réassureur⁹³. Dans la pratique de la réassurance, la bonne foi et la confiance devraient, en principe, suffire à gouverner les relations. Mais, des pratiques peu recommandables observées parfois en la matière doivent pousser les réassureurs à prendre davantage de mesure pour se protéger contre l'attitude de certaines cédantes.

Ainsi, le souscripteur doit se référer à la note de partage des parts pour connaître le niveau de l'engagement de la cédante avant d'accepter de s'engager. Il faut relever qu'il peut arriver des situations où la cédante n'aura pas de part, où en aura légèrement en raison de soucis techniques. Souvent, c'est simplement parce que ladite affaire fait partie de ses exclusions ou pour d'autres raisons. Ainsi, dans l'analyse, le souscripteur doit rechercher la raison qui justifie le niveau de la part conservée par la cédante. Aucune proposition de critère fermé ne doit être arrêtée en la matière. Elle doit se faire casuistiquement et selon les circonstances. En tout état de cause, le souscripteur doit avoir un autre moyen à sa

⁹³ Cette solution doit, dans sa mise œuvre, permettre au réassureur d'apprécier le sérieux de la cédante.

disposition, celui de la limitation des engagements à la souscription en fonction de la nature du risque et de la cédante en présence.

B- La limitation des engagements et augmentation des montants des appels au comptant

Il convient de limiter le niveau des engagements selon la cédante. C'est en prélude à cela que nous avons proposé la mise sur pied d'une stratification des cédantes. Ainsi, en fonction des caractéristiques de la cédante et du risque caution en cause, le souscripteur pourrait se voir limiter les capitaux. Il pourrait aller au-delà avec l'accord de sa hiérarchie. La limitation des engagements vise à ce que les indemnités à verser en cas de sinistres soient raisonnables pour le réassureur. Par ailleurs, la politique de l'élévation du niveau du montant donnant droit à procéder à un appel au comptant peut être une autre piste à explorer.

En effet, l'appel au comptant est le mécanisme qui permet aux cédantes de demander de la trésorerie aux réassureurs lorsque le montant du sinistre atteint un certain seuil⁹⁴. Nous pensons que si ce niveau des capitaux à atteindre pour que la cédante ait le droit de faire un appel au comptant est relativement élevé, elle deviendrait plus diligente dans la gestion du risque.

En le faisant, la possibilité de perdre des affaires avec certaines cédantes n'est pas à exclure, mais tout est dans le choix de la politique de souscription opérée par la compagnie. Nous sommes de ceux qui veulent voir des risques souscrits avec le plus de précautions possibles afin d'éviter le moindre sinistre. Dans cette perspective, mettre en place une telle technique pourrait être assez bénéfique pour Continental Reinsurance PLC. En plus de la politique de limitation des engagements, Continental Reinsurance PLC peut également mettre en place une politique visant la suivie et le contrôle de ses engagements.

§ II : L'INSTITUTION D'UN SUIVI PRÉ ET POST SOUSCRIPTION DES ENGAGEMENTS CAUTIONS

Ce suivi doit se faire selon plusieurs modalités. En effet, lors de la souscription des affaires, en plus des bordereaux de prime, il doit avoir une note de couverture (A). Ensuite,

⁹⁴ Un tel mécanisme vise à moraliser le risque mais se révèle relativement efficace. L'assureur pourra toujours trouver le moyen de payer le sinistre et le répercuter sur le réassureur. L'efficacité d'une telle mesure est donc à nuancer.

lorsque l'engagement sera souscrit, il faut qu'il ait un organe de contrôle et de surveillance des engagements (B).

A- La nécessité de la recherche d'informations complémentaires en plus du bordereau de prime à la souscription

De notre point de vue, le contrôle des engagements doit débiter lors de l'acceptation du risque, c'est-à-dire à sa souscription. Dans cette perspective, le seul bordereau de prime ne doit plus suffire dans la souscription des affaires facultatives cautions. Ces bordereaux méritent d'être accompagnés d'autres documents donnant davantage d'informations sur le risque couvert par la Cédante⁹⁵. Ce document qu'on peut qualifier de document présentant des informations supplémentaires sur le risque à couvrir peut être un document à renseigner que le réassureur communique à la cédante ; car les informations pertinentes dont aura besoin ce dernier varieront d'un risque à un autre et d'une compagnie à une autre.

Ainsi, les souscripteurs de Continental Reinsurance devront transmettre des fiches à renseigner aux cédantes qui leurs proposent des parts dans des affaires de la branche caution. Le *modus operandi* d'une telle démarche risque d'être compliqué quand l'on sait la concurrence sur le marché de la réassurance dans la zone CIMA actuellement. Attendre qu'une fiche soit renseignée avant d'accepter une affaire reste tout de même difficile à concevoir, lorsque nous connaissons le niveau de recherche et de poursuite des chiffres d'affaires.

Mais, une autre possibilité peut être que, les souscripteurs de Continental Reinsurance renseignent eux-mêmes les fiches d'informations supplémentaires après interrogation, soit par voie de mail ou par voie d'appel téléphonique. En clair, la cédante ou le courtier proposant des parts dans la branche caution devra répondre à un certain nombre de questions qui pourront leur être posées, soit avant l'acceptation de l'affaire ou juste après cette acceptation.

En ce qui concerne les informations que doivent comporter la fiche d'informations complémentaires, nous pensons notamment aux informations relatives **aux garanties accordées ; à la période de la garantie, au numéro de contrat sur lequel porte**

⁹⁵ Jean BASTIN, *le paiement de la dette d'autrui, la caution, la garantie, les fonds de garantie, etc.*, LGDJ, 1999, p.299.

l'engagement ; à la nature et aux montants des contre-garanties y compris leurs preuves ; etc. et toutes informations que le souscripteur peut juger utile en fonction de la cédante. De telles informations obtenues de la part de cédante peuvent paraître insignifiantes. Mais elles auront toutes leur importance lors d'une menace de sinistre ou d'un sinistre.

L'expérience montre qu'il peut avoir des collusions frauduleuses entre certaines parties au contrat de caution, par conséquent, glaner le maximum d'informations précises et claires avant l'acceptation d'un engagement peut se révéler salvateur dans bien de situations. En plus de ces dispositions, il faudrait aussi veiller sur ses engagements.

B- La nécessité d'un contrôle des engagements acceptés

L'acceptation d'une affaire caution en facultative suppose la prise d'un engagement de payer la dette d'autrui dans l'hypothèse où ce dernier ne s'exécute pas. Par conséquent, il doit avoir un suivi, soit permanent⁹⁶, soit ponctuel, du niveau de son engagement (du réassureur) et du niveau de l'exécution des obligations par le débiteur principal ou par le donneur d'ordre afin de savoir en temps réel, l'étendue de ses engagements et la probabilité de la réalisation du risque.

Ce suivi peut se faire par le service en charge des souscriptions des engagements. Vu le nombre relativement peu nombreux des souscripteurs et dans un souci d'efficacité, les nouvelles technologies peuvent permettre de satisfaire cette obligation de contrôle et de suivi. À l'instar des activités des comités dit *entité experte*⁹⁷ dans les institutions bancaires, un organe peut se charger de veiller sur les engagements acceptés par la compagnie. Les modalités de ce suivi sont exclusivement sur pièce ; elle pourrait se transformer difficilement en contrôle sur place en raison de la grande confiance qui doit guider les relations cédantes et réassureurs. Nous pensons que ce suivi ne sera véritablement efficace et l'efficient, que si des logiciels sont conçus à cet effet.

⁹⁶ Jean BASTIN, *le paiement de la dette d'autrui, la caution, la garantie, les fonds de garantie, etc.*, LGDJ, 1999, p.301.

⁹⁷ Hubert MARTINI, Dominique DEPREE, Christian CAZENOVE, *Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, caution et garantie*, Guide pratique, 3^{ème} éd., RB, Mars 2019, p.329.

§ III : La nécessité de renforcer les équipes par des juristes et financiers spécialisés

Cette dernière recommandation fait suite à un constat effectué en regard à la part de marché dont dispose Continental Reinsurance PLC dans la branche caution en zone CIMA. Nous avons remarqués deux constantes : la branche caution est à la fois peu maîtrisée et est une niche dans laquelle peu d'investissement sont faites par les cédantes. Nous savons en outre que Continental Reinsurance PLC dispose d'une expertise dans cette branche dans mesure où elle est apéritrice d'un nombre important d'affaires traitées et facultatives de la zone CIMA. Il faut donc penser à renforcer ces équipes existantes aussi bien sur le plan technique qu'humain (A) afin de faire de Continental Reinsurance PLC la plaque tournante de la branche caution dans la zone CIMA. Cela aura pour effet d'amplifier l'assistance aux cédantes qui pourraient aller jusqu'à la délocalisation de la souscription de la branches cautions ou à l'entreprendre sous l'accompagnement Continental Reinsurance PLC (B).

A- Le renforcement des équipes de la branche caution à Continental Reinsurance Bureau d'Abidjan

Le bureau d'Abidjan de Continental Reinsurance PLC a une assez bonne réputation dans la gestion de la branche caution. En effet, durant notre stage, nous avons constaté que plusieurs cédantes se rapprochaient de cette compagnie de réassurance pour avoir une assistance visant à obtenir l'agrément auprès de la CIMA pour pratiquer l'activité de caution. Également, nous avons constaté qu'elle était apéritrice d'un nombre important d'affaires aussi bien en traitées qu'en facultatives.

Malgré cette activité importante, nous avons pu constater que Continental Reinsurance PLC ne disposait pas d'une équipe importante destinée à gérer les affaires de cette branche. Alors qu'elle prend de plus en plus de place dans la branche caution en zone CIMA, et qu'elle continue d'assister de nouvelles cédantes à avoir des agréments, il se révèle nécessaire que Continental Reinsurance PLC bureau d'Abidjan entreprennent le renforcement de ses équipes.

En effet, il a été constaté que les engagements souscrits par la compagnie ne faisaient pas l'objet de suivi. Aussi, avons-nous remarqué que Continental Reinsurance PLC était confronté à des risques de partenariat importants du fait des erreurs et fautes

que ces partenaires pouvaient commettre dans la gestion des affaires cautions. Le renforcement des effectifs en vue de soutenir l'équipe actuelle serait avantageux à plus d'un titre. Cela permettrait d'une part, d'avoir un personnel dédié à la souscription caution et à suivre les engagements souscrits. D'autre part, cela permettrait de continuer et d'amplifier la cadence des formations à l'endroit des cédantes et autres partenaires de Continental Reinsurance PLC afin de réduire son risque de partenariat dont elle est constamment victime.

Au demeurant, dans un souci d'aboutir au maintien des bons résultats déjà réalisés par cette compagnie dans la branche caution, il faut nécessairement étoffer l'équipe dédiée à la gestion du risque caution. En effet, d'année en année, le portefeuille s'agrandit et l'analyse des risques nécessite de plus en plus de temps de connaissances. À cet effet, des professionnels du droit (juristes de cabinet, juristes de banques, etc.) et des finances (banquiers, analystes financiers etc.) doivent pouvoir venir en soutien. Enfin, il faut songer à la relève du personnel en misant sur des collaborateurs jeunes qui doivent apprendre auprès des équipes présentes.

B- La finalité : Continental Reinsurance plaque tournante de la branche caution en zone CIMA

Continental Reinsurance PLC est le leader des réassureurs privés en Afrique⁹⁸. Elle peut devenir la plaque tournante de la branche caution également. Cette vision pour Continental Reinsurance PLC peut être une réalité si elle se donne les moyens. Cela passe par l'augmentation de sa part de marché à travers l'amélioration de la qualité de ses services et par l'amplification de son assistance et de ses formations aux cédantes de la zone CIMA et au-delà.

Pour réaliser cet objectif, il faut déjà travailler à surmonter les difficultés préexistantes, notamment la lutte contre les menaces de sinistres dus aux risques de partenariat, suivre les engagements acceptés, offrir d'autres montages juridico-financiers aux cédantes pour leur permettre d'être en phase avec le business modèle de la branche caution qui veut qu'il ait zéro (0) sinistre en caution.

Il faut également, anticiper sur les difficultés futures en étant avant-gardiste en se dotant de compétence supplémentaire par le recrutement de juristes et financiers de haut

⁹⁸ En dehors de l'Afrique du Sud.

niveau. Gouverner, c'est prévoir ! Par conséquent, un ensemble de mesure structurelle et institutionnelle doivent être entreprise par les équipes dirigeantes afin de consolider la bonne lancée de Continental Reinsurance PLC bureau d'Abidjan sur le chemin de devenir la référence de la branche caution de la CIMA.

CONCLUSION

Au terme du stage académique qui a soldé notre formation à l'institut international des assurances de Yaoundé, lequel a s'est déroulé au bureau de Continental Reinsurance PLC bureau d'Abidjan, nous avons travaillé sur la problématique de la gestion des engagements de la branche caution par les compagnies de réassurance : cas de Continental Reinsurance PLC bureau d'Abidjan.

Nous avons abordé ce thème après avoir brièvement présenté cette compagnie de réassurance qui a bien voulu nous accepter dans ses locaux pour ce stage. À ce titre, nous avons relevé certains éléments qui dans notre entendement méritent d'être améliorés. Nous avons notamment fait les observations suivantes : le sous-effectif de l'équipe du bureau de Continental Reinsurance Abidjan ; le cumul des tâches des équipes du bureau de Continental Reinsurance Abidjan ; l'insuffisance du nombre des séances de formation annuelle pour les cédantes ; l'insuffisance des visites commerciales ; l'insuffisance et les dédoublements au niveau du service de recouvrement ; la faible attention accordée aux sinistres de petits montants.

Par la suite, certaines recommandations ont été faites. Au rang desquelles figure notamment : l'augmenter l'effectif du bureau de Continental Reinsurance Abidjan ; le renforcement des capacités des employés à travers des formations continues ; l'augmentation du nombre de séances de formation annuelle pour les cédantes ; l'organisation de visites commerciales ; la mettre sur pied d'un service de recouvrement ou organiser davantage l'équipe préexistante ; la mise en place de conventions avec les cédantes relatives aux périodicités de paiements des sinistres d'un certains montant, notamment des sinistres de faibles montants.

Dans notre **seconde partie**, nous avons constatés que la gestion des affaires facultatives de la branche caution était bonne. Toutefois, dans un souci de voir cette compagnie qui demeure le leader des réassureurs privés du continent⁹⁹ être le leader de la branche caution, nous avons fait un diagnostic de son process de gestion de ladite branche et avons fait des suggestions pour son optimisation. Dans ce sens, nous avons remarqué qu'il existe des points qui méritent d'être améliorés. Parmi ceux-ci, nous avons notamment les **difficultés d'ordre externe** avec la connaissance approximative du risque caution. En outre, dans la pratique, certaines cédantes assimilent le risque caution aux

⁹⁹ En dehors de l'Afrique du Sud.

risques d'assurance classique, cela occasionne des erreurs dans sa gestion que le réassureur est obligé, souvent, de supporter. Continental Reinsurance est aussi confronté à des **difficultés d'ordre interne** avec notamment l'absence de stratification des cédantes de son portefeuille, y compris l'absence de suivi des engagements qu'elle souscrits.

Nous avons donc suggéré une liste d'action à entreprendre. Au rang de celles-ci, nous avons notamment **la mise place d'une politique visant à limiter les engagements de la compagnie en matière de caution**. Cela pourrait intervenir à travers l'augmentation des priorités des contrats de réassurance non-proportionnelle ; à travers limitation du niveau des parts acceptées par la compagnie sur les risques cautions. Il faut aussi **institutionnaliser le suivi des engagements acceptés par Continental Reinsurance PLC** en imposant d'une part, lors de la souscription des affaires, en plus des bordereaux de prime, des notes de couverture comportant d'autres informations utiles, et d'autre part, en mettant en place un organe de contrôle et de surveillance des engagements.

L'équipe dédiée à la gestion du risque caution doit nécessairement être renforcée en prévision à l'évolution de la branche caution dans la zone CIMA, combiné à la place de plus en plus importante de Continental Reinsurance PLC sur ce marché. Cette attitude avant-gardiste et visionnaire doit avoir pour finalité de faire de Continental Reinsurance PLC, dans les années avenir, la plaque tournante de la caution de l'espace CIMA et peut-être de l'Afrique. Si la gestion des affaires facultatives cautions restent perfectible chez Continental Reinsurance PLC, qu'en est-il de la gestion des affaires Traités de cette branche ? Ces affaires bénéficient-elles du même traitement que les affaires facultatives cautions ? Sont-elles aussi rentables que les affaires facultatives cautions qui n'ont enregistré aucun sinistre sur les cinq (5) derniers années ? Cette autre analyse doit être également réalisée afin que les dirigeants de Continental Reinsurance PLC, bureau d'Abidjan puissent entreprendre des actions globales.

En définitive, il serait recommandable que **l'Institut International des Assurances de Yaoundé (IIA)** songe à insérer dans sa maquette de formation des cours relatifs à la caution directe, branche 15 A (véritable cautionnement, une sûreté personnelle) et à la caution indirecte, branche 15 B (véritable assurance-caution) pour rendre ses étudiants alertes à ce nouveau produit. Cette niche qui contribuera, certainement, à faire augmenter le taux de pénétrabilité de l'assurance et à augmenter le chiffre d'affaire des compagnies ; car les acteurs économiques commencent à se détourner des banques au profit des

assureurs en raison des coûts moins compétitifs de celles-ci sur les prestations de caution, de caution directe. **À la CIMA, les prochaines reformes doivent prendre le soin de préciser que la caution directe, est un cautionnement, une sûreté personnelle véritable que commercialisent les banques, et prend en compte les garanties autonomes.** La caution directe est un produit que peuvent commercialiser les assureurs mais n'est pas un produit d'assurance ordinaire. Alors que, la notion de **caution indirecte, est la véritable assurance-caution, laquelle doit être pratiquée uniquement par les assureurs.** La caution indirecte ou l'assurance-caution est la véritable assurance au sens classique du terme.

BIBLIOGRAPHIE

I- OUVRAGES GENERAUX

- 1- ANET Jean-Olivier, *La branche caution et sa réassurance : théorie et pratique*, Edition pour compte d'auteur, 2012.
- 2- ANOUKAHA François, CISSE-NIANG Aminata, FOLI Messanvi, ISSA-SAYEGH Joseph, NDIAYE Isaac Yankhoba, SAMB Moussa, *Ohada sûretés*, Bruylant Bruxelles, 2002.
- 3- BASTIN Jean, *Le paiement de la dette d'autrui, la caution, la garantie, les fonds de garantie, etc.*, LGDJ, 1999.
- 4- CORNU Gérard, *Vocabulaire juridique*, 12^{ème} éd., PUF, 2019.
- 5- GROUDEL Hubert, CLAUDE Berr, *Les grands arrêts du droit de l'Assurance*, Sirey, 1978.
- 6- JOHN LEE King., *Operational Risk*, New-York : John Wiley & Son, 2001.
- 7- LAMBERT-FAIVRE Yvonne, *Droit des Assurances*, Dalloz, 1982.
- 8- MARTINI Hubert, DEPREE Dominique, CAZENOVE Christian, *Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, caution et garantie*, Guide pratique, 3^{ème} éd., RB, Mars 2019.
- 9- SIMLER Philippe, « *Cautionnement, garanties autonomes, garanties indemnitaires* », LexisNexis, 5^{ème} éd., 2015.

II- OUVRAGES SPECIALISES, THESES ET MEMOIRES

- 1- BOGLER Henry, *Le banquier mandataire ?*, Thèse de doctorat, Université de Nice-Sophia Antipolis, 1992.
- 2- KOUAME Aquilas, *Les assurances crédits, cautions et leur gestion dans une compagnie de réassurance en zone CIMA : Cas de NCA-Ré*, Rapport de Stage IIA, 2016-2018.
- 3- BOUKA Christ Davy Gloire, *L'assurance caution provisoire en Côte d'Ivoire : Cas de Génération Nouvelle d'Assurance de Côte d'Ivoire (GNA)*, Rapport de stage IIA, 2016-2018.

III- TEXTES DE LOI

- 1- Acte Uniforme relatif au droit de l'Arbitrage,
- 2- Acte Uniforme portant sur le droit commercial général

- 3- Acte Uniforme portant organisation de procédures collectives d'apurement du passif
- 4- Acte Uniforme portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et voies d'exécution
- 5- Acte uniforme portant organisation des sûretés
- 6- Loi n° 69/376 du 12 aout 1969 portant statut du notariat en Côte d'Ivoire ;
- 7- Loi n°97/513 du 04 septembre 1997 modifiant certaines dispositions de la Loi n° 69/376 du 12 aout 1969.
- 8- Les Règles Uniformes de la Chambre du commerce internationale relatives aux garanties sur demande.

IV- JURISPRUDENCES

- 1- Cass. Com. 20 Nov.1985, Bull civ. 1985, IV n°277.

ANNEXES

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE 1 : Annexe de souscription des risques Cautions de Continental Reinsurance.

ANNEXE N°1 : Annexe de souscription des risques Cautions de Continental Reinsurance PLC



ANNEXE CONDITIONS DE SOUSCRIPTION ET GESTION DES RISQUES

I- DISPOSITIONS COMMUNES

La sélection des risques est effectuée par l'assureur qui décide seul de son acceptation ou de son rejet ; en regard à ces directives, guides et critères de souscription ci-dessous.

La caution étant cependant *un engagement ou crédit par signature et non un contrat d'assurance*, le remboursement de toute somme décaissée par l'assureur (garant) est le principe.

Aussi, est-il fortement recommandé à la cédante, la mise en place d'une structure organisationnelle adéquate à laquelle sera confiée la gestion de la souscription et le contrôle de l'ensemble du process relatif aux engagements de caution.

Autrement, l'assureur, doit constamment veiller à une gestion rigoureuse des engagements caution et doit s'assurer de la couverture adéquate des contre-garanties des engagements délivrés. De telles dispositions visent la minimisation des risques de défauts des donneurs d'ordre (cautionnés). Elles permettent également de maximiser le recouvrement des sinistres que l'Assureur et ses Réassureurs seraient amené, éventuellement, à payer pour le compte des donneurs d'ordre défaillant.

Dans le cadre du processus de souscription et de gestion des engagements de caution, l'Assureur doit veiller particulièrement à :

1. Faire renseigner un questionnaire à tout demandeur de caution, afin de recueillir les informations nécessaires à l'évaluation du risque ;
2. Effectuer une enquête de moralité des potentiels donneurs d'ordre (cautionnés) ;
3. Contrôler les antécédents, la solvabilité et la solidité financière du donneur d'ordre en procédant à une analyse de ses états financiers (certifiés par des commissaires aux comptes si obligation légale, ou par un expert-comptable ou comptable agréé) des trois (3) derniers

- exercices, ainsi que ceux établis à mi-parcours de l'exercice en cours (pas d'obligation de certification) ;
4. Conforter, chaque fois que cela s'avérera nécessaire, et dans le souci de réduire l'asymétrie d'information, le diagnostic financier réalisé en amont par un rapport de solvabilité établi par une société de vente d'informations financières ou un Bureau d'Information sur le Crédit (BIC);
 5. S'assurer de la conformité juridique des documents et des montages juridiques rattachés à toute opération de demande de caution. À ce niveau, l'assistance de professionnels du droit pourra être nécessaire pour la fourniture d'opinions juridiques. Aussi, cela pourrait permettre à l'exécution de certaines diligences notamment à des vérifications ;
 6. Accorder sa garantie qu'à la condition d'obtenir au préalable du donneur d'ordre des contre-garanties suffisantes et efficaces. Ces dernières peuvent prendre des formes diverses et variées : sûretés réelles (hypothèque de premier rang, nantissement du matériel, gage etc.) ; sûretés personnelles (cautions personnelles d'actionnaires ou de dirigeants, contre-garantie de la société-mère ou de filiales, etc.) ; garantie indemnitaire (lettre de confort à première demande, lettre d'intention simple, etc.). Toutefois, s'agissant des **cautions de soumission**, le garant peut à la lumière de l'analyse de la demande présentée, et notamment en regard au montant de la garantie sollicitée, dispenser le donneur d'ordre de la constitution de sûretés.
 7. Un séquestre de trésorerie ou dépôt sur tout ou partie de la caution sollicitée (au moins 10% du montant) peut être exigé du donneur d'ordre à titre de sûreté complémentaire. En revanche, en ce qui concerne les cautions d'avance de restitution, le dépôt est obligatoire et ne doit pas être moins de 25% des sommes garanties ;
 8. Bâtir un système d'information efficace visant, d'une part, à aider le pilotage des opérations et à la construction de bases de données solides ; et d'autre part, à aider à la réalisation des activités de contrôle et de surveillance permanente des engagements de caution.

II- DISPOSITIONS PARTICULIERES SUPPLEMENTAIRES EN RAPPORT AVEC CERTAINES CATEGORIES DE CAUTIONS

- ❖ **Cautions de marchés,**
 - Vérifier les contrats d'assurances souscrites par le donneur d'ordre ;
 - Vérifier et s'assurer des compétences techniques, industrielles et managériales de l'entrepreneur (Donneur d'ordre) ;
 - Vérifier, en cas de sous-traitance, les compétences techniques, la solvabilité et la solidité financière des principaux sous-traitants engagés dans le projet ;

- Constituer un dispositif technique pour contrôler et surveiller l'exécution des travaux, ceci par le biais soit d'un membre du personnel disposant des compétences requises, soit d'une structure extérieure (Bureau de contrôle, expert, etc.).
- ❖ **Les cautions des professions réglementées,**
Le garant (l'Assureur) doit contrôler le montant de la garantie avec les exigences imposées par les lois instituant ladite garantie. Cela afin de préserver l'effectivité de la garantie et de tenir compte de sa conditions de sa cessation.
- ❖ **Autres Cautions & Garanties**
Pour les cautions garantissant le sérieux de l'entreprise et sa solvabilité, telles les cautions douanières, le garant doit s'assurer auprès du bénéficiaire (Administration des douanes, du trésor ou des impôts, etc.) que dans par le passé le donneur d'ordre n'a pas eu à commettre des infractions au règlement. Il doit à cette fin, recueillir toute information ou document permettant d'effectuer cette vérification (i.e. : Quitus fiscal, etc.).

TABLE DES MATIÈRES

DÉDICACE	i
REMERCIEMENTS	ii
PRINCIPALES ABRÉVIATIONS	iii
RÉSUMÉ	v
SOMMAIRE.....	vi
INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
PREMIÈRE PARTIE : PRÉSENTATION DU CADRE DU STAGE CONTINENTAL REINSURANCE PLC BUREAU REGIONAL ABIDJAN - CÔTE D'IVOIRE.....	8
CHAPITRE I : CADRE INSTITUTIONNEL DU STAGE.....	10
SECTION I : PRÉSENTATION DE CONTINENTAL-REINSURANCE PLC	10
§I : L'HISTORIQUE DE CONTINENTAL-REINSURANCE PLC.....	10
A- Naissance de Continental Reinsurance PLC	10
B- Extension de Continental Reinsurance PLC	11
§II : LES AVANTAGES COMPARATIFS DE CONTINENTAL-REINSURANCE PLC	12
A- Continental Reinsurance PLC : un réassureur panafricain.....	12
B- Continental Reinsurance PLC : un réassureur de qualité.....	13
SECTION II : L'ORGANISATION ET LES PRODUITS COMMERCIALISÉS	14
§I : L'ORGANIGRAMME DU BUREAU DE CONTINENTAL-RE ABIDJAN	14
A- La structure organisationnelle interne du bureau d'Abidjan	15
B- Commentaire des relations interpersonnelles	15
§II : LES PRODUITS ET CAPACITE DE SOUSCRIPTION	16
A- Automobile, Responsabilité civile et Général Accidents.....	16
B- Maritime et Aviation.....	16
C- Risques pétroliers et Energétiques.....	17
D- Vie individuelle, vie collective.....	17
CHAPITRE II : LE DÉROULEMENT DU STAGE.....	18
SECTION I: LE PASSAGE DANS LES SERVICES	18
§I : LE PASSAGE DANS LES SERVICES ADMINISTRATIFS.....	18
A- Le passage au service de l'Executive Assistant.....	18
B- Le passage au service de l'Assistant Manager Finance	19
§II : LE PASSAGE DANS LES SERVICES TECHNIQUES	19
A- Les activités des services de production	19
B- Les activités des services sinistres	20
SECTION II: LE MAINTIEN DANS LE SERVICE TECHNIQUE	20
§I : LES PROJETS À NOUS CONFIÉS PAR LA DIRECTION.....	18
A- La recherche d'informations utiles à la réalisation du projet	21
B- La réalisation du projet : l'élaboration des wordings.....	21
§II : LES ACTIVITÉS MENÉES AU SERVICE TECHNIQUE ET NOS OBSERVATIONS RELATIVES AU LIEU DU STAGE.....	22
A- Les opérations effectuées au service technique	22
1- L'assistance au service production	22
2- L'assistance au service sinistre	23

B- Les suggestions en vue d'une amélioration des activités du Bureau de Continental Reinsurance d'Abidjan.....	23
1- L'état des lieux des difficultés rencontrées	24
a- La problématique de la multiplicité des tâches.....	24
b- La problématique de la gestion des recouvrements	25
c- La problématique de la gestion des sinistres	25
2- Nos suggestions en vue de juguler ces quelques difficultés	26
DEUXIÈME PARTIE : LA PROBLEMATIQUE DE LA GESTION DES ENGAGEMENTS DE LA BRANCHE CAUTION PAR LES COMPAGNIES DE REASSURANCE : CAS DE CONTINENTAL REINSURANCE PLC BUREAU REGIONAL-ABIDJAN-CÔTE D'IVOIRE.....	27
CHAPITRE I : GÉNÉRALITÉS SUR L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE DE CAUTION.....	29
SECTION I : LA NOTION D'ACTIVITE ÉCONOMIQUE DE CAUTION.....	29
§ I : LE CAUTIONNEMENT	29
A-L'approche définitionnelle et les caractéristiques du cautionnement	29
B- Les différentes catégories de cautionnement.....	31
§ II : LES GARANTIES À PREMIÈRE DEMANDE	33
A-Définition de la garantie autonome.....	33
B- Les différents types de garanties autonomes	34
SECTION II : LES COUVERTURES CAUTIONS COMMERCIALISÉES PAR CONTINENTAL REINSURANCE PLC	35
§ I : LES COUVERTURES DISPONIBLES CHEZ CONTINENTAL REINSURANCE PLC...35	35
A- Les cautions ou garanties de marchés disponibles chez Continental Reinsurance	35
B- Cautions légales des professions réglementées ou Garanties financières professionnelles37	37
C- Les autres types de cautions disponibles chez Continental Reinsurance	38
§ II : LES CAPACITÉS CAUTIONS DISPONIBLES CHEZ CONTINENTAL REINSURANCE PLC	38
CHAPITRE II : LA GESTION DES AFFAIRES FACULTATIVES CAUTIONS.....	39
SECTION I : LA SOUSCRIPTION DES AFFAIRES FACULTATIVES CAUTIONS.....	39
§ I : LES POURPALERS OU LA PHASE PRECONTRACTUELLE	39
A-L'examen des capacités techniques et les autres vérifications	39
B- Les analyses financières et la prise de contre-garanties efficaces et pertinentes	41
1- L'analyse financière proprement dite.....	41
2- La constitution de contre-garanties efficaces et pertinentes	42
§ II : LA PHASE CONTRACTUELLE OU LE SUIVI DU RISQUE.....	43
A-Le suivi de la santé financière du débiteur	43
B- Le contrôle de l'exécution des obligations de base qui font l'objet de couverture.....	44
SECTION II : LA GESTION DES SINISTRES DES AFFAIRES FACULTATIVES CAUTIONS45	45
§ I : L'instruction des sinistres des engagements cautions	45
A-L'instruction de l'appel à la caution	45
1-L'inexécution de l'obligation de base ou principale	46
2- L'absence de moyen de défense de la caution poursuivie.....	47
B-L'instruction des garanties autonomes.....	48
1- La présentation de la demande de l'appel de la garantie.....	48

2- L'examen de la demande de l'appel de la garantie	49
§ II : L'exercice par la caution ou le garant des recours pré et post-paiements	50
A-Le recours de la caution ou du garant avant son paiement	50
1- Les contre-garanties comme de protection du garant.....	51
2- La possibilité pour la caution de procéder à un recours avant paiement	52
B-Le recours de la caution ou du garant après son paiement	52
CHAPITRE III : VERS UNE AMÉLIORATION DE LA GESTION DES AFFAIRES	
FACULTATIVES CAUTIONS CHEZ CONTINENTAL REINSURANCE PLC	55
SECTION I : LE DIAGNOSTIC DE LA GESTION DES AFFAIRES FACULTATIVES	
CAUTIONS	55
§ I : LES DIFFICULTÉS EXTERNES : UNE FAIBLE CONNAISSANCE DU RISQUE	
CAUTION	55
A- Le risque de partenariat élevé en raison de la faible maîtrise de l'activité économique de la	
caution	56
B- L'assimilation du risque caution aux risques classiques	57
§ II : LES DIFFICULTÉS INTERNES : UN FAIBLE SUIVI DES ENGAGEMENTS	
FACULTATIVES SOUSCRITS	58
A- Le défaut de stratification des cédantes	58
B- L'absence de suivi des engagements cautions acceptés	59
SECTION II : LES SUGGESTIONS EN VUE DE L'AMÉLIORATION DE LA GESTION DES	
AFFAIRES FACULTATIVES CAUTIONS	60
§ I : LE PLAFONNEMENT DES CAPITAUX ASSURÉS.....	61
A- L'augmentation ou l'exigence d'une part importante à supporter sur le risque	61
B- La limitation des engagements et augmentation des montants des appels au comptant	62
§ II : L'INSTITUTION D'UN SUIVI PRÉ ET POST SOUSCRIPTION DES ENGAGEMENTS	
CAUTIONS	62
A- La nécessité de la recherche d'informations complémentaires en plus du bordereau de	
prime à la souscription	63
B- La nécessité d'un contrôle des engagements acceptés	64
§ III : LA NECESSITE DE RENFORCER LES EQUIPES PAR DES JURISTES ET	
FINANCIERS SPECIALISES.....	63
A- Le renforcement des équipes de la branche caution à Continental Reinsurance Bureau	
d'Abidjan.....	64
B- La finalité : Continental Reinsurance plaque tournante de la branche caution en zone	
CIMA.....	65
CONCLUSION	68
BIBLIOGRAPHIE	72
ANNEXES.....	74
TABLE DES MATIERES.....	78

